L950202605

www.irz-online.de 71927

IRZ

Zeitschrift für Internationale Rechnungslegung

Herausgegeben von
Prof. Dr. Dirk Hachmeister
WP/StB Prof. Dr. Gernot Hebestreit
Prof. Dr. Roman Rohatschek
WP/StB Prof. Dr. Thomas Senger
Dr. Evelyn Teitler-Feinberg (verst.)

Boris Kasapovic und Roman Rohatschek
Eine IAS 40-Immobilie – zwei Fair Value-Realitäten: Abkehr von einer ausschließlich objektivierten Bewertungslogik des IFRS 13 bei eingeschränktem Marktzugang? 195

Christian Zwirner und Corinna Boecker
IFRS-Bilanzierung: Neues für das Geschäftsjahr 2026 199

Jens W. Brune und Benita Hayn
Nachrichten zu IFRS und US-GAAP 203

Hannes Steiger, Anselm von Ritter und Dirk Hachmeister
IFRS 10: Konsolidierungspflicht in ausgewählten Lieferkettenkonstellationen 207

Judith Gehrer und Leon Münning
Accounting meets Asset Liability Management: IFRS 9 *Risk Mitigation Accounting* 213

Christian Thurow
Alignment-Probleme bei der Nutzung Künstlicher Intelligenz (KI) in der IFRS-Rechnungslegung 219

Peter Hommelhoff und Jutta Wöhner
Zur Beteiligung des Mittelstands an den EFRAG-Produktionsprozessen 221

Der Fall – die Lösung

Auf den .Punkt gebracht!

IRZ-Aktuell

Bilanzierung und Bilanzpolitik

KI im Fokus

Nachhaltigkeit im Brennpunkt

C.H.BECK Vahlen München
Linde Wien
EXPERT suisse Zürich

5
2026
21. Jahrgang

Löst selbst komplexe IFRS-Fragen.

Vorteile auf einen Blick

- bilanzorientierte Gliederung mit ausführlichem Glossar
- klare Struktur und ausführliches Sachverzeichnis
- geschrieben von erfahrenen IFRS-Praktikerinnen und -Praktikern



Systematisch klar gegliedert

nach den einzelnen Bilanz- und GuV-Posten führt Sie das Beck'sche IFRS-Handbuch sicher durch die Vielzahl der IFRS-Normen. Erfahrene IFRS-Experten erläutern die Regelungen praxisnah, gut verständlich und **anhand zahlreicher Beispiele.** Herausgehoben und kommentiert sind die wichtigsten aktuellen Entwicklungen und die Abweichungen zum HGB.

In der Neuauflage

- Erweiterung der Ausführungen zu IFRS 17 »Versicherungsverträge« aufgrund zwischenzeitlicher Ergänzungen
- Diverse Standardergänzungen, insbesondere IAS 1, IAS 8, IAS 12 und IFRS 16
- neue Ausführungen zu Lieferantenfinanzierungsvereinbarungen (Änderung IAS 7 und IFRS 7, IFRS IC Agenda-Entscheidung)
- Erweiterung der Ausführungen zu IAS 27 »Separate Abschlüsse«
- Berücksichtigung der Agenda-Entscheidungen des IFRS Interpretations Committee seit 2020

Experten-Know-how

Herausgegeben von Dirk **Driesch,** Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Certified Public Accountant; Dr. Wilfried **Brune,** Wirtschaftsprüfer und Steuerberater; Martin **Schulz-Danso,** Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwalt; Prof. Dr. Thomas **Senger,** Wirtschaftsprüfer und Steuerberater. Die Autoren sind allesamt Praktiker auf dem Gebiet der internationalen Rechnungslegung.

Beck'sches IFRS-Handbuch

7. Auflage. 2025. LXIV, 2005 Seiten.
In Leinen € 299,–
ISBN 978-3-406-80211-9

beck-shop.de/34889306

Auch in den beck-online-Modulen:
Bilanzrecht PREMIUM
Steuerberater OPTIMUM
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater PLUS
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater PREMIUM

„

… unverzichtbares Nachschlagewerk für komplexe Anwendungsfragen der internationalen Rechnungslegung. Das Herausgeberteam von Brune/Driesch/Schulz-Danso/Senger hat für die Neuauflage erneut 40 Autoren gewonnen.

Univ.-Prof. Dr. Patrick Velte, Lüneburg, in: IRZ 7-8/2020, zur Vorauflage

Erhältlich im Buchhandel oder bei: **beck-shop.de** | Verlag C.H.Beck GmbH & Co. KG · 80791 München | kundenservice@beck.de | Preise inkl. MwSt.
178292 | Irrtümer, Preisänderungen und Druckfehler vorbehalten. Folgen Sie uns auf Mehr Infos: ch.beck.de/socialmedia

C.H.BECK

IRZ
Zeitschrift für Internationale Rechnungslegung
21. Jg. · Heft 5 · Mai 2026

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser . . . 193

Auf den .Punkt gebracht!

Top-Thema

Eine IAS 40-Immobilie – zwei Fair Value-Realitäten: Abkehr von einer ausschließlich objektivierten Bewertungslogik des IFRS 13 bei eingeschränktem Marktzugang?
Der Fall – die Lösung
WP Dr. Boris Kasapovic, Wien, und Univ.-Prof. Dr. Roman Rohatschek, Linz . . . 195

IFRS-Bilanzierung: Neues für das Geschäftsjahr 2026
WP/StB Prof. Dr. Christian Zwirner und WP/StB Dr. Corinna Boecker, München . . . 199

IRZ-Aktuell

Nachrichten zu IFRS und US-GAAP . . . 203

Medienspiegel . . . 205

Bilanzierung und Bilanzpolitik

Konsolidierungspflicht in ausgewählten Lieferkettenkonstellationen
Eine Analyse anhand des *Control*-Konzepts des IFRS 10
Hannes Steiger, M.A., WP Anselm von Ritter, M.Sc., und Prof. Dr. Dirk Hachmeister, Stuttgart . . . 207

Accounting meets Asset Liability Management: IFRS 9 *Risk Mitigation Accounting*
CPA Judith Gehrer, Frankfurt am Main, und WP/CFA Leon Münning, Köln . . . 213

KI im Fokus

Alignment-Probleme bei der Nutzung Künstlicher Intelligenz (KI) in der IFRS-Rechnungslegung
Dipl.-Betriebsw. (BA) Christian Thurow, Bilanzbuchhalter International (IHK), London . . . 219

Nachhaltigkeit im Brennpunkt

Zur Beteiligung des Mittelstands an den EFRAG-Produktionsprozessen
Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Peter Hommelhoff und Jutta Wöhner, Heidelberg . . . 221

Impressum . . . 227

Zitat des Monats „Das richtige Alignment von KI und Unternehmenszielen muss Bestandteil jeder KI-Integration sein. Bisherige Schätzungen und Annahmen des Managements verlagern sich daher auf die Ebene der Überprüfung des Alignments."
Thurow, IRZ 2026, 220

Der Beck'sche Bilanz-Kommentar 2026.
Jetzt als Chat-Book.



Das unverzichtbare Standardwerk für die Handels- und Steuerbilanz

Besonderes Merkmal dieses Kommentar-Klassikers, der nunmehr in der 15. Auflage erscheint, ist die **verknüpfende Darstellung** von **Handelsbilanz-** und **Steuerbilanzrecht.** Diese kombinierte Darstellung zieht sich wie ein roter Faden durch das gesamte Werk und ist auch Kern der zahlreichen handels- und steuerrechtlichen Exkurse.

Aktuell in 15. Auflage

Es werden alle **steuerlichen Änderungsgesetze** eingearbeitet. Wichtige **Rechtsprechung** wird in die Kommentierung ebenso eingearbeitet wie berücksichtigungswürdige **Literatur.** Zusätzlich wird ein Ausblick auf die **CSRD-Nachhaltigkeitsberichterstattung** gewährt.

Beck'scher Bilanz-Kommentar

15. Auflage. 2026. XLIX, 2961 Seiten.
In Leinen mit Code zur Freischaltung der Anwendung FRAG DEN BILANZ-KOMMENTAR bis vsl. 30.4.2028
€ 298,–
ISBN 978-3-406-83347-2
Neu im Februar 2026

beck-shop.de/38905675

Jetzt auch als KI-basierte Anwendung

- Fragen stellen und Dialoge führen, um KI-generierte Antworten auf Basis der Inhalte der 15. Auflage 2026 zu erhalten
- Unterstützung bei der Formulierung von E-Mails, Aktennotizen und Mandantenschreiben auf Basis der von der KI-Anwendung erzeugten Antworten
- Zugang zum kompletten Werk mit allen verlinkten Normen, Urteilen und Verwaltungsanweisungen sowie Zeitschriften-Aufsätzen soweit in beck-online vorhanden
- Suche mittels Stichwörtern nach Fundstellen im Bilanz-Kommentar und Aufruf einschlägiger Randnummern

Mehr Infos zu
FRAG DEN BILANZ-KOMMENTAR
auf **beck.chat-books.de**

FRAG DEN BILANZ-KOMMENTAR ist ein Produkt des Verlags C.H.BECK – powered by LDA Legal Data Analytics GmbH.
Erhältlich im Buchhandel oder bei: **beck-shop.de** | Verlag C.H.Beck GmbH & Co. KG · 80791 München | kundenservice@beck.de | Preise inkl. MwSt.
178666 | Irrtümer, Preisänderungen und Druckfehler vorbehalten. Folgen Sie uns auf Mehr Infos: ch.beck.de/socialmedia

C.H.BECK

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

//weiter gedacht! Auch nach vier Jahren Russland-Ukraine-Krieg bleibt die deutsche Wirtschaft in Russland weiterhin präsent: Hunderte deutsche Unternehmen halten dort Vermögenswerte im Wert von schätzungsweise 100 Mrd. Euro (SZ v. 1.1.2026), darunter zahlreiche Immobilien, die nach IAS 40 bilanziert werden. Doch der Wert dieser Objekte steht auf wackeligen Füßen. Neben klassischen Faktoren wie Zins- und Mietpreisentwicklungen sind es insbes. geopolitische Restriktionen, die den Fair Value massiv beeinflussen. Russische Dekrete, die auf Unternehmen aus „unfreundlichen Staaten" abzielen, sorgen dafür, dass beim Verkauf ein Abschlag von mindestens 60% fällig wird – ein tiefer Einschnitt, der die Bewertung nach IFRS 13 zur Gratwanderung macht.

Zwei Fair Value-Realitäten

Wie ist nun der Kaufpreisabschlag, der im Fall einer Veräußerung einer Büroimmobilie zu erwarten ist, in die Welt des IFRS 13 einzuordnen? *Boris Kasapovic* und *Roman Rohatschek* stellen die entscheidenden Fragen: Handelt es sich um eine bewertungsrelevante Eigenschaft des Objekts, einen unternehmensspezifischen Umstand oder einen am Markt objektivierbaren Inputparameter? Am Beispiel der fiktiven T-AG arbeiten die Autoren die wesentlichen Parameter systematisch Schritt für Schritt auf. Unterm Strich zeigt sich: Je nach Marktzugang und Bewertungsobjekt können für ein und denselben Vermögenswert völlig unterschiedliche Fair-Value-Realitäten entstehen. Die Bilanzierung wird so zum Spiegel geopolitischer Entwicklungen. Das Top-Thema im Mai! Mit Blick etwa auf den Iran-Krieg hat das IDW Anfang März 2026 einen Fachlichen Hinweis zu aktuellen Fragen der Bilanzierung, Bewertung und Berichterstattung zum 31.12.2025 veröffentlicht. Falls Sie mehr wissen wollen, ist der Beitrag von *Zwirner* in Heft 4 (IRZ 2026, 143 ff.) sehr zu empfehlen.

//zu kurz gedacht. Haben Sie sich jemals erträumt, dass all Ihre Wünsche in Erfüllung gehen? Was auf den ersten Blick wie eine charmante Fantasie klingt, entpuppt sich in der Sage von *König Midas* als verhängnisvolle Fehlentscheidung. Denn nach göttlicher Intervention wurde alles, was er berührte, zu Gold. Als sich selbst seine Speisen in Gold verwandelten, brachte ihn die Erfüllung seines Wunsches an den Rand des Hungertods. Die Lehre ist zeitlos: Ein Ziel, das mögliche Nebenwirkungen ausblendet, kann mehr Schaden als Nutzen anrichten. In der Welt der Künstlichen Intelligenz spricht man in diesem Zusammenhang von Alignment – der Übereinstimmung zwischen den Zielen eines KI-Systems und der menschlichen Intention. Fehlt dieses Alignment oder ist die Zieldefinition zu eng gefasst, können unerwünschte und mitunter gravierende Folgen entstehen. In der IFRS-Rechnungslegung hängt die Bewertung vieler Sachverhalte maßgeblich von der Einschätzung des Managements ab. Theoretisch eröffnet der Einsatz von KI die Möglichkeit, Einschätzungen und Gewichtungen durch objektive, mathematisch-statistische Analysen zu ersetzen, z.B. bei der Rückstellungsbildung nach IAS 37. Doch genau hier wird es kritisch, wie *Christian Thurow* zeigt. Sein Credo: Ein wohlüberlegtes Alignment von KI und Unternehmenszielen muss Bestandteil jeder KI-Integration sein.

Diese und weitere interessante Themen finden Sie im neuen Heft.

Eva Trischberger, IRZ-Redaktion

Herausgeber der IRZ:



Prof. Dr. **Dirk Hachmeister**, Inhaber des Lehrstuhls für Rechnungswesen und Finanzierung an der Universität Hohenheim in Stuttgart. E-Mail: accounting@uni-hohenheim.de



WP/StB Prof. Dr. **Gernot Hebestreit**, in eigener Praxis, Leverkusen, und Honorarprofessor an der Westfälischen Wilhelms-Universität, Münster. E-Mail: gernot.hebestreit@hebestreit-consulting.de



Prof. Dr. **Roman Rohatschek**, Lehrstuhlinhaber am Institut für Unternehmensrechnung und Wirtschaftsprüfung der Universität Linz sowie stellv. Leiter der OePR (Österr. Prüfstelle für Rechnungslegung), Wien. E-Mail: roman.rohatschek@jku.at
Foto: Gregor Hartl

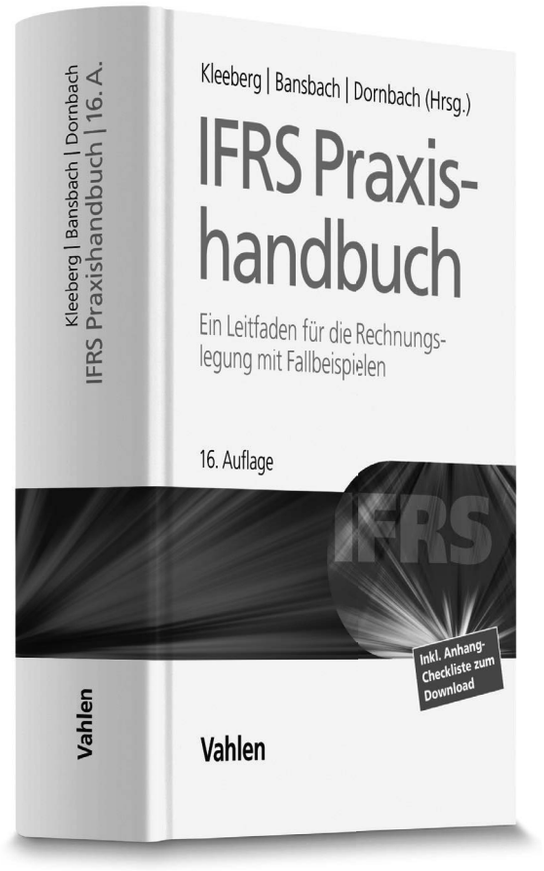


WP/StB Prof. Dr. **Thomas Senger**, Partner, Grant Thornton Germany AG, Düsseldorf, Honorarprofessor an der Heinrich-Heine-Universität, Düsseldorf, und Mitglied im IFRS Advisory Council der IFRS Stiftung, London. E-Mail: thomas.senger@de.gt.com



Dr. **Evelyn Teitler-Feinberg**, Inhaberin von Teitler Consulting, Accounting + Communication, Zürich.
– verstorben –

Strategisch bilanzieren.



Kleeberg/Bansbach/Dornbach
IFRS Praxishandbuch

16. Auflage. 2026. XVIII, 756 Seiten.
Gebunden € 129,–
ISBN 978-3-8006-7746-7
Neu im Januar 2026

vahlen.de/38732175

Auch in den beck-online-Modulen:
Bilanzrecht PREMIUM
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater PLUS
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater PREMIUM

Neu: IFRS 18

Die internationale Rechnungslegung steht vor einem Umbruch: Mit der Einführung des neuen Standards **IFRS 18 »Darstellungen und Angaben im Abschluss«** ab 2027, der Ablösung von IAS 1 und der zunehmenden Relevanz von ESG-Faktoren verändern sich Struktur, Sprache und Anforderungen an die Finanzberichterstattung grundlegend. Die 16. Auflage des IFRS Praxishandbuchs ist ein belastbares Fundament für die strategische Ausrichtung der Rechnungslegung – aktuell, praxisnah und zukunftssicher.

Was Sie erwartet:

- umfassende Darstellung des neuen IFRS 18 mit Auswirkungen auf Reporting, Organisation und Vergleichszahlen
- praxisnahe Erläuterung der geänderten Klassifizierung von Schulden und der Berücksichtigung der Pillar-Two-Regelungen
- erweiterte Inhalte zu ESG-Aspekten und deren Einfluss auf die IFRS-Bilanzierung
- Integration sämtlicher Standardanpassungen und Interpretationen bis Juni 2025
- online abrufbare IFRS-Checkliste zur Erstellung des Anhangs – stets aktuell und direkt einsetzbar

”

Zahlreiche konkrete Lösungsansätze und praxisnahe Fallbeispiele unterstützen die tägliche Arbeit ebenso wie die stets aktuelle Anhangscheckliste. Damit bietet das Handbuch eine wertvolle und zuverlässige Hilfe für die Erstellung von Abschlüssen und die Finanzberichterstattung nach IFRS.«

Stefan Mailänder, Vorstandssprecher (Finanzen und Personal) der ORBIS SE

Erhältlich im Buchhandel oder bei: **vahlen.de** | Verlag Franz Vahlen GmbH · 80791 München | Irrtümer, Preisänderungen und Druckfehler vorbehalten. | kundenservice@beck.de | Preise inkl. MwSt. | 178785 | linkedin.com/company/vahlen

Vahlen

Auf den .Punkt gebracht!

Der Fall – die Lösung

Top-Thema

Eine IAS 40-Immobilie – zwei Fair Value-Realitäten: Abkehr von einer ausschließlich objektivierten Bewertungslogik des IFRS 13 bei eingeschränktem Marktzugang?

Der Fall – die Lösung

Boris Kasapovic und Roman Rohatschek*



Dr. **Boris Kasapovic**, Wirtschaftsprüfer, Mitglied der OePR (Österreichische Prüfstelle für Rechnungslegung), Wien. E-Mail: b.kasapovic@oepr-afrep.at



Univ.-Prof. Dr. **Roman Rohatschek**, Vorstand des Instituts für Unternehmensrechnung und Wirtschaftsprüfung an der Johannes Kepler Universität Linz sowie stellvertretender Leiter der OePR (Österreichische Prüfstelle für Rechnungslegung), Wien. E-Mail: roman.rohatschek@jku.at

Foto: Gregor Hartl

Es steht IFRS-Anwendern grundsätzlich frei zu entscheiden, ob die Folgebewertung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien zum Fair Value oder nach der Anschaffungskostenmethode erfolgt. Insbesondere bei Unternehmen, deren Geschäftszweck primär in der Verwaltung und Renditeerzielung liegt, erfolgt die Bewertung i.d.R. zum Fair Value, sodass sich in Abhängigkeit von den zum Bewertungsstichtag konkret vorliegenden Umständen erhebliche Auswirkungen auf die zu berichtende Ertragslage ergeben können. Diese resultieren regelmäßig aus makroökonomisch bedingten Einflussfaktoren, wie etwa der aktuellen Zins- und Mietpreislage. An konzeptioneller Schärfe gewinnt die Fair Value-Bewertung jedoch insbesondere dann, wenn neben diesen klassischen Marktparametern auch geopolitisch bedingte Restriktionen zu berücksichtigen sind, wie bspw. von der russischen Regierung erlassene Dekrete, welche im Falle einer Verkaufstransaktion mindestens einen Kaufpreisabschlag von 60% vorsehen.[1]

Ob bzw. inwieweit derartige Restriktionen bei der Bewertung von zum Fair Value bilanzierten IAS 40-Immobilienvermögen zu berücksichtigen sind, soll anhand eines ausgewählten Sachverhalts verdeutlicht werden.

Keywords:

- IAS 40
- IFRS 13
- Immobilien
- Fair Value
- eingeschränkter Marktzugang
- Kaufpreisabschlag

1. Der Fall

Die deutsche T-AG besitzt seit mehreren Jahren eine Büroimmobilie in Russland. Für bilanzielle Zwecke wird diese im IFRS-Konzernabschluss durch Anwendung des Fair Value-Modells gem. IAS 40 bewertet. Anfang des Jahres X0 wurden von der russischen Regierung mehrere Dekrete erlassen, die Unternehmen aus sog. „unfreundlichen Staaten" (darunter auch Deutschland)[2] mit umfassenden Verkaufsrestriktionen belegen. Für die T-AG bedeutet dies, dass im Falle einer Veräußerung der russischen Büroimmobilie zwingend ein **Kaufpreisabschlag von mindestens 60%** zu akzeptieren wäre; wohingegen Unternehmen aus nicht „unfreundlichen Staaten" keinen Marktbeschränkungen unterliegen. Überdies kann die T-AG aus der von der russischen Regierung veröffentlichten Klarstellung ableiten, dass diese Preisabschläge nicht zwingender, sondern indikativer Natur sind und somit lediglich als **Orientierungshilfe** dienen, d.h. im Einzelfall auch signifikant höher ausfallen können.

* Die Ausführungen stellen die persönlichen Ansichten der Autoren dar.

[1] Siehe hierzu das Dekret des Präsidenten der Russischen Föderation vom 1. März 2022 (Nr. 81) sowie die aus den Protokollen der russischen Regierungskommission veröffentlichten Klarstellungen (zuletzt vom 15. Oktober 2024, Nr. 268/1).

[2] Siehe etwa zur Veranschaulichung die vom 5. März 2022 durch die Regierung der Russischen Föderation veröffentlichte Liste „unfreundlicher Staaten" (Government Directive No. 430-r): http://government.ru/en/docs/44745/ (abgerufen am 21.1.2026).

Zum Bilanzstichtag X0 stellt sich nun die Frage, wie mit diesem geopolitisch bedingten Umstand im Rahmen der **Folgebewertung** der IAS 40-Immobilie umzugehen ist, wenn die T-AG zum gegenständlichen Bewertungsstichtag nicht beabsichtigt, sich aus Russland durch den Verkauf der Büroimmobilie zurückzuziehen. Seit der Einführung dieser russischen **Gegensanktionen** haben sich zahlreiche Unternehmen aus „unfreundlichen Staaten" aus Russland zurückgezogen, wobei erhebliche Kaufpreisabschläge in Kauf genommen wurden, über welche u.a. in Pressemitteilungen, Adhoc-Meldungen sowie sonstigen Informationsquellen zu lesen war. Keines der Unternehmen, die sich aus Russland zurückgezogen haben, befand sich zum Zeitpunkt des Verkaufs in einer Zwangssituation (Liquidation, Notverkauf).

2. Die Analyse

Zunächst ist davon auszugehen, dass die T-AG bei der Bewertung ihrer russischen Büroimmobilie – wie bereits in den Vorjahren – auf einen externen Gutachter mit entsprechender beruflicher Qualifikation und Kenntnis zurückgreifen wird (IAS 40.32). Für diese Zwecke hat das **Bewertungsgutachten** den Anforderungen des IFRS 13 zur Fair Value-Ermittlung zu entsprechen, da sowohl die definitionstechnischen Kriterien als auch die methodischen Ansätze sinngemäß auch für die als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien Anwendung finden.

Konkret bedeutet dies, dass der zum 31.12.X0 in der Bilanz für die russische Immobilie anzusetzende **Fair Value zwingend einem marktbasierten, niemals einem unternehmensspezifischen Wert entsprechen** sollte.[3]

Klärungsbedürftig bleibt somit die Einordnung des im Falle einer Veräußerung durch die T-AG zu erwartenden Kaufpreisabschlags innerhalb des Bewertungsrahmens des IFRS 13. Vor dem Hintergrund dieses die Bewertungsrichtung weisenden Grundsatzes einer „**marktbasierten Bewertungslogik**" wäre vordergründig zu diskutieren, bevor die einzelnen in das Bewertungsmodell einfließenden Inputparameter, wie bspw. Kapitalisierungszinssatz, Marktmiete, Leerstandsquote und Mietwagnis, bestimmt werden, ob die von der russischen Regierung erlassene Restriktion in Form eines „Kaufpreisabschlags" als **berücksichtigungsrelevante Inputgröße** i.S.d. IFRS 13.61 i.V.m. .67 ff. zu sehen ist.

Der Fair Value sollte zwingend einem marktbasierten, niemals einem unternehmensspezifischen Wert entsprechen.

Nach IFRS 13.9 wird der Fair Value als „***exit price***" definiert, wobei Transaktionskosten[4] bei der Ermittlung desselben unberücksichtigt bleiben. Somit ist aus bewertungstechnischen Gesichtspunkten stets von einer zum Bilanzstichtag stattfindenden hypothetischen (gewöhnlichen) Transaktion zwischen beliebigen Marktteilnehmern auszugehen. Durch diese seitens des IASB gewählte Definition des Fair Value sollte die in der Bilanz der T-AG angesetzte IAS 40-Immobilie (wertmäßig) die **Perspektive des Absatzmarktes reflektieren** (IFRS 13.BC30(a)). Konsequenterweise scheidet mit diesem verpflichtenden Abstellen auf eine fiktive (oder tatsächliche) Transaktion der Rückgriff auf unternehmensspezifische Wertüberlegungen aus.[5] Entsprechend haben die konkreten bzw. tatsächlichen Absichten des bilanzierenden Unternehmens, wie bspw. eine auf rational begründbare Überlegungen gestützte **Fortführungsentscheidung statt des Verkaufs der Immobilie, keinen Einfluss** auf die Bewertung.[6] Mit anderen Worten **bleiben subjektive Entscheidungskriterien und hieraus ableitbare Inputparameter grundsätzlich außer Ansatz**, was wiederum den dem Fair Value als Wertmaßstab immanenten (hohen) Objektivierungsgrad unterstreicht.

In der einschlägigen Literatur zur Immobilienbewertung wird u.a. der Begriff des „**Marktwerts**" nach den *International Valuation Standards* des IVSC mit dem Fair Value i.S.d. IFRS 13 gleichgesetzt, sodass wirtschaftlich betrachtet diese beiden Begrifflichkeiten synonym verwendet werden.[7] Diesen Wertmaßstäben ist allesamt gemein, dass sie einen objektivierten, stichtagsbezogenen, auf einem entsprechenden Markt theoretisch erzielbaren Preis für einen zu bewertenden Vermögenswert beschreiben.[8]

Aus diesen ersten Überlegungen und dem vom IFRS 13 zwingend geforderten Abstellen auf einen Veräußerungswert (***exit price***) lässt sich für die Bewertung der russischen Büroimmobilie festhalten, dass v.a.

- das Bewertungsobjekt,
- dessen bestmöglicher Verwertungszweck (*highest and best use)*,
- der relevante Markt sowie
- eine angemessene Bewertungsmethodik

unmittelbar zu bestimmen sind (IFRS 13.B2).

Das **Bewertungsobjekt** i.S.e. Bilanzierungseinheit bzw. Wertdimension (*unit of account*) entspricht der die Mieteinkünfte generierenden russischen Büroimmobilie. Folglich ist auch anzunehmen, dass der ***highest and best use*** in der Verwendung des Vermögens als vermietete Büroimmobilie begründet liegt. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass in der Bewertungslogik des IFRS 13 sowohl was die Abgrenzung des Bewertungsobjekts (= Eigenschaften der Immobilie) als auch die zu unterstellende bestmögliche Verwertung betrifft, stets eine objektivierte und somit an den beliebigen Marktteilnehmern orientierte Betrachtungsweise verlangt wird.[9] Folglich wären Beschränkungen, die nicht mit dem Objekt verbunden sind, sondern das bilanzierende Unternehmen betreffen, also sich nur in der Sphäre der T-AG

---

[3] Sinngemäß hierzu etwa auch *Zwirner/Boecker*, Fair Value Measurement nach IFRS 13 – Praxishinweise zur Anwendung dieses Bewertungsmaßstabs, IRZ 2014, 7 (7).

[4] Transaktionskosten stellen keinen Bestandteil des Fair Value dar; vielmehr sind diese Teil der Transaktion, da sie im direkten Zusammenhang mit der Veräußerung eines Vermögenswerts anfallen (IFRS 13.A; IFRS 13.BC61 f.).

[5] Vgl. *Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg*, Haufe IFRS-Kommentar[23] (2025), § 8a Rz. 20.

[6] Vgl. KPMG, Insights into IFRS[20] (2023/24), Abschnitt 2.4.60.30.

[7] Vgl. *Kühnberger*, Der Ertragswert nach ImmoWertVO als fair value i.S. von IAS 40, KoR 2012, 217 (218); ebenso *Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg*, Haufe IFRS-Kommentar[23] (2025), § 16 Rz. 68.

[8] Klarstellend hierzu etwa *Jung/Sima* in Beck'sches IFRS-Handbuch[7] (2025), § 10 Rz. 55.

[9] Vgl. *Richter*, Highest and best use-Annahme nach IFRS 13, IRZ 2013, 88 ff.; ebenso klarstellend hierzu *Zwirner/Boecker*, Fair Value Measurement nach IFRS 13 – Praxishinweise zur Anwendung dieses Bewertungsmaßstabs, IRZ 2014, 7 (8).

niederschlagen, nicht als „bewertungsrelevante Eigenschaften" i.S.d. Fair Value-Bewertung zu klassifizieren.[10]

Hinsichtlich der **Bewertungsmethodik** wird davon auszugehen sein, dass die in der Praxis primär zur Anwendung kommenden Verfahren i.S.v. einkommensbasierten Ansätzen (*income approach*, IFRS 13.B10) unmittelbare Relevanz entfalten, da bei IAS 40-Immobilien nicht das Objekt als solches, sondern die damit erzielbaren Erträge bzw. Veräußerungserlöse vordergründig die Preisfindung beeinflussen.[11] I.d.R. werden risikobedingte Anpassungen an den bewertungsrelevanten (direkt bzw. indirekt beobachtbaren) Inputparametern durchgeführt; somit wird mit dem der russischen Büroimmobilie zugrunde liegenden Bewertungsmodell als Ergebnis vornehmlich ein *„Stufe 3–Fair Value"* konstruiert.[12]

Anders als die Abgrenzung des Bewertungsobjekts bzw. die Annahmen des *highest and best use* verlangt IFRS 13 im Zuge der Bestimmung des für Bewertungszwecke „relevanten Markts" eine Abkehr von der sonst bei der Fair Value-Ermittlung konsequent zu verfolgenden Objektivierung.

Während diese (verkürzt) dargestellten Anforderungen an die Bewertung der russischen Büroimmobilie keine außerordentlichen Überlegungen nach sich ziehen, die seitens der T-AG nicht ohnehin auch losgelöst von den geopolitischen Umständen in Russland zu adressieren wären, stellt sich noch die Frage nach dem **„richtigen" bzw. relevanten Markt** i.S.d. IFRS 13, der als Ausgangsbasis zur Ableitung der wesentlichen Inputparameter dienen soll. Denn der Fair Value der russischen Büroimmobilie ist sowohl vom relevanten Markt als auch von den auf diesem agierenden bzw. unterstellten Marktteilnehmern abhängig.[13] Anders als die Abgrenzung des Bewertungsobjekts bzw. die Annahmen des *highest and best use* verlangt IFRS 13 im Zuge der Bestimmung des für Bewertungszwecke „relevanten Markts" eine Abkehr von der sonst i.R.d. Fair Value-Ermittlung konsequent zu verfolgenden Objektivierung.[14] Hierbei wird unter der Annahme einer widerlegbaren Vermutung davon ausgegangen, dass der relevante Markt mit dem gewöhnlich vom bilanzierenden Unternehmen in Anspruch genommenen Markt übereinstimmt (IFRS 13.BC48).[15] Aufgrund der Voraussetzung der Möglichkeit zur tatsächlichen Inanspruchnahme zieht dies zwingend eine unternehmensspezifische Sichtweise nach sich (IFRS 13.19).

IFRS 13 stellt somit klar, dass der für die Bestimmung des Fair Value der russischen Büroimmobilie relevante Markt nur jener sein kann, auf den die T-AG zum Bewertungsstichtag **tatsächlich Zugang** hat. Nachdem der relevante Markt identifiziert wurde, hat das Unternehmen für die Ableitung der relevanten Inputparameter auf die dort stattfindenden **gewöhnlichen Transaktionen** abzustellen, d.h., nicht gewöhnliche Transaktionen sind für Zwecke der Fair Value-Ermittlung unerheblich, wie bspw. erzwungene (Liquidation, Notverkauf usw.) oder in Zwangssituationen angestellte Veräußerungen.[16] Hinsichtlich einer IAS 40-Immobilie wird – wie bereits weiter oben aufgezeigt – i.d.R. kein unmittelbar auf einem relevanten Markt beobachtbarer Preis vorliegen, sodass die T-AG mithilfe einer **angemessenen Bewertungsmethode** und unter Berücksichtigung der zum Bewertungsstichtag marktgerechten Parameter einen solchen zu ermitteln hat. Jedenfalls sollte das Bewertungsmodell auf vielen objektiv beobachtbaren Parametern aufbauen.[17]

Vor diesem Hintergrund ist nun zu klären, wie der im Fall einer Veräußerung der russischen Büroimmobilie zu erwartende Kaufpreisabschlag von zumindest 60% bewertungstechnisch in der Welt des IFRS 13 einzuordnen ist. Entscheidend ist dabei die Abgrenzung, ob es sich hierbei um eine „**bewertungsrelevante Eigenschaft**" des Bewertungsobjekts, um einen **unternehmensspezifischen Umstand** der T-AG oder um einen am relevanten Markt **objektivierbaren Inputparameter** handelt.

Wie bereits dargelegt, sind die physischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Eigenschaften der Immobilie durch die seitens der russischen Regierung erlassenen Dekrete unverändert geblieben. Der Kaufpreisabschlag stellt somit keine objektspezifische Eigenschaft i.S.d. IFRS 13 dar, die bei einer (fiktiven) Verkaufstransaktion auch auf eine andere Partei übergehen würde. Ebenso wenig liegt ein bloß in der Sphäre der T-AG begründeter, unternehmensspezifischer Umstand vor, der i.R.d. Fair Value-Bewertung nicht auf das Bewertungsobjekt abfärben dürfte. Zwar knüpfen die Verkaufsrestriktionen formal an die Herkunft des bilanzierenden Unternehmens an, faktisch betreffen sie jedoch sämtliche Marktteilnehmer aus sog. „unfreundlichen Staaten" in gleicher Weise. Der kaufpreisbedingte Abschlag ist damit nicht Ausdruck individueller Gegebenheiten der T-AG. Vielmehr stellt dieser einen wesentlichen zum Bewertungsstichtag **beobachtbaren Marktmechanismus** dar, der u.a. auch im Falle der Veräußerung von russischen Immobilienvermögen schlagend wird.

Der aufgrund geopolitischer Umstände bedingte Kaufpreisabschlag „schleicht" sich folglich nicht über eine Modifikation der (bewertungsrelevanten) Eigenschaften des Bewertungsobjekts oder über unternehmensspezifische Annahmen in die Fair Value-Bewertung ein, sondern ist bereits vordefinierter Bestandteil der auf dem für die T-AG relevanten Markt beobachtbaren Inputparameter. Während somit die eigentliche Fair Value-Ermittlung konsequent einer objektivierten Marktteilnehmerperspektive folgt, verlangt IFRS 13 im Zuge der aus bewertungstechnischen Gesichtspunkten zeitlich vorgelagerten Festlegung des relevanten Marktes eine unternehmensindividuelle Betrachtung, sodass nur die zum Bewertungsstichtag **tatsächlich zugänglichen Märkte (und die dort vorherrschenden Umstände)**

[10] Vgl. *Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg*, Haufe IFRS-Kommentar[23] (2025), § 8a Rz. 17 f.

[11] Vgl. *Jung/Sima* in Beck'sches IFRS-Handbuch[7] (2025), § 10 Rz. 59.

[12] So etwa auch *Kühnberger/Werling*, Praktische Probleme der Fair Value-Ermittlung für Anlageimmobilien, WPg 2012, 988 (991).

[13] Ebenso klarstellend zur marktbasierten Einflussnahme auf die Fair Value-Bewertung *Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg*, Haufe IFRS-Kommentar[23] (2025), § 8a Rz. 31.

[14] Vgl. *Zwirner/Boecker*, Fair Value Measurement nach IFRS 13 – Praxishinweise zur Anwendung dieses Bewertungsmaßstabs, IRZ 2014, 7 (8).

[15] Aus Vereinfachungsgründen wird im vorliegenden Beitrag auf die Diskussion „Hauptmarkt" vs. „vorteilhaftester Markt" verzichtet. Siehe hierzu weiterführend etwa *Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg*, Haufe IFRS-Kommentar[23] (2025), § 8a Rz. 20 ff.

[16] Vgl. IDW RS HFA 47, Rz. 5.

[17] Sinngemäß hierzu etwa *Zwirner/Boecker*, Fair Value Measurement nach IFRS 13 – Praxishinweise zur Anwendung dieses Bewertungsmaßstabs, IRZ 2014, 7 (8).

für das bilanzierende Unternehmen maßgeblich sein können.

Im Umkehrschluss bedeutet dies für die T-AG, dass sie, anders als etwa ein russisches oder nicht aus einem „unfreundlichen Staat" stammendes Unternehmen, keinen Zugang zu einem von den Dekreten nicht betroffenen „freien" Immobilienmarkt hat. Der für die Fair Value-Ermittlung relevante Markt ist somit jener durch staatliche Eingriffe regulierte Markt, auf dem Veräußerungen von Immobilien durch Unternehmen aus „unfreundlichen Staaten" nur unter Inkaufnahme erheblicher Kaufpreisabschläge möglich sind. Auf diesem Markt stellen entsprechende Abschläge keine außergewöhnlichen oder unüblichen Preisverzerrungen dar, sondern sind ein **immanenter Bestandteil der Preisbildung**.

Dies wird auch durch die seit Einführung der russischen Gegensanktionen beobachtbaren Transaktionen bestätigt. Wie im Sachverhalt dargestellt, haben zahlreiche Unternehmen aus „unfreundlichen Staaten" ihre russischen Vermögenswerte veräußert und dabei signifikante Kaufpreisabschläge akzeptiert, ohne sich dabei in einer Zwangs- oder Notsituation befunden zu haben. Diese Transaktionen sind u.E. daher nicht als „unübliche" oder „nicht geordnete" Transaktionen i.S.d. IFRS 13 zu qualifizieren, sondern repräsentieren die am für die T-AG zugänglichen Markt übliche Veräußerungspraxis.

An dieser Stelle sei der Vollständigkeit halber angemerkt, dass eine Einordnung des Kaufpreisabschlags als **Transaktionskosten** i.S.d. IFRS 13 u.E. insofern ausscheidet, da es sich hierbei nicht um dem Veräußerungsvorgang nachgelagerte „Zusatzkosten" handelt, sondern um einen preisbestimmenden (Input-)Faktor, der den am relevanten Markt erzielbaren Fair Value i.S.e. *exit price* maßgeblich beeinflusst.

3. Die Lösung

Der **Kaufpreisabschlag** stellt somit einen objektivierten, marktbezogenen Inputparameter dar, der aus den gewöhnlichen Transaktionen des relevanten Marktes abzuleiten ist. Konsequenterweise ist dieser **zwingend** bei der Bestimmung des Fair Value für die russische Büroimmobilie i.S.e. „Veräußerungswerts" **zu berücksichtigen** und kann nicht mit dem Argument außer Acht gelassen werden, es handle sich bloß um eine aus unternehmensspezifischen Wertüberlegungen resultierende Inputgröße.

Praxishinweis:

Es spielt überdies keine Rolle, ob die T-AG zu diesem Preis tatsächlich bereit wäre, sich von ihrer russischen Büroimmobilie zu trennen; der in der Bilanz anzusetzende Fair Value muss nicht zwangsläufig den Preisvorstellung des bilanzierenden Unternehmens entsprechen.[18]

Abhängig von Bewertungsobjekt sowie bilanzierendem Unternehmen können im Lichte der zum Bewertungsstichtag vorliegenden Umstände für ein und denselben Vermögenswert zwei unterschiedliche Fair Value-Realitäten vorliegen.

4. Conclusio

Mithilfe des vorliegenden Beitrags wurde verdeutlicht, dass in Abhängigkeit von dem Bewertungsobjekt sowie von dem bilanzierenden Unternehmen im Lichte der zum Bewertungsstichtag vorliegenden Umstände für ein und denselben Vermögenswert zwei unterschiedliche Fair Value-Realitäten vorliegen können. Somit ist der Bewertungslogik des IFRS 13 sehr wohl auch ein die Bewertungsrichtung maßgeblich weisendes subjektives bzw. unternehmensspezifisches Element inhärent, welches sich v.a. in der der zeitlichen Reihenfolge der eigentlichen Bewertung vorgelagerten Überlegung zur Identifikation des relevanten Markts niederschlägt.

IRZ

[18] Siehe hierzu nochmals klarstellend KPMG, Insights into IFRS[20] (2023/24), Abschnitt 2.4.60.30.

IRZ-Leser-Service!

Liebe Leserinnen und Leser,

gerne informieren wir Sie mit unserem Themen-Newsletter regelmäßig über die Inhalte der aktuellen IRZ-Ausgabe.

Melden Sie sich gerne auf unserer Homepage für den Newsletter an: irz-online.de

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht!

Ihre Redaktion IRZ

Auf den .Punkt gebracht!

IFRS-Bilanzierung: Neues für das Geschäftsjahr 2026

Christian Zwirner und Corinna Boecker



WP/StB Prof. Dr. **Christian Zwirner**, Partner der Dr. Kleeberg & Partner GmbH WPG StBG, München, www.kleeberg.de. E-Mail: christian.zwirner@crowe-kleeberg.de



WP/StB Dr. **Corinna Boecker**, Director der Dr. Kleeberg & Partner GmbH WPG StBG, München, www.kleeberg.de. E-Mail: corinna.boecker@crowe-kleeberg.de

Keywords:

- IFRS 7
- IFRS 9
- *annual improvements project (Volume 11)*
- Strom aus naturabhängigen Quellen
- *own use exemption*
- *power purchase agreements*
- Klassifizierung von Finanzinstrumenten

Der Jahreswechsel 2025/2026 bringt für IFRS-Bilanzierer in der EU eine Reihe von Änderungen mit sich, die zwar nicht aus einem gänzlich neuen Standard resultieren, aber dennoch inhaltlich relevant sind und von den betroffenen Unternehmen organisatorisch umgesetzt werden müssen. Im Mittelpunkt stehen Anpassungen an IFRS 7 (Finanzinstrumente: Angaben) und IFRS 9 (Finanzinstrumente). Diese werden ergänzt durch redaktionelle Änderungen bzw. Klarstellungen aus dem *annual improvements project (Volume 11)*. Die Autoren geben nachfolgend – wie schon in Vorjahren[1] – einen kurzen Überblick über die relevanten Neuerungen an den Rechnungslegungsvorschriften.[2]

1. Überblick über die geänderten Standards

Mit dem Beginn des Jahres 2026 (und damit regelmäßig für das kalenderjahrgleiche Geschäftsjahr 2026) werden für die IFRS-Bilanzierer in der EU wieder verschiedene Änderungen an einzelnen Regelungen wirksam, die teils aus dem *annual improvements project (Volume 11)* und teils aus gesonderten IASB-Projekten resultieren. Ein gänzlich neuer Standard liegt nicht vor. Während die relevanten ***annual improvements*** v.a. sprachliche und auch redaktionelle Klarstellungen bringen, betreffen die anderen Modifikationen konkrete inhaltliche Aspekte in **IFRS 7** und **IFRS 9** und damit die Bilanzierung und Berichterstattung bzgl. Finanzinstrumenten.

Abb. 1 listet die durch das IASB **geänderten Standards** auf, die im Geschäftsjahr 2026 erstmals anzuwenden sind, und stellt den Stand des EU-Endorsementverfahrens dar.[3]

Die zum 1.1.2026 relevant gewordenen Änderungen in den internationalen Standards des IASB sind zwar vielfältig, inhaltlich jedoch v.a. auf IFRS 9 und IFRS 7 und damit auf Finanzinstrumente beschränkt.

2. *Annual improvements project (Volume 11)*: Jährliche IFRS-Verbesserungen vom 18.7.2024

Die jährlichen Verbesserungen (Volume 11) vom 18.7.2024[4] beinhalten insgesamt **acht Änderungen an fünf Standards**. Mit ihnen werden kleinere, häufig auch redaktionelle Anpassungen in einem Paket umgesetzt. Konkret wurden folgende Standards modifiziert:

- **IFRS 1 (Erstmalige Anwendung der IFRS)**: In IFRS 1.B6 wurden die Terminologie sowie die Verweisstruktur zum *hedge accounting* für IFRS-Erstanwender überarbeitet, um eine Konsistenz zu IFRS 9 zu erreichen und die Anwendbarkeit der Regelungen zu verbessern. Erstmals nach den internationalen Standards bilanzieren-

[1] Vgl. *Zwirner/Boecker*, IRZ 2015, 178 ff.; *Zwirner/Boecker*, IRZ 2016, 151 ff.; *Zwirner/Boecker*, IRZ 2017, 102 ff.; *Zwirner/Boecker*, IRZ 2018, 253 ff.; *Zwirner/Boecker*, IRZ 2019, 137 ff.; *Zwirner/Boecker*, IRZ 2020, 168 ff.; *Zwirner/Boecker*, IRZ 2021, 204 ff.; *Zwirner/Boecker*, IRZ 2022, 205 ff.; *Zwirner/Boecker*, IRZ 2023, 205 ff.; *Zwirner/Boecker*, IRZ 2024, 195 ff.; *Zwirner/Boecker*, IRZ 2025, 234 ff.

[2] Auf weiterführende Literatur wird verwiesen. Siehe zudem auch *Zwirner/Boecker*, KoR 2026, 1 ff. m.w.N.

[3] Stand zum 20.4.2026; siehe die aktuelle Übersicht des EU-Endorsement unter http://www.efrag.org.

[4] Vgl. auch IRZ 2024, 305.

Standard / Änderung	Bezug zu *annual improvements project* (AIP)	Übernahme durch EU
Klarstellungen in IFRS 1 in Bezug auf *hedge accounting*	Änderungen resultieren aus *annual improvements project Volume 11*	Endorsement 9.7.2025
Änderungen von IFRS 7 in Bezug auf Transaktionspreise sowie Kreditrisiken		
Änderungen von IFRS 9 in Bezug auf die Ausbuchung von Leasingverbindlichkeiten sowie Transaktionspreise		
Änderungen von IFRS 10 in Bezug auf einen „De-facto-Agenten“		
Änderungen von IAS 7 in Bezug auf die *cost method*		
Änderungen von IFRS 9 und IFRS 7 betreffend Strom aus naturabhängigen Quellen	Änderungen resultieren nicht aus einem *annual improvements project*	Endorsement 30.6.2025
Änderungen von IFRS 9 und IFRS 7 betreffend die Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten	Änderungen resultieren nicht aus einem *annual improvements project*	Endorsement 27.5.2025

Abb. 1: Überblick über die geänderten Regelungen

de Unternehmen sollen ohne Interpretationsspielräume erkennen können, welche Vorschriften bei der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen relevant sind.

- **IFRS 7 (Finanzinstrumente: Angaben)**: Der Standard wurde an drei Stellen angepasst. Zum einen wurde in IFRS 7.B38 ein veralteter Querverweis auf IFRS 13 aktualisiert, um den Bezug zu den geltenden Vorschriften der Fair Value-Bewertung herzustellen. Zum anderen wurden die Implementierungsleitlinien (*implementation guidance* (IG)) an IFRS 7.28 angepasst: Hier ging es um eine Inkonsistenz bezüglich der Angabe der abgegrenzten Differenz zwischen beizulegendem Zeitwert und Transaktionspreis. Die Klarstellung betrifft sowohl die inhaltliche Interpretation dieses Unterschieds als auch den Zeitpunkt, zu dem entsprechende Differenzen zu berichten sind. Schließlich wurde in IFRS 7.IG1 explizit verdeutlicht, dass die Anwendungsleitlinien nicht in jedem Fall sämtliche Aspekte der zugrunde liegenden Textziffern vollständig erläutern. Begleitend wurden dort Formulierungen vereinfacht, um die Lesbarkeit zu erhöhen.
- **IFRS 9 (Finanzinstrumente)**: Mit Blick auf IFRS 9 sind zwei Veränderungen erfolgt. Zum einen betrifft dies die Ausbuchung von Leasingverbindlichkeiten aus Sicht des Leasingnehmers. Hier hatte die Verweisstruktur – insbesondere der Bezug von IFRS 9.2.1(b)(ii) auf IFRS 9.3.3.1, nicht aber IFRS 9.3.3.3 – Anlass zu Missverständnissen gegeben, wie in Fällen der Übertragung oder Modifikation des Finanzinstruments vorzugehen ist. Die Anpassung soll sicherstellen, dass die Ausbuchungsvorschriften konsistent und ohne widersprüchliche Interpretationen angewendet werden. Zum anderen wird der Begriff der „Transaktionskosten“ in IFRS 9 so präzisiert, dass er mit dem Verständnis in IFRS 15 übereinstimmt und damit unterschiedliche Lesarten vermieden werden.
- **IFRS 10 (Konzernabschlüsse)**: Hier hat das IASB eine Inkonsistenz zwischen IFRS 10.B73 und IFRS 10.B74 zur Frage, wann eine andere Partei im Namen eines Anlegers handelt, behoben. Die Harmonisierung der Formulierungen erleichtert die Beurteilung, ob eine Partei als „De-facto-Agent“ zu qualifizieren ist. Dadurch sollen Abgrenzungsfragen in der Praxis, insbesondere bei komplexen Beteiligungsmodellen, reduziert werden.
- **IAS 7 (Kapitalflussrechnung)**: Schließlich wurde in IAS 7.37 eine terminologische Anpassung vorgenommen, indem die bisher verwendete Bezeichnung „Anschaffungskostenmethode (*cost method*)“ durch den nunmehr im IFRS-Kontext etablierten Begriff „*at cost*“ ersetzt wurde, um eine Vereinheitlichung der Begrifflichkeiten über die Standards hinweg zu erzielen.

Praxishinweis:

Das *annual improvements project (Volume 11)* beinhaltet sprachliche und/oder redaktionelle Vereinfachungen. Es ergeben sich keine materiellen Änderungen. Die Modifikationen der jeweiligen Vorschriften treten für ab 1.1.2026 beginnende Berichtsperioden in Kraft.

3. IFRS 9 und IFRS 7: Weitere Änderungen für am oder nach dem 1.1.2026 beginnende Berichtsperioden

3.1. Vorbemerkungen

IFRS 9 und IFRS 7 sind nicht nur durch das *annual improvements project (Volume 11)* betroffen, sondern beide Standards erfahren darüber hinaus auch Änderungen, die aus zwei weiteren schon im Jahr 2024 beendeten IASB-Projekten resultieren. Sie wurden im Jahr 2025 von der EU im Wege des Endorsementverfahrens übernommen.

3.2. Strom aus naturabhängigen (erneuerbaren) Quellen

Die diesbezüglichen Änderungen hat das IASB am 18.12.2024 veröffentlicht. Ziel ist die Sicherstellung einer sachgerechten Bilanzierung bei Vorliegen sog. *power purchase agreements* (PPA), sofern der betreffende **Strom aus einer naturabhängigen, d.h. erneuerbaren**

Energiequelle stammt. Solche Verträge haben durch die Energiewende und den damit einhergehenden Ausbau von erneuerbaren Energien in der Praxis erheblich an Bedeutung gewonnen.

Praxishinweis:

Power purchase agreements sichern dem Abnehmer langfristig Strommengen zu einem vereinbarten Preisniveau. Betreffen diese Vereinbarungen Strom aus naturabhängigen Quellen, d.h. bspw. aus Sonne oder Wind, so erhält der Abnehmer vom Stromerzeuger zudem die damit verbundenen Herkunftsnachweise (*renewable certificates*).

Ein zentraler Aspekt der Modifikation in IFRS 9 betrifft die ***own use exemption***, welche bei Erfüllung bestimmter Kriterien für selbst verbrauchten Strom eine Befreiung von der sonst notwendigen Fair Value-Bewertung erlaubt. Hierzu gehört u.a., dass eine **vollständige Abnahmepflicht** für den Strom erfüllt wird. Gerade auf naturabhängige Erzeugungsprofile lässt sich dieses Kriterium jedoch nur eingeschränkt anwenden, da die generierte Strommenge – und damit die Liefermenge des Erzeugers an den Abnehmer – witterungsbedingt schwankt. Vor diesem Hintergrund wurden speziell für Verträge über Strom aus erneuerbaren Energiequellen die Regelungen in IFRS 9 präzisiert, um sicherzustellen, dass die ***own use exemption*** **auch bei PPA über naturabhängige Energiequellen** genutzt werden kann.

Ergänzend wurde in Bezug auf *hedge accounting* konkretisiert, wann *power purchase agreements* über Strom aus erneuerbaren Energiequellen als **Sicherungsinstrumente** im Rahmen von Hedge-Beziehungen genutzt werden dürfen, etwa zur Absicherung von Preis- und Mengenrisiken. Dies erhöht die Rechtssicherheit bei der Designation solcher Verträge als *cashflow hedges* oder anderer Sicherungsbeziehungen.

Darüber hinaus hat das IASB in IFRS 7 **neue Anhangangaben** mit dem Ziel einer größeren Transparenz über die Schwankungen und Risiken dieser Art von *power purchase agreements* eingeführt. Unternehmen müssen künftig darstellen, wie naturabhängige Stromverträge ihre Finanz-, Ertrags- und Cashflow-Situation beeinflussen. Dies umfasst insbesondere Informationen zu Volatilitäten, Risiken und sonstigen Effekten, die sich aus schwankenden Erzeugungsmengen und Marktpreisen ergeben.

Praxishinweis:

Die Änderungen treten für ab dem 1.1. 2026 beginnende Berichtsperioden in Kraft; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Betroffene Unternehmen mit einem relevanten PPA-Portfolio sollten frühzeitig analysieren, welche Verträge die Voraussetzungen zur *own use exemption* erfüllen, ob und wie sie als Sicherungsinstrumente eingesetzt werden können und welche zusätzlichen Angaben im Anhang erforderlich sind.

3.3. Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten

Als Ergebnis des *post implementation reviews* zu IFRS 9 haben sich verschiedene punktuelle Nachbesserungen an IFRS 7 und IFRS 9 ergeben, die das IASB am 27.5.2024 veröffentlicht hat. Hinzu kam eine Modifikation aufgrund einer an das IFRS IC gerichteten Anfrage hinsichtlich der Erfassung von Barmitteln mit Transfer über elektronische Zahlungssysteme.

Die punktuellen Nachbesserungen stehen im Zusammenhang mit dem bei der Kategorisierung von Finanzinstrumenten bedeutsamen **Zahlungsstromkriterium**. Das IASB hat diesbezüglich verschiedene Aspekte aufgegriffen und diese konkretisiert:

- Ausstattungsmerkmale der Zahlungsströme (z.B. Zinskomponenten oder auch geltende ESG-Bedingungen),
- die Frage von Rückgriffsmöglichkeiten (*non-recourse*-Merkmale) sowie
- von vertraglich verknüpften weiteren Instrumenten (*conctractually-linked instruments*).

Die Änderungen zielen darauf ab, den **Interpretationsspielraum zu reduzieren** und eine einheitliche Anwendung der Kategorien „*at amortized cost*“, „FVtOCI“ und „FVtPL“ sicherzustellen.

Praxishinweis:

Bei dem Zahlungsstromkriterium (vgl. IFRS 9.4.1.2(b) ff.) geht es darum, ob die mit einem Finanzinstrument in Zusammenhang stehenden Cashflows ausschließlich aus der Höhe und dem Zeitpunkt nach vertraglich festgelegten Zinsen und Tilgungen bestehen oder ob noch weitere Aspekte – wie etwa eine Kopplung an Aktienkurse – relevant sind. Im ersten Fall gilt das Zahlungsstromkriterium des IFRS 9 als erfüllt und das betreffende Finanzinstrument kann zu fortgeführten Anschaffungskosten (*at amortized cost*) oder erfolgsneutral zum Fair Value über das *other comprehensive income* (FVtOCI) bewertet werden. Bei Nichterfüllung des Zahlungsstromkriteriums erfolgt die Bewertung regelmäßig erfolgswirksam mit dem Fair Value (FVtPL).

Ein weiterer praxisrelevanter Punkt betrifft die **Ausbuchung finanzieller Verbindlichkeiten bei Nutzung elektronischer Zahlungssysteme**. Hier wurde ein **Wahlrecht** geschaffen, die Verbindlichkeit bereits **vor dem Abwicklungstag** auszubuchen, sofern die Tilgung über ein elektronisches System erfolgt und bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Dies trägt **modernen Zahlungsprozessen** Rechnung, bei denen wirtschaftlich betrachtet bereits mit Auslösung der Zahlung und unwiderruflicher Übertragung der Kontrolle über den Zahlungsstrom der Verpflichtungscharakter entfällt, obwohl die technische Abwicklung noch nicht abgeschlossen ist.

In IFRS 7 wurden die **Angabepflichten erweitert**. Für Eigenkapitalinstrumente, die in der Kategorie „*at Fair Value through other comprehensive income*“ gehalten werden, sind **zusätzliche Informationen** vorgesehen, um die mit dieser Klassifizierung verbundenen **Chancen und Risiken** transparent zu machen. Zudem werden die Angaben zu Finanzinstrumenten erweitert, deren Zahlungsströme von bedingten Ereignissen abhängen (z.B. von der Erreichung bestimmter ESG-Ziele). Adressaten sollen nachvollziehen können, unter welchen Bedingungen sich Höhe oder Zeitpunkt der Zahlungsströme ändern und welche Risiken sich hieraus ergeben.

Praxishinweis:

Die Änderungen treten für ab dem 1.1. 2026 beginnende Berichtsperioden in Kraft; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. In Vorbereitung darauf sollten

Unternehmen ihre Finanzinstrumente-Portfolios unter dem Gesichtspunkt der künftigen Klassifizierung und der erforderlichen Tiefe von Anhangangaben überprüfen.

4. Fazit und Ausblick

Die zum 1.1.2026 relevant gewordenen Änderungen in den internationalen Standards des IASB sind zwar vielfältig, **inhaltlich** jedoch v.a. auf **IFRS 9 und IFRS 7** und damit auf **Finanzinstrumente** beschränkt. Es geht dabei um die neuen Regelungen zu *power purchase agreements* mit Strom aus erneuerbaren Energien sowie die weiterentwickelten Vorschriften zur Klassifizierung, Bewertung und Ausbuchung von Finanzinstrumenten. Hinzu kommen für die laufende Berichtsperiode die überwiegend **redaktionellen Anpassungen** bzw. **sprachlichen Verbesserungen** aus dem ***annual improvements project (Volume 11)***.

Für die IFRS-Bilanzierer in der EU steht das laufende Jahr 2026 darüber hinaus im Fokus der **Vorbereitung auf zwei gänzlich neue Standards**, welche ab der **Berichtsperiode 2027** relevant sein werden: **IFRS 18** (Darstellung und Angaben im Abschluss)[5] und **IFRS 19** (Tochterunternehmen ohne öffentliche Rechenschaftspflicht: Angaben)[6]. Hinzu kommen weitere **Ergänzungen zu IAS 21** (Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse)[7], die zum Jahreswechsel 2026/2027 relevant werden.

Vergessen werden dürfen einmal mehr nicht die geopolitischen und weltwirtschaftlichen Entwicklungen (wie etwa der Iran-Krieg), die – unabhängig von neuen oder modifizierten Rechnungslegungsvorschriften – ggf. auch einen Niederschlag in der Finanzberichterstattung finden müssen.

Für die Unternehmen, ebenso wie für Berater und Prüfer, empfiehlt sich eine **frühzeitige Auseinandersetzung** mit den für dieses Jahr sowie für die Zukunft relevanten Neuerungen. Hierbei gilt es zu ermitteln, inwieweit das eigene Unternehmen betroffen ist und die Reportingprozesse sowie auch Bilanzierungsrichtlinien angepasst werden müssen. Vergessen werden dürfen einmal mehr nicht die **geopolitischen und weltwirtschaftlichen Entwicklungen**, die – unabhängig von neuen oder modifizierten Rechnungslegungsvorschriften – ggf. auch einen **Niederschlag in der Finanzberichterstattung** finden müssen. Mit Blick auf den Nahost-Krieg hat das IDW bspw. Anfang März 2026 einen fachlichen Hinweis zu aktuellen Fragen der Bilanzierung, Bewertung und Berichterstattung veröffentlicht.[8]

IRZ

[5] Vgl. zu einem Überblick *Zwirner/Boecker*, IRZ 2024, 297 ff.; s.a. *Antonakopoulos*, IRZ 2024, 379 ff., und IRZ 2024, 433 ff.; *Preißler*, IRZ 2025, 25 ff., und IRZ 2025, 79 ff.; *Teitler-Feinberg/Hebestreit*, IRZ 2025, 105 ff.; *Rogler*, IRZ 2025, 189 ff.; *Pferdehirt/Beyersdorff/Pilhofer*, IRZ 2025, 469 ff.; *Schunk/Chadha/Müller/Rüschenbaum*, IRZ 2026, 17 ff.; *Meitner/Hagel/Klingel*, IRZ 2026, 161 ff.; *Antonakopoulos*, IRZ 2026, 169 ff.

[6] Vgl. zu einem Überblick *Busch/Zwirner*, IRZ 2024, 417 ff.

[7] Vgl. *Busch/Zwirner*, IRZ 2026, 99 ff.

[8] Vgl. *Zwirner*, IRZ 2026, 143 ff.

Leser-Feedback

Liebe Leserinnen und Leser,

die Inhalte unserer Fachzeitschrift *IRZ* sollen stets aktuell sein, fachlich fundiert und Ihre Belange betreffen.
Gerne erfahren wir hierzu Ihre Anregungen und Ideen.
Helfen Sie mit, unser Angebot zu Ihrem Nutzen auszubauen und kontinuierlich zu verbessern.

Sie erreichen uns unter: redaktion@irz-online.de

Vielen Dank für Ihr Engagement!

Ihre Redaktion IRZ

IRZ-Aktuell

Nachrichten zu IFRS und US-GAAP

1. IFRS-Stiftung/IASB/ISSB

Neues Schulungsmodul und neuer Webcast für den IFRS für KMU

Der IASB hat für jeden Abschnitt des IFRS für KMU **eigenständige Schulungsmodule** entwickelt. Nach der Veröffentlichung der dritten Fassung des Standards aktualisiert der IASB derzeit diese Module, wobei Abschnitten mit wesentlichen Änderungen Vorrang eingeräumt wird. Am 4. April 2026 wurde nun **ein weiteres aktualisiertes Modul** veröffentlicht (Modul 33), das sich mit Angaben zu nahestehenden Unternehmen und Personen befasst.

Alle Module werden auf der Internetpräsenz der IFRS-Stiftung (ifrs.org) zur Verfügung gestellt, sobald sie vorliegen. Für den Zugriff auf die Module ist eine kostenlose Registrierung erforderlich.

Darüber hinaus veröffentlichte die Stiftung auch einen **neuen Webcast**, der sich mit den Neuerungen in Abschnitt 9 des IFRS für KMU „Konzern- und Einzelabschlüsse“ und in Abschnitt 15 „Gemeinsame Vereinbarungen“ befasst.

Alle bisher veröffentlichten Webcasts stehen ebenfalls auf der Internetseite der IFRS-Stiftung zur Verfügung.

Bericht der IFRS-Stiftung über das Geschäftsjahr 2025

Die IFRS-Stiftung als Trägerorganisation des IASB und des ISSB hat am 31. März 2026 ihren Jahresbericht für das vergangene Geschäftsjahr vorgelegt. Darin wird ein **Überblick über die Aktivitäten der Stiftung** und der beiden Boards gegeben, zu denen die Veröffentlichung überarbeiteter Fassungen des IFRS für KMU und des Leitliniendokuments 1 zur Lageberichterstattung, neuer Leitlinien zur Angabe von Unsicherheiten im Jahresabschluss und zur Umrechnung bei Hyperinflation sowie die Klarstellung von Aspekten in IFRS S2 zu klimabezogenen Angaben gehörten. Weitere wiederkehrende Bestandteile des Jahresberichts sind die **Finanzberichterstattung** der Stiftung und ein **Ausblick auf die Prioritäten** der Stiftung für das Jahr 2026.

Der Jahresbericht der Stiftung ist auf deren Website frei verfügbar.

Entwurfsdokument zu Änderungen an drei SASB-Standards

Der International Sustainability Standards Board (ISSB) hat am 26. März 2026 einen Entwurf mit Änderungsvorschlägen zu drei SASB-Standards veröffentlicht. In diesem Entwurf „SASB/ED/2026/1 **Vorgeschlagene Änderungen der SASB-Standards und der branchenbezogenen Leitlinien zu IFRS S2**“ werden Änderungen und Ergänzungen an den folgenden SASB-Standards vorgeschlagen, die als prioritär eingestuft wurden: „Agrarprodukte“, „Fleisch-, Geflügel- und Milchprodukte“ und „Energieversorger und Stromerzeuger“.

Mit dem Entwurfsdokument soll auch erhoben werden, ob entsprechende Änderungen an den branchenbezogenen Leitlinien zur Umsetzung von IFRS S2 vorgenommen werden sollen, um die Übereinstimmung zwischen den branchenbezogenen Leitlinien und den klimabezogenen Inhalten in diesen drei SASB-Standards aufrechtzuerhalten.

Die vorgeschlagenen Änderungen beziehen sich hauptsächlich auf folgende Bereiche:

- Weitere **Verbesserung der internationalen Anwendbarkeit von Branchengruppen**, einschließlich Verbesserungen zur Darstellung von Unternehmen und zur Berücksichtigung von Wertschöpfungsketten in Schwellen- und Entwicklungsländern. Außerdem werden Offenlegungsthemen innerhalb dieser Branchengruppen adressiert sowie die Verbesserung von Kennzahlen und begleitenden fachlichen Protokollen.
- Erforschung von Möglichkeiten zur **Verbesserung der Interoperabilität** mit anderen nachhaltigkeitsbezogenen Standards und Rahmenwerken.
- Erforschung von Möglichkeiten zur **Änderung der Angabethemen und Kennzahlen** in den SASB-Standards in Bezug auf Natur und Humankapital, um die SASB-Verbesserungen mit den Projekten des ISSB zu diesen Themen zu koordinieren.
- Erforschung weiterer Möglichkeiten zur **Angleichung der Konzepte und Terminologie** in den SASB-Standards an diejenigen in den ISSB-Standards.

Der ISSB erbittet Stellungnahmen zu den Vorschlägen bis zum 24. Juli 2026.

ISSB veröffentlicht formale Korrekturen

Die IFRS-Stiftung hat einen weiteren Satz formaler Korrekturen für 2026 herausgegeben. Dieser **zweite Satz Korrekturen** bezieht sich auf einen Rechtschreibfehler in IFRS S1, der gleichwohl bedeutsam ist, da „*selling*“ durch „*settling*“ ersetzt wird.

Formale Korrekturen haben per definitionem keine Auswirkungen auf die Bedeutung oder die Anwendung von Verlautbarungen; sie betreffen lediglich unbeabsichtigte Fehler.

Der zweite Satz Korrekturen steht in englischer Sprache auf der Internetpräsenz der IFRS-Stiftung zur Verfügung.

IASB- und ISSB-Arbeitsprogramm

Gegenüber dem in IRZ 4/2026 erläuterten Stand des zusammengefassten Arbeitsprogramms von IASB und ISSB (IRZ 2026, 149) haben sich im Zusammenhang mit weiteren Sitzungen der Boards und des IFRS Interpretations Committee im Wesentlichen nur zeitliche Verschiebungen und Konkretisierungen bei den laufenden IFRS-Projekten in den Projektkategorien „Standardsetzung“ (sieben Projekte), „Standardpflege“ (zwei Projekte), „Forschung“ (drei Projekte), „Taxonomie“ (zwei Projekte) sowie „Anwendungsfragen“ (Agendaentscheidungen des IFRS IC; zehn Projekte) ergeben. In der Kategorie „Nachhaltigkeit“ („*Sustainability*“) werden derzeit vier Stan-

dardsetzungsprojekte, ein ISSB-Forschungsprojekt und ein Taxonomieprojekt geführt. Daneben existiert unverändert ein „*Governance*"-Projekt (Stand: 24. April 2026).

Wesentliche Änderungen gegenüber dem Vormonat sind lediglich im Bereich der Taxonomieprojekte sowie in Bezug auf Anwendungsfragen beim IFRS IC zu verzeichnen:

Es wurden insgesamt drei **Taxonomieprojekte** neu in den Arbeitsplan aufgenommen. Sie betreffen im IFRS-Bereich generelle Verbesserungen sowie Ergänzungen aufgrund des anstehenden **IFRS 20 sowie der letzten Ergänzungen an IAS 21, IAS 29 und IAS 19**. Im Bereich Nachhaltigkeit sollen ergänzende Posten in Bezug auf **Angabepflichten zu Treibhausgasemissionen** berücksichtigt werden. Der Arbeitsplan sieht die Veröffentlichung von Entwurfsdokumenten für das zweite Halbjahr 2026 vor.

Darüber hinaus wurden zwei neue Projekte zu **IFRS-Anwendungsfragen** im Zusammenhang mit dem Beherrschungsbegriff in IFRS 10 in den Plan aufgenommen. Dabei handelt es sich zum einen um die Frage der Bestimmung der **Beherrschung in einem Ein-Investor-Fonds** und zum anderen um Fragen der **Überprüfung von Beherrschungsverhältnissen**.

Die aktuelle Version des Arbeitsplans (die sich jedoch gegenüber dem vorstehend beschriebenen Stand aufgrund der laufenden Aktualisierung bereits wieder geändert haben kann) ist auf der Website der IFRS-Stiftung (ifrs.org) tagesaktuell abrufbar.

2. EU/ESMA/EFRAG

EFRAG schlägt Verschiebung des Inkrafttretens von IFRS 20 vor

Die Europäische Beratergruppe für Finanzberichterstattung (EFRAG) hat am 26. März 2026 ein Schreiben an den IASB gerichtet, in dem um eine **einjährige Verschiebung des Zeitpunkts des Inkrafttretens** des kommenden Standards zur Preisregulierung (IFRS 20) gebeten wird, der voraussichtlich im Mai dieses Jahres veröffentlicht wird und nach Willen des IASB erstmals verpflichtend für Perioden anzuwenden sein wird, die am oder nach dem 1. Januar 2029 beginnen.

EFRAG hat **Konsultationen zu IFRS 20** durchgeführt und weist nach deren Auswertung darauf hin, dass einige Ersteller „möglicherweise Schwierigkeiten haben werden, die Anwendung des neuen Standards bis zum vorgesehenen Zeitpunkt des Inkrafttretens am 1. Januar 2029 vorzubereiten". EFRAG regt daher eine Verschiebung des Inkrafttretens auf den 1. Januar 2030 an.

Das vollständige Schreiben kann auf der Internetseite der EFRAG (efrag.org) abgerufen werden.

EFRAG-Umfrage zu IASB-Entwurf zum dynamischen Risikomanagement

EFRAG hat am 23. April 2026 eine **dritte Umfrage zum dynamischen Risikomanagement** veröffentlicht und fordert die Ersteller von Abschlüssen auf, sich zu den Vorschlägen des IASB zur Bilanzierung von Risikominderungsmaßnahmen[1] zu äußern.

Mit der Konsultation sollen **mögliche wesentliche Probleme bei der Umsetzung oder Anwendung** ermittelt werden, um zu prüfen, ob weitere Leitlinien erforderlich sein könnten, und um den Aufwand für die Umsetzung und Anwendung der Vorschläge des IASB abzuschätzen.

Rückmeldungen werden von EFRAG bis zum 31. Mai 2026 erbeten.

Status des Übernahmeprozesses in der EU

Im abgelaufenen Monat waren keine Endorsement-Tätigkeiten zur Anerkennung neuer IFRS-Regelungen in der EU zu verzeichnen. Entsprechend gilt unverändert der **EFRAG-Statusbericht** betreffend den Übernahmeprozess der IFRS, einschließlich Standards, Interpretationen und Änderungen, gemäß der europäischen Rechnungslegungsregulierung vom 27. Februar 2026. Er umfasst weiterhin drei Veröffentlichungen des IASB, deren Anerkennung durch die EU derzeit noch aussteht.

Der jeweils aktuelle Stand des Endorsement-Status-Reports kann auf der Website der EFRAG (efrag.org) eingesehen werden.

3. DRSC

Vorschläge zum Bürokratieabbau in der Finanzberichterstattung

Am 2. April 2026 hat das Deutsche Rechnungslegungs Standards Committee (DRSC) dem Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) Vorschläge für **Bürokratieentlastungsmaßnahmen in der finanziellen Berichterstattung** unterbreitet, die zu einer Vereinfachung des nationalen und europäischen Rechtsrahmens außerhalb der Nachhaltigkeitsberichterstattung beitragen sollen.

Die Vorschläge umfassen fünf Themenbereiche:

- Offenlegung und digitale Berichterstattung,
- materielle Berichtspflichten,
- Anwendungsbereich der Finanzberichterstattung,
- Redundanzen, v.a. bei anlassbezogener und industriespezifischer Berichterstattung,
- Verhältnis von Standardsetzung, Enforcement und Regulatorik.

Das Schreiben ist über die Internetseite des DRSC zur (drsc.de) abrufbar.

4. FAF/FASB

Der Financial Accounting Standards Board (FASB) hat im abgelaufenen Monat **keine endgültigen Verlautbarungen** zur Aktualisierung der Rechnungslegungsstandards in den USA und auch **keine entsprechenden Entwurfsdokumente** veröffentlicht.

Verantwortlich für Auswahl und Aufbereitung der Inhalte: WP/StB *Dr. Jens W. Brune*, Grant Thornton AG, Düsseldorf, und Dr. *Benita Hayn*, Grant Thornton AG, Hamburg.

IRZ

Aktuelle Kurzmeldungen finden Sie auch unter: irz-online.de

[1] Siehe zu ED/2025/1 zu IFRS 9 *Risk Mitigation Accounting* in diesem Heft *Gehrer/Münning*, IRZ 2026, 213 ff.

IRZ-Aktuell

Medienspiegel

Zeitschriftenbeiträge:

Baiersdorf, Kati/Fink, Christian: Green and more: Der Value Chain Cap in der Nachhaltigkeitsberichterstattung, *WPg 2026, 479–481*

Baiersdorf, Kati/Fink, Christian: Green and more: Die Supporting Guides der EFRAG zum VSME-Standard für den Mittelstand, *WPg 2026, 362–364*

Berger, Jens/Worret, Daniel: Green and more: Neuordnung der Nachhaltigkeitsberichterstattung in der EU, *WPg 2026, 427–430*

Dauerer, Andreas/Thun, Toni W.: Die sozialen Aktivitäten der DAX40-Unternehmen und die Konformität mit deren Unternehmensstrategien, *KoR 2026, 157–164*

Eisenschmidt, Karsten/Kühnberger, Manfred/Stührk, Florian: Zur rechnungslegungsbasierten Ergebnisqualität der EPRA-Earnings, *KoR 2026, 147–156*

Fink, Christian/Henckel, Niels-Frithjof/Kajüter, Peter: Leistungsindikatoren im Wirtschafts- und Prognosebericht, *DB 2026, 813–817*

Gawenko, Wladislav/Khalili, Sepideh: Die Behandlung von Cryptocurrencies im Income Statement und Cashflow Statement – Teil 2, *PiR 2026, 99–103*

Göttsche, Max/Grommes, Alexander/Habermann, Florian/Hoffmann, Maren: Auf dem Weg zum Biodiversitäts-Reporting, *WPg 2026, 431–437*

Große, Jan-Velten: ED/2026/1 – IASB-Vorschläge für Änderungen an IAS 28: Anwendungsbereich der Fair Value-Option wird klargestellt, *PiR 2026, 104–105*

Hillmer, Hans-Jürgen: Nachhaltigkeitstransformation auch ohne Berichtszwang (Teil 1), *KoR 2026, 165–170*

Kirsch, Hanno: Fallstudie zur Auswirkung der schrittweisen Senkung des Körperschaftsteuersatzes auf die Bewertung latenter Steuern und die steuerliche Berichterstattung im Anhang nach IAS 12, *PiR 2026, 106–111*

Kovarova-Simecek, Monika/Barrantes, Eloy/Horváthová, Alexandra/Zülch, Henning/Kirschbaum, Leon: Sichtbarkeit von Geschäftsberichten in Large Language Models, *KoR 2026, 171–175*

Leitner-Hanetseder, Susanne/Frenkenberger, Sonia: Mehr Vergleichbarkeit, neue Herausforderungen: IFRS 18 und die Auswirkungen auf das Betriebs- und Finanzergebnis, *KoR 2026, 141–146*

Limbach, Nora: Die CSRD zwischen Transparenzpflicht und strategischer Gestaltung – Bilanzpolitische Potenziale der ESRS-Berichterstattung, *StuB 2026, 276–281*

Schmidt, Matthias/Schmotz, Thomas/von der Heide, Marten: Praxis der Nachhaltigkeitsberichterstattung nach CSRD/ESRS, *DB 2026, 747–753*

Verzeichnis der ausgewerteten Fachzeitschriften

AG	Die Aktiengesellschaft
BB	BetriebsBerater
BC	Zeitschrift für Bilanzierung, Rechnungswesen und Controlling
CON	Controlling
DB	DER BETRIEB
DStR	Deutsches Steuerrecht
EF	EXPERT FOCUS
GesRZ	Der Gesellschafter
KoR	Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung
PiR	NWB Internationale Rechnungslegung
RdW	Zeitschrift Österreichisches Recht der Wirtschaft
RWZ	Zeitschrift für Recht und Rechnungswesen
StuB	Unternehmensteuern und Bilanzen
SWI	Steuer- und Wirtschaftskartei International
SWK	Steuer- und WirtschaftsKartei
WPg	Die Wirtschaftsprüfung

Schneider, Georg/Wittreich, Theresa: Das Discussion Paper (DP EFRAG Conn) von EFRAG zur Connectivity: Ein Überblick – Teil 1, *RWZ 2026, 98–104*

Stawinoga, Martin: EFRAG Connectivity Project – Eine kritische Analyse des Vorhabens, *DB 2026, 881–888*

van Bakel-Auer, Katharina/Kaburek, Manuel/Strakova, Jacqueline: INTERNATIONALER RUNDBLICK, *RWZ 2026, 86–88*

Weller, Sebastian: Rückstellungen im Blickpunkt, *PiR 2026, 118–122*

Zwirner, Christian: Auswirkungen des Nahost-Kriegs auf die Rechnungslegung. Teil 1: Handlungsbedarf für Jahresabschlüsse mit Stichtag 31.12.2025, *BC 2026, 173–177*

Zwirner, Christian: Fachlicher Hinweis des IDW zu den Auswirkungen des Nahost-Kriegs auf die Berichterstattung, *DB 2026, 1022*

Bücher:

DIIR – Deutsches Institut für Interne Revision e.V. (Hrsg.)
Revision des internen Rechnungswesens
Prüfungsleitfaden für die Revisionspraxis
ESV, 2., neu bearb. und erw. Aufl. 2026

Leukel/Schütte
Nachhaltigkeitsberichterstattung
Einführung in die normativen Grundlagen (CSRD, ESRS, Entwurf für ein CSRD-Umsetzungsgesetz)
Schäffer-Poeschel 2026

Podcast/Webcast:

#57 Aufbau resilienter globaler Lieferketten: Einblicke von Dr. Dirk Holbach, CSCO und CSVP bei Henkel
The Agenda by Sherpany
https://ch.beck.de/ggp9

Hinter den Kulissen – Institut für Digitalisierung im Steuerrecht (IDSt)
Frisch serviert – der Steuerpodcast von PwC und C.H.Beck
https://ch.beck.de/nzdw

Mit Sicherheit
die richtige Wahl.



Vorteile auf einen Blick

- **systematischer Aufbau nach Lebenssachverhalten**
- **zahlreiche praktische Beispiele und tabellarische Übersichten**
- **detailliertes Sachverzeichnis**

Jacobs
Unternehmensbesteuerung und Rechtsform
Handbuch zur Besteuerung deutscher Unternehmen

6. Auflage. 2026. Rund 950 Seiten.
In Leinen ca. € 159,–
ISBN 978-3-406-82735-8
Neu im Mai 2026

beck-shop.de/37814528

Auch in den beck-online-Modulen:
Steuerrecht PREMIUM
Steuerrecht PREMIUM inkl. IStR
Steuerrecht PREMIUM International
Steuerberater OPTIMUM
DVEV Erweiterungsmodul Steuerrecht

Klug gestalten – Steuern minimieren

Dieses Buch arbeitet die Einflussgrößen heraus, die die Höhe der Steuerbelastung in Abhängigkeit von der Rechtsform des Unternehmens bestimmen, und zeigt Gestaltungsalternativen auf. Mit zahlreichen praktischen Beispielen sowie tabellarischen Übersichten unterstützt es Sie bei der

- Wahl der Unternehmensrechtsform,
- Steueroptimierung bei gegebener Rechtsform,
- Gestaltung von Gesellschafter-Verträgen,
- Finanzierung des Unternehmens,
- Steueroptimalen Gestaltung des Unternehmenskaufs/-verkaufs sowie
- Besteuerung bei Erbfolge und Schenkung.

Zur Neuauflage

Die Neuauflage berücksichtigt alle Gesetzesänderungen, neue Verwaltungsanweisungen und Rechtsprechung seit der Vorauflage, darunter etwa die **überarbeitete Thesaurierungsbegünstigung,** die Regelungen zur **Zinsschranke** sowie § 1a KStG. Ausgewählte Inhalte wurden vollständig neu verfasst, die Konzeption des Werks neu ausgerichtet. Das Ergebnis ist eine **klarere Struktur,** eine höhere inhaltliche Stringenz und eine nochmals **gesteigerte Verständlichkeit.**

„*Ein besseres und umfassenderes Handbuch zu allen Fragen der Rechtsformwahl und Unternehmensbesteuerung ist am Markt nicht zu finden!*«

Notar Dr. Eckhard Wälzholz, Füssen, in: MittBayNot 02/2016, zur Vorauflage

Erhältlich im Buchhandel oder bei: **beck-shop.de** | Verlag C.H.Beck GmbH & Co. KG · 80791 München | kundenservice@beck.de | Preise inkl. MwSt.
179179 | Irrtümer, Preisänderungen und Druckfehler vorbehalten. Folgen Sie uns auf Mehr Infos: ch.beck.de/socialmedia

C.H.BECK

Bilanzierung und Bilanzpolitik

Konsolidierungspflicht in ausgewählten Lieferkettenkonstellationen

Eine Analyse anhand des *Control*-Konzepts des IFRS 10

Hannes Steiger, Anselm von Ritter und Dirk Hachmeister



Hannes Steiger, M.A., Mitarbeiter bei Flick Gocke Schaumburg in Stuttgart. E-Mail: hannes.steiger@fgs.de



Anselm von Ritter, M.Sc., Wirtschaftsprüfer, Assoziierter Partner bei Flick Gocke Schaumburg in Stuttgart. E-Mail: anselm.von-ritter@fgs.de



Prof. Dr. **Dirk Hachmeister**, Inhaber des Lehrstuhls für Rechnungswesen und Finanzierung an der Universität Hohenheim in Stuttgart. E-Mail: accounting@uni-hohenheim.de

Unternehmen schließen häufig Rahmenfertigungs- und Lieferverträge mit ihren Lieferanten, um eine stabile und effiziente Lieferkette zu gewährleisten. Diese Verträge können die Entscheidungsfreiheit des Lieferanten stark einschränken und dessen Umsatz maßgeblich beeinflussen. Bei einer solchen wirtschaftlichen Abhängigkeit stellt sich die Frage, ob das abnehmende Unternehmen den Zulieferer nach dem *Control*-Konzept des IFRS 10 beherrscht und konsolidieren muss – besonders wenn zusätzliche Abhängigkeiten wie Darlehensgewährung bestehen. Der Beitrag untersucht daher das *Power*-Kriterium des *Control*-Konzepts im Kontext faktischer Abhängigkeiten in Lieferketten.

Keywords:

- IFRS 10
- *Control*-Konzept
- *Power*-Kriterium
- Lieferketten
- Konsolidierungspflicht
- wirtschaftliche Abhängigkeit

1. Einleitung

Unternehmen schließen mit ihren Lieferanten häufig **Rahmenfertigungs- und Lieferverträge**, um eine planungssichere, stabile und effiziente Lieferkette zu garantieren. Derartige Rahmenfertigungs- und Lieferverträge können durch einen eng vorgegebenen Vertragsrahmen die Entscheidungsfreiheit des Lieferanten über das eigene Wirtschaften faktisch stark einschränken und einen Großteil oder sogar den gesamten Umsatz des Lieferanten ausmachen. Ein abnehmender Hauptkunde hat dadurch häufig, auch ohne Anteile zu halten, einen signifikanten faktischen Einfluss über die beim Lieferanten zu treffenden Entscheidungen.

Bei derartiger **wirtschaftlicher Abhängigkeit** des Lieferanten von seinem Hauptkunden drängt sich die Frage auf, ob das nach IFRS bilanzierende abnehmende Unternehmen seinen Zulieferer gem. dem ***Control*-Konzept des IFRS 10** beherrscht und folglich konsolidieren müsste. Dies ist insbesondere dann fraglich, wenn zu eng definierten Rahmenfertigungs- und Lieferverträgen noch weitere Abhängigkeiten, wie bspw. durch die Gewährung eines Darlehens, hinzukommen. Bei vielschichtigen Vertragsgeflechten kann die Bestimmung des nach IFRS 10 abzugrenzenden Konsolidierungskreises so zur Herausforderung werden. Vor dem Hintergrund dieser Herausforderung untersucht der vorliegende Beitrag das ***Power*-Kriterium** des *Control*-Konzepts des IFRS 10 mit Fokus auf derartige faktische Abhängigkeiten in Lieferketten.

2. Problemstellung anhand einer Fallkonstellation

Als **beispielhafte Konstellation** kann ein nach IFRS bilanzierendes Unternehmen A (folgend auch „Abnehmer A“) dienen, das einen Rahmenfertigungs- und Liefervertrag (folgend auch „Rahmenvertrag“) mit seinem produzierenden Zulieferer B (folgend auch „Lieferant B“) abgeschlossen hat. A hält keine Anteile an Zulieferer B.

Es ist dabei denkbar und üblich, dass Unternehmen A die **Lieferbeziehung** zu Zulieferer B über mehrere Jahre aufgebaut und so besonderes Interesse am Fortbestand seines zuverlässigen Lieferanten hat. Zulieferer B wiederum ist in höchstem Maße auf die Abnahme seiner Produkte durch Unternehmen A angewiesen. B hat seine Produkte und die

Produktion über die Jahre zunehmend auf die Bedürfnisse seines Hauptkunden, Unternehmen A, zugeschnitten. Lieferant B könnte grundsätzlich auch andere Unternehmen bedienen. Unternehmen A dominiert jedoch einen kleinen Markt und ist so mit Abstand der größte Abnehmer von Zulieferer B. So entstehen exemplarisch aus gemeinsamem Wirtschaften heraus enge **Dependenzen**.

Diese können sogar noch stärker verschränkt sein, wenn zur Lieferbeziehung noch andere vertragliche Beziehungen hinzutreten. Denkbar ist beispielsweise, dass Unternehmen A seinem Zulieferer B zusätzlich ein **Darlehen** gewährt.

Aufgrund einer **zunehmenden vertraglichen und wirtschaftlichen Verflechtung** des Unternehmens A mit seinem Zulieferer B wird A faktisch zum Alleingarant der wirtschaftlichen Existenz seines Zulieferers. Eine Position, die erheblichen Einfluss über die bei B zu treffenden Entscheidungen mit sich bringt. Vor dem Hintergrund dieser zunehmenden **faktischen Abhängigkeit** des Lieferanten B fragt sich Unternehmen A im Rahmen der Aufstellung des Konzernabschlusses, ob es seinen Zulieferer B gem. IFRS 10 **beherrscht (*Control*)** und zu konsolidieren hat, obwohl es keine Gesellschaftsanteile an Lieferant B besitzt.

Fokus:

Zulieferer können durch vertragliche Verstrickungen und eine zugeschnittene Produktion wirtschaftlich nahezu vollständig von ihren Hauptabnehmern abhängig sein. Ein Hauptabnehmer fragt sich daher, ob er seinen Zulieferer gem. IFRS 10 trotz fehlender Gesellschaftsanteile aufgrund faktischer Beherrschung konsolidieren muss.

3. *Control*-Konzept gem. IFRS 10

Ein Unternehmen gilt gem. IFRS 10 als Mutterunternehmen und hat einen Konzernabschluss aufzustellen, wenn es ein anderes Unternehmen beherrscht (***Control*** hat) (IFRS 10.1, 10.2 (a)), indem es (IFRS 10.6)

- Verfügungsgewalt (auch „*Power*“) über das Unternehmen hat,
- durch sein Engagement am Unternehmen dem Risiko oder Anrecht schwankender Renditen ausgesetzt ist (auch „*Variability of Returns*“ oder „*Variability*“) und
- die Fähigkeit hat, durch Ausübung ersterer Verfügungsgewalt letztere schwankende Renditen zu beeinflussen (auch „*Linkage between Power and Variability of Returns*“ oder „*Linkage*“).

Für *Control* müssen **kumulativ** alle drei *Control*-Kriterien des IFRS 10 erfüllt sein: *Power*, *Variability of Returns* und *Linkage*. Fehlt es bereits an nur einem Kriterium, liegt kein *Control* vor, und damit besteht auch keine Konsolidierungspflicht.

Dabei ist maßgebend, dass die Kriterien keine klaren Grenzwerte vorgeben oder unwiderlegbare Beherrschungstatbestände darstellen, wie sie für die Rechnungslegung in § 290 Abs. 2 HGB kodifiziert sind, sondern vielmehr eine prinzipienorientierte **Gesamtbetrachtung** (IFRS 10.8) verlangen.[1] Die geforderte Gesamtbetrachtung gilt sowohl für jedes Kriterium selbst als auch für das Zusammenspiel der Kriterien.[2]

Die Abgrenzungskriterien geben keine klaren Grenzwerte vor oder stellen unwiderlegbare Beherrschungstatbestände dar; vielmehr ist eine prinzipienorientierte Gesamtbetrachtung (IFRS 10.8) notwendig.

Im Folgenden liegt der Fokus der Betrachtung auf der Möglichkeit der Erfüllung des *Power*-Kriteriums aufgrund vertraglicher und wirtschaftlicher Abhängigkeiten auch **ohne Anteilsbesitz**.

Fokus:

Ein Unternehmen muss gem. IFRS 10 einen Konzernabschluss aufstellen, wenn es ein anderes Unternehmen beherrscht (*Control* hat). Dies ist der Fall, wenn kumulativ die Kriterien *Power, Variability of Returns* und *Linkage* erfüllt sind. Da diese Kriterien nicht streng normiert sind und keine festen Grenzwerte vorgeben, ist stets eine prinzipienorientierte Gesamtbetrachtung erforderlich.

4. Power

4.1. Relevant Activities

Gem. IFRS 10 bedeutet *Power*, anhand von Rechten über die maßgeblichen Tätigkeiten (folgend „*Relevant Activities*“) eines Unternehmens bestimmen zu können. ***Relevant Activities*** sind diejenigen Tätigkeiten, die die Renditen stark beeinflussen (IFRS 10.10).

Bei **breit operierenden**[3] **Unternehmen** stellt es regelmäßig keine Schwierigkeit dar, die *Relevant Activities* zu identifizieren (IFRS 10.B6). Ein produzierendes Unternehmen, das seine Renditen bspw. durch das Fertigen und den Verkauf von Systemen erzielt, trifft vielseitige Entscheidungen über bspw. Beschaffungs- und Absatzaktivitäten, Forschungs- und Entwicklungstätigkeit, Finanzierungstätigkeiten und das Anlagen-Management (IFRS 10.B11). Die Entscheidungsmacht muss dabei sowohl das tägliche Geschäft als auch grundlegendere Fragen der Ausrichtung innerhalb des Geschäftszweigs, bspw. die Erweiterung der Produktpalette im Geschäftsfeld, umfassen (IFRS 10.B24).[4]

Bei diesen breit operierenden Unternehmen werden solche Entscheidungen regelmäßig über **Stimmrechte** getroffen, die an Eigenkapitalinstrumente geknüpft sind (IFRS 10.B6). Eine Stimmrechtsmehrheit führt in diesen Fällen zur Erfüllung des *Power*-Kriteriums.

Für die skizzierte Konstellation würde das bedeuten, dass A aufgrund mangelnder Stimmrechte keine *Power* über sei-

[1] Zum konkurrierenden Verhältnis von Prinzipienorientierung und Systematisierung vgl. *Meyer*, PiR 2012, 269–275, 269 f.

[2] Interdependenzen zwischen den Kriterien kommen an vielen Stellen vor, siehe bspw. IFRS 10.B20. Ist bspw. das *Power*-Kriterium eindeutig erfüllt, dann genügt für das *Variability*-Kriterium eine graduell weniger absolute Erfüllung. Ist das *Power*-Kriterium hingegen weniger klar erfüllt, kann dies durch eine eindeutige Erfüllung eines anderen Kriteriums teilweise kompensiert werden, vgl. KPMG Insights into IFRS 24/25, 2.5.210.50.

[3] In Abgrenzung zu Zweckgesellschaften (IFRS 10.B11), siehe zudem Kapitel 4.3.2.

[4] Das Geschäftsfeld überschreitende Entscheidungsmacht („*fundamental changes*“) ist keine Voraussetzung für *Power* (IFRS 10.B18 f.; IFRS 10.B26). Aus unserer Sicht ist der Umfang der gem. IFRS 10 geforderten Entscheidungsmacht annähernd deckungsgleich mit den gewöhnlichen Geschäften gem. § 116 Abs. 2 Satz 1 HS 1 HGB.

Digital Finance

Ihr Weg zum Erfolg



© peshkova/stock.adobe.com

Vom Prompt zum Arbeitsprozess

Einsatzmöglichkeiten von KI-Agentensystemen in Buchhaltung und Bilanzierung

Prompting kann im Alltag als Kunst der richtigen Eingabe in Bezug auf Anweisungen gegenüber KI-Systemen beschrieben werden. Im Rechtsbereich, vor allem im Steuerrecht, in der Bilanzierung oder auch in der Buchhaltung, geht es jedoch um mehr als um eine gute Formulierung. Ein Prompt legt fest, zu welchem Rechtsstand gearbeitet wird, welche Dokumente eingebunden sind, welche Perspektive das System einnehmen soll und wie mit Unsicherheiten umzugehen ist. Dadurch wird aus einer einzelnen Frage eine gesteuerte Arbeitsanweisung. Es zeigt sich, dass die Qualität der Ausgabe dann steigt, wenn Aufgabe, Format, Quellen und Verhaltenshinweise sauber miteinander verbunden werden.

Warum juristische Antworten Kontext, Quellen und Stichtage brauchen

Gerade im Rechtsbereich wie dem Steuerrecht zeigt sich dieser Zusammenhang sehr deutlich. Ein Sprachmodell erzeugt Antworten aus Mustern und Wahrscheinlichkeiten. Fachliche Literatur in diesem Umfeld orientiert sich hingegen an Normtexten, Richtlinien, Verwaltungspraxis und Judikatur mit eindeutigem Zeitbezug. Wird etwa nach der lohnsteuerlichen Behandlung zweier Dienstverhältnisse oder nach dem umsatzsteuerlichen Leistungsort einer Rechnung gefragt, genügt daher keine sprachlich statistisch ausgeklügelte Antwort (also eine Antwort, die plausibel und gut „klingt“). Sinnvoll wird die Ausgabe erst dann, wenn der Prompt den Rechtsraum, den Stichtag und die Dokumentenbasis kennt und beinhaltet oder wenn aktuelle Quellen direkt in den Chat eingebunden werden. Genau hier liegt der Nutzen von Anhängen im Chat (oder auch sehr genauen Angaben in einem Prompt): Sie verschieben die Arbeit des Systems aus einem offenen Sprachraum in einen engeren fachlichen Rahmen.

Der Chatbot als Werkzeug für einzelne Denkschritte

Für einzelne spezielle und eindeutig abgrenzbare Abfragen eignet sich der klassische Chat, also die Verwendung eines Chatbots, sehr gut. Er kann Gesetzestexte oder Richtlinien zusammenfassen, Fachfragen verdichten, Formulierungen für interne Notizen liefern oder aus Literatur und Unterlagen einen ersten Entwurf erzeugen. Im Steuerrecht, in der Buchhaltung und der Bilanzierung ist das beispielsweise dann hilfreich, wenn eine neue Richtlinie verkürzt dargestellt werden soll, ein Fachbeitrag auf eine konkrete Fallfrage bezogen oder ein Belegtext in eine erste fachliche Struktur übersetzt werden soll. Ein Chat ist dabei dialogisch, schnell und gut für Nachfragen geeignet. Er liefert jedoch in vielen Fällen nur einen Abschnitt der Arbeit und kann in seiner Flexibilität eingeschränkt sein.

Wenn mehrere Schritte nötig sind: Der Einsatz von KI-Agentensystemen

Sobald mehrere Schritte nacheinander gewünscht oder vorteilhaft sind, tritt eine andere Systemlogik als eine reaktive Interaktion in den Vordergrund. Textantworten allein können zwar ein Anfang für eine Recherche sein oder auch eine gewisse Rahmenbedingung für ein fortlaufendes „Gespräch“ erzeugen (hier gibt es auch in einigen Systemen die Möglichkeit, tatsächlich mit Chats zu „sprechen“), aber dabei muss es nicht enden. Genau an dieser Stelle werden KI-Agentensysteme interessant. Ein Agentensystem (verbunden mit einem Workflowtool) nimmt eine Ausgangsaufgabe auf, erstellt dafür einen groben Plan, nutzt zugelassene Werkzeuge, liest Zwischenergebnisse und setzt die Bearbeitung in kleinen Schleifen fort. Für den Rechtsbereich heißt das: Ein System kann nicht nur eine Frage beantworten, sondern einen Ablauf strukturieren, etwa ein Dokument lesen, den Sachverhalt ordnen, passende Quellen oder Richtlinien heranziehen, eine Prüfung nach vorgegebenen Regeln vornehmen und das Resultat in eine nutzbare Form bringen, etwa als Notiz, Ablagevorschlag oder vorbereitete Prüfliste.

Für den Rechtsbereich eröffnet dies praktische Einsatzfelder. Bei einer Rechnung mit Auslandsbezug kann ein Agenten-

BECK Stellenmarkt
Rund um die Kanzlei

Unter www.beck-stellenmarkt.de/Ratgeber informieren wir Sie über spezielle Dienstleistungen und Produkte für Kanzleien.

Die Angebote reichen von Kanzleimarketing über Coaching, Gutachter und Übersetzer bis hin zu spezialisierter IT.

Branchenprofis berichten für Sie direkt aus der Praxis.

Mehr erfahren Sie unter:
Tel. 089 38189-687

MEDIA SALES

mediasales@beck.de
www.beck-stellenmarkt.de

U² Pillar2
CbCR Safe Harbour
inklusive
Daten rein, Meldung raus
U2 Pillar 2 unterstützt bei der Erfüllung der neuen Meldepflicht.
Jetzt wird's Zeit!
universal units
Weitere Informationen unter
u2tools.de/pillar2
030 31 01 41 98

system etwa zuerst die beteiligten Länder erkennen, danach prüfen, ob Leistungsort und Rechnungsadresse zusammenfallen, anschließend die passende steuerliche Einordnung vorbereiten und am Ende eine strukturierte Notiz für die weitere Bearbeitung ablegen. In der Buchhaltung kann ein solches System aus einer Rechnung oder einem Beleg wiederkehrende Informationen ziehen, die relevanten Angaben gegen Regeln oder Beispiele abgleichen und daraus einen ersten Buchungsvorschlag ableiten. In der Bilanzierung kann ein Agent eine Fachfrage aus Notizen, Richtlinien und Literaturstellen vorsortieren und offene Punkte sichtbar machen, bevor die fachliche Freigabe erfolgt. Ein fragen- und antwortbasierender Chat eignet sich in solchen Fällen gut für den einzelnen Denkschritt. Ein Agentensystem ist dann vorzuziehen, wenn mehrere Stationen miteinander verbunden werden sollen.

Vom Prompt zum Prozessdesign

Auch in agentischen Setups bleibt Prompting der Ausgangspunkt. Der Unterschied liegt darin, dass dort nicht nur der Inhalt, sondern auch der Ablauf beschrieben wird. Ein „juristischer Prompt" für ein Chat-System sollte Informationen wie Persona, Perspektive, Quellenstand, Dokumentenbasis, Ausgabeform und Kennzeichnung offener Fragen beinhalten. Für ein Agentensystem kommt ein zweiter Layer hinzu: Welche Werkzeuge dürfen genutzt werden, in welcher Reihenfolge sollen Schritte abgearbeitet werden, wann soll das System nachfragen, wann soll es stoppen und in welcher Form soll das Ergebnis zurückgegeben oder abgelegt werden? Aus einem Prompt wird damit ein kleines Prozessdesign. Gerade im Rechtsbereich ist diese Trennung tendenziell nützlich, weil sie die fachliche Ebene von der prozessualen Ebene unterscheidet.

Rechtliche Rahmenbedingungen für den KI-Einsatz

Der Nutzen solcher Systeme hängt jedoch eng mit sauberer Quellenarbeit und geordneten Regeln zusammen. Der österreichische Leitfaden zu KI, Ethik und Recht in der Verwaltung spricht von Vertrauen, Transparenz, Grundrechtsschutz und nachvollziehbarer Gestaltung. Die Datenschutzbehörde erinnert daran, dass die DSGVO beim Einsatz von KI weiterläuft, sobald personenbezogene Daten verarbeitet werden. Seit dem 2. Februar 2025 gelten im Rahmen des AI Act zudem Pflichten zur KI-Kompetenz (geltend für alle Personen, die sich mit der Nutzung von KI-Systemen befassen). Für die Praxis folgt daraus eine neue Linie: Ob Chat oder Agentensystem, ohne aktuelle Quellen, datensparsamen Umgang mit Unterlagen, dokumentierte Arbeitsweise und fachliche Freigabe entsteht keine praktisch einsatzfähige Anwendung. Der Unterschied zwischen Chat und Agent liegt also nicht darin, dass eines „klüger" wäre, sondern darin, wie viele Schritte abgebildet werden und wie eng das System in einen Ablauf eingebunden sein soll.

Infos zu den Autoren



Martin Setnicka, BA MA MSc PhD, leitet den Masterstudiengang Informationstechnologie an der Ferdinand Porsche FERNFH. Er hat das Beratungsunternehmen S!MART thinking gegründet und unterstützt Unternehmen und Organisationen beim Technologie Transformationsprozess sowie zielgerichtete Implementierung von KI.



Johannes Miklós, BSc MSc MBA MPA, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Informationstechnologie an der Ferdinand Porsche FERNFH und war mehrere Jahre in der Steuerberatung und (IT-)Wirtschaftsprüfung, sowie in einem führenden KI-Startup tätig.

Smart Closing & Reporting im Rechnungswesen – Effiziente Wege zur Abschlusserstellung

Warum wird die Abschlusserstellung zur Belastungsprobe?

Die Abschlusserstellung ist komplex und für viele Unternehmen eine organisatorische Herausforderung. Viele voneinander abhängige Tätigkeiten müssen bereichsübergreifend koordiniert werden – oft unter erheblichem Zeitdruck und mit engen Fristen. Die Komplexität des Abschluss- und Berichterstattungsprozesses (Record-to-Report) steigt weiter, u. a. durch manuelle Abläufe, eine fragmentierte IT-Landschaft, hohe Fluktuation und steigende regulatorische Anforderungen. Heterogene Systeme, uneinheitliche Finanzprozesse und unstrukturierte Daten erhöhen die Arbeitslast im Finanz- und Rechnungswesen und lassen weniger Zeit für Analyse und wertschöpfende Tätigkeiten. Die Einführung neuer ERP-Systeme mit Änderungen an Kontenplänen und Finanzprozessen verschärfen den Handlungsdruck zusätzlich.

Wo entstehen Brüche zwischen Managementreporting und externem Berichtswesen?

Häufig sind Daten für das interne Managementreporting nicht ausreichend mit den Kennzahlen des externen Berichtswesens abgestimmt. Die Mischung aus automatisierten und manuellen Schritten im Abschlusszyklus ist zeitaufwendig, ineffizient und fehleranfällig. Nicht integrierte Systeme – etwa durch E-Mails – führen häufig zu inkonsistenten Informationen, geringerer Transparenz und einem schwer nachvollziehbaren Audit Trail für Abschlussprüferinnen und Abschlussprüfer. Gleichzeitig steigen die Erwartungen von Anteilseignern, Regulatoren und Analysten an Geschwindigkeit, Verlässlichkeit und Qualität finanzieller und nichtfinanzieller Informationen. Diese Erwartungen lassen sich nur erfüllen, wenn strukturierte, vollständige und konsistente Daten möglichst in Echtzeit vorliegen und Prozesse systembasiert automatisiert sind.

Warum ist Smart Closing & Reporting ein Kernbaustein der Finanztransformation?

Vorausschauende Unternehmen sehen Finanztransformationen nicht nur als Pflichtprogramm, sondern als Quelle für Wettbewerbsvorteile. Integrierte Systeme, harmonisierte Datenflüsse und Echtzeit-Transparenz erhöhen Genauigkeit, Geschwindigkeit und Verlässlichkeit der Finanzinformationen. Smart Closing & Reporting schafft damit bessere Entscheidungsgrundlagen, eine verbesserte Planungsfähigkeit und eine höhere Wertschöpfung – besonders im Umfeld aktueller oder anstehender ERP-Transformationen. Viele Unternehmen nutzen diese Projekte, um historisch gewachsene

Anbieterübersicht Digital Finance

Tools & Consulting

Pillar2 • CbCR • Public CbCR
Tax Accounting • Tax Questionnaires
Tax Compliance • Transfer Pricing
DAC6 • DAC7 • VAT-ID Check
Risk-Reporting

Flexible Reporting- und Compliance-Tools zur wirtschaftlichen Digitalisierung Ihrer Prozesse.
Wir stehen für einfache Handhabung der Software, schnelle Implementierungszeiten, höchste Datensicherheit und Kundenzufriedenheit durch unseren Support.

Universal Units GmbH
Thomas Hönicke
thomas.hoenicke@universalunits.com
+49 30 92104429

universal units



Wir unterstützen Sie und Ihre Kanzlei dabei, die Vorteile der Digitalisierung effizient zu nutzen. Mit der Simba Software für Steuerberater optimieren Sie Ihre Arbeitsprozesse und stellen Ihre Kanzlei zukunftssicher auf. Die intelligente Softwarelösung und die kompetente Beratung des Simba Supports sind Ihre zuverlässigen Partner auf dem Weg zur digitalen Kanzlei.

Simba Computer Systeme GmbH
Mirko Jurkovic
vertrieb@simba.de
0711 45 124-380

Simba SOFTWARE

Prozesse zu überprüfen, heterogene Systemlandschaften zu harmonisieren und eine einheitliche Datenarchitektur aufzubauen.

Welche Hebel optimieren den Record-to-Report-Prozess nachhaltig?

Datenbasierte Analysen, die systemübergreifend Transparenz über Prozessabläufe schaffen, sind besonders wirksam: Sie identifizieren Ursachen von Ineffizienzen und leiten gezielte Verbesserungsmaßnahmen ab. Häufige Ineffizienzen ergeben sich vor allem durch eine hohe Anzahl manueller Buchungen, die zeitaufwendige Klärung von Abstimmungsdifferenzen oder ungenutzte Konten im Kontenplan. Dabei sind neben Record-to-Report auch die vorgelagerten Prozesse (z. B. Order-to-Cash, Purchase-to-Pay) einzubeziehen. Hier lassen sich bereits heute durch KI-basierte Plattformen, Dokumente klassifizieren, Daten extrahieren und validieren, um dokumentenintensive Prozesse ganzheitlich zu automatisieren.

Systemintegrierte Abschlusskalender und KI-unterstützte Financial-Closing-Tools orchestrieren den Abschluss, machen ihn besser überwachbar und liefern einen vollständigen Audit Trail. Sie reduzieren insbesondere zeitaufwendige Abstimmungen (z. B. Intercompany) und ermöglichen die automatische Verbuchung von Abstimmungsdifferenzen.

Um die finanzielle und nichtfinanzielle Berichterstattung weiter zu straffen und regulatorische Anforderungen wie das ESEF-Tagging zu erfüllen, setzen Unternehmen zunehmend auf moderne, KI-unterstützte Disclosure-Management-Lösungen. Diese unterstützen eine konsistente und qualitativ hochwertige Berichterstattung, reduzieren manuelle Aufwände und schaffen Transparenz über unternehmensspezifische Kennzahlen.

Durch diese Maßnahmen kann der Record-to-Report-Prozess insgesamt schneller werden, die Qualität verbessern und Kosten reduzieren.

Fazit

Smart Closing & Reporting ist mehr als Automatisierung einzelner Schritte: Als Baustein der Finanztransformation verbindet es End-to-End-Prozesse und Governance zu einem steuerbaren Abschluss. Das Ergebnis sind schnellere Abschlüsse bei höherer Verlässlichkeit, steigender Transparenz und besserer Qualität (inkl. Audit Trail). So gewinnt das Rechnungswesen und Controlling Kapazitäten für Analyse, Steuerung und Wertschöpfung und erfüllt zugleich wachsende regulatorische Anforderungen.

Infos zur Autorin



Sandra Dreier
ist Partnerin im Bereich Financial Accounting Advisory Services (FAAS) bei EY am Standort Düsseldorf und verantwortet Technologie- und Innovationsthemen in der FAAS. Sie ist Wirtschaftsprüferin in Deutschland und den USA und leitet Smart Closing & Reporting in Deutschland.



Rechtssicherer Umgang mit geschützten Daten.

Der anschauliche Band

erläutert die **wichtigsten Aspekte** des **Datenschutzrechts.** Gut verständlich aufbereitet, mit optischen Hervorhebungen der entscheidenden Elemente und vielen praktischen Beispielen, bietet der Band alles, was ein Unternehmen wissen muss, um **datenschutzkonform** zu arbeiten.

Die 6. Auflage

bringt den Band insgesamt auf den aktuellen Stand und berücksichtigt auch einige neue Themen, wie beispielsweise den **Datenschutz** bei **KI-Anwendungen.**

Von Dr. Georg F. Schröder, LL.M., RA
6. Auflage. 2026. XVII, 308 Seiten. Kartoniert € 25,90
(dtv-Band 51298)

beck-shop.de/38959351

Erhältlich im Buchhandel oder bei: **beck-shop.de** | Verlag C.H.Beck GmbH & Co. KG
80791 München kundenservice@beck.de | Preise inkl. MwSt. | 178649

Beck im dtv

Bekenntnisse eines Trading-Meisters.

Trading-Weisheiten

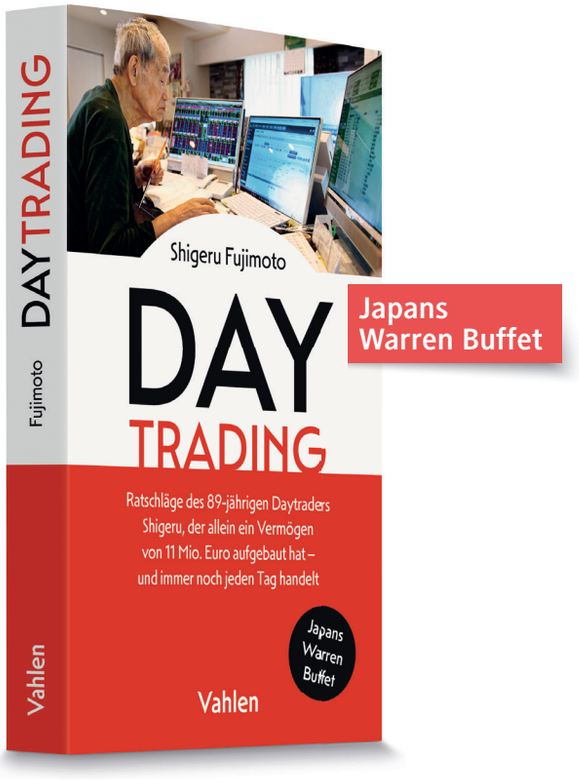
In seinem Bestseller 'Daytrading' offenbart Fujimoto die Erkenntnisse aus 70 Jahren Trading-Erfahrung – ein außergewöhnlicher Erfahrungsschatz, der Erfolge und schmerzhafte Niederlagen gleichermaßen umfasst. Selbst mit 90 Jahren sitzt Fujimoto täglich vor den Charts. Seine einzigartige Strategie vereint technische Analyse mit der Weisheit jahrzehntelanger Erfahrung und der feinen Intuition eines Meisters seines Fachs. Damit stellt er selbst große institutionelle Trader regelmäßig in den Schatten.

Mehr als Geldverdienen

Fujimotos Philosophie bricht mit üblichen Klischees: Es geht nicht nur ums Geldverdienen. Fujimoto lehrt Einsteigerinnen und Einsteigern und Profis gleichermaßen, wie man kluge Investments erkennt, das Trading als erfüllende Tätigkeit genießt und dabei das Leben in vollen Zügen schätzt. Mehr braucht es nicht.

Shigeru Fujimoto – sein Motto:

Das Alter spielt keine Rolle. Nur der Anfang zählt. Und die Zeit, um zu beginnen, war noch nie so günstig wie heute.



Fujimoto
Daytrading

2026. 205 Seiten.
Kartoniert € 24,90
ISBN 978-3-8006-7777-1
Neu im Februar 2026

vahlen.de/38808444

nen Zulieferer B hat und diesen demnach auch nicht konsolidieren muss. Die Prüfung endet hier jedoch nur scheinbar: Damit aus Rechten *Power* folgt, müssen diese Rechte auch ***stets* ausübbar** sein (IFRS 10.B26). Ihnen dürfen insbesondere keine Rechte anderer Parteien entgegenstehen (IFRS 10.B25).

Fokus:

Power nach IFRS 10 bedeutet, dass ein Unternehmen über die *Relevant Activities* eines anderen Unternehmens bestimmen kann. Bei produzierenden Unternehmen werden diese *Relevant Activities* normalerweise über Stimmrechte gesteuert, sodass das Unternehmen mit der Anteilsmehrheit regelmäßig konsolidierungspflichtig ist. Dies gilt allerdings nur, wenn diese Rechte auch ausübbar sind und ihnen keine Rechte anderer Parteien entgegenstehen.

4.2. Ausübbarkeit von Rechten

Aus Rechten über die *Relevant Activities* folgt nur dann *Power*, wenn diese Rechte auch substanziell sind (folgend „***Substantive Rights***"), d.h., wenn der Inhaber der Rechte auch *stets* die praktische Möglichkeit hat, von diesen Rechten Gebrauch zu machen (IFRS 10.B24). Rechte, die nicht *stets* ausgeübt werden können, sondern nur dann, wenn es um fundamentale Veränderungen des Unternehmens geht, werden als Schutzrechte (folgend „***Protective Rights***") kategorisiert, aus denen allein niemals *Power* folgen kann (IFRS 10.B26 f.).

Grundsätzlich können unterschiedliche Faktoren der **Ausübung von Rechten** entgegenstehen. Darunter fallen bspw. klare finanzielle Anreize, die Rechte *de facto* nur in eine Richtung auszuüben, oder insbesondere Rechte anderer Parteien (IFRS 10.B23 (a) (i); IFRS 10.B25).

Für die Prüfung des *Power*-Kriteriums genügt es demnach i.d.R. nicht, nur auf die Anteilsverhältnisse des Unternehmens abzustellen, da diesen Rechten dennoch andere Rechte entgegenstehen können. Im Rahmen der Prüfung des *Power*-Kriteriums müssen demnach stets die **Rechte aller Parteien** berücksichtigt werden (IFRS 10.B25 f.).

In der skizzierten Konstellation ist schließlich gerade fraglich, ob die wirtschaftliche Dominanz des Unternehmens A einer Stimmrechtsausübung eines mehrheitlichen Anteilseigners **entgegenstehen** könnte. Dies könnte dann der Fall sein, wenn die Rechte aus dem Rahmenfertigungs- und Liefervertrag selbst zu *Power* führen.

Fokus:

Power liegt nur vor, wenn die Rechte, über die *Relevant Activities* zu entscheiden, auch stets ausübbar und so substanziell sind. Aus *Protective Rights* kann niemals Power folgen.

4.3. Rahmenfertigungs- und Lieferverträge

4.3.1. *Power* aus vertraglichen Vereinbarungen

Fraglich ist, ob *Power* grundsätzlich überhaupt aus **vertraglichen Bestimmungen**, wie einem Rahmenfertigungs- und Liefervertrag, folgen kann. Ein Hauptkunde wie Unternehmen A hat aus dem Rahmenfertigungs- und Liefervertrag die Rechte inne, die zu beziehenden Produkte (sowie evtl. Entschädigungen bei Mangelware) zu fordern.

Die vom Standard als **typisch**, aber nicht abschließend definierten Rechte, aus welchen *Power* folgen kann, sind anteilsbasierte Stimmrechte oder sonstige Rechte, Entscheidungsträger zu kontrollieren (IFRS 10.B15). Ausnahmsweise kann auch aus vertraglichen Vereinbarungen *Power* folgen, jedoch nur

> „*[w]hen voting rights cannot have a significant effect on an investee's returns, such as when voting rights relate to administrative tasks only and contractual arrangements determine the direction of the relevant activities* [...]" (IFRS 10.B17).

Fraglich bleibt in diesem Fall, ob das „*cannot*" eine **strukturelle Unmöglichkeit** voraussetzt oder weiter gefasst ist und eine **faktische Unmöglichkeit** miteinschließt.

Theoretisch ist Zulieferer B strukturell voll über Stimmrechte steuerbar. Faktisch kann jedoch in Frage gestellt werden, ob bei Zulieferer B über Stimmrechte Entscheidungen getroffen werden, die die Renditen beeinflussen, da sich das Wirtschaften des Zulieferers B überwiegend auf die Erfüllung des Rahmenfertigungs- und Liefervertrags beschränkt. Wirtschaftlich ist Lieferant B durch die Erfüllung der Leistungen aus dem Rahmenfertigungs- und Liefervertrag vollständig eingenommen, sodass sich die **Entscheidungsfreiheit** außerhalb der Bedienung des Vertrags kaum entfalten kann.

Um zu ermitteln, ob **Stimmrechtsentscheidungen** einen Effekt auf die Renditen eines Unternehmens haben können oder nicht, verweist IFRS 10.B17 auf die Prüfung des *Purpose and Design of an Entity.*

Fokus:

Power kann dann auch aus vertraglichen Vereinbarungen folgen, wenn die Renditen eines Unternehmens nicht über Stimmrechte gesteuert werden können. Dabei sind *Purpose and Design of an Entity* zu ausschlaggebend.

4.3.2. Purpose and Design of an Entity

Purpose and Design of an Entity meint, der Untersuchung den Zweck und die Struktur eines Unternehmens zugrunde zu legen. Erst wenn es in **Zweck und Struktur** eines Unternehmens angelegt ist, dass Stimmrechte keinen signifikanten Effekt auf die Renditen haben, kann *Power* aus vertraglichen Vereinbarungen folgen (IFRS 10.B8).

Vertragliche Vereinbarungen können demnach nur bei Unternehmen zu *Power* führen, die derart „vorstrukturiert" sind oder ein derart enges Betätigungsfeld haben, dass **grundsätzlich** keine regelmäßigen Entscheidungen über Stimmrechte zu treffen sind (IFRS 10.16 ff.). Beispiele für solche „***structured entities***" sind Leasingobjektgesellschaften, die eng vordefinierte Tätigkeitsfelder haben.[5] In der Regel wird der Zweck solcher Unternehmen bereits im Gründungsakt determiniert.[6]

In der vorliegenden Konstellation kann der Umstand, dass Zulieferer B fast ausschließlich Unternehmen A beliefert, als Indiz dafür gelten, dass Zulieferer B als **Zweckgesellschaft** von Unternehmen A

[5] Vgl. allgemein *Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg*, Haufe IFRS-Kommentar[23], § 32 Rz. 60.

[6] Vgl. *Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg*, Haufe IFRS-Kommentar[23], § 32 Rz. 62 ff.

fungiert.[7] Allerdings ist dieses enge Lieferverhältnis nicht derart vertraglich fixiert, dass es für Lieferant B unmöglich wäre, sich andere Abnehmer zu suchen oder gar sein Geschäftsfeld zu erweitern. Des Weiteren ist Lieferant B durch den eng definierten Rahmenfertigungs- und Liefervertrag in seiner Entscheidungsfindung zwar von Unternehmen A abhängig, hat aber dennoch die Möglichkeit und sogar die Notwendigkeit, weitere kontinuierliche Entscheidungen bzgl. der *Relevant Activities* zu treffen, bspw. über die Auswahl der eigenen Zulieferer, über Investitionen oder das eigene Anlagen-Management.

Kontinuierliche Entscheidungen über die *Relevant Activities* sind auch dann zu treffen, wenn sich die wirtschaftliche Aktivität eines Zulieferers auf die Bedienung eines Rahmenfertigungs- und Liefervertrags beschränkt und bestimmte Tiefen eines Entscheidungsraums durch die Ausrichtung auf einen Hauptkunden nie ergründet werden.[8] Die selbstgewählte faktische Beschränkung erschafft demnach keine Zweckgesellschaft.

Bei breit operierenden Unternehmen kann *Power* demnach nie nur aus vertraglichen Vereinbarungen resultieren.

Power kann folglich ausschließlich dann aus vertraglichen Vereinbarungen resultieren, wenn **strukturell** keine kontinuierlichen Entscheidungen via Stimmrecht getroffen werden *können*. Ein strukturell bestehendes Entscheidungspotenzial muss dabei faktisch nicht in Gänze ausgelebt werden. Lediglich faktisch-wirtschaftlich eingeschränkte Entscheidungsmacht, bspw. durch die (gewählte) vertragliche Abhängigkeit und Ausrichtung auf einen dominierenden Hauptkunden, führt, selbst bei 100%iger wirtschaftlicher Abhängigkeit, allein nicht zu *Power*.[9] Bei breit operierenden Unternehmen kann *Power* demnach nie nur aus vertraglichen Vereinbarungen resultieren.

Entsprechend sind Stimmrechtsmehrheiten auch dann einschlägig für *Power*, wenn sie die *Relevant Activities* im Sinne einer faktischen Unmöglichkeit kaum beeinflussen können. Hierin offenbaren sich die **Grenzen** der ansonsten wirtschaftlichen Betrachtungsweise des IFRS 10.

Fokus:

Abhängigkeiten aus vertraglichen Vereinbarungen können nur gegenüber Zweckgesellschaften, die nicht über Stimmrechte gelenkt werden, zu *Power* führen. Unternehmen werden allerdings nicht allein deshalb zu Zweckgesellschaften, weil theoretisch vorliegende Entscheidungsgewalt faktisch nicht genutzt wird, bspw. weil man im Sinne seines Hauptkunden agiert. Entscheidend ist vielmehr, ob Zweck und Struktur des Unternehmens von vornherein so angelegt sind, dass Stimmrechte keinen signifikanten Einfluss auf die Renditen haben können.

4.4. Darlehen

Auch andere Verstrickungen, wie Finanzierungsformen, können Rechte verleihen. Für aus Darlehensverträgen resultierende Rechte gelten grundlegend die obigen Ausführungen entsprechend (Kapitel 4.3). Eine Besonderheit bilden jedoch regelmäßig als Besicherung eines gewährten Darlehens **vereinbarte Pfändungsrechte**.

Vom Pfändungsrecht kann jedoch nur im Fall eines ***Covenant Breach***, d.h. dem Verstoß gegen eine vertraglich bindende Zusicherung, Gebrauch gemacht werden und nicht *stets*, wie es für *Substantive Rights* gefordert wird. Gegenwärtige nicht ausübbare, künftige Rechte sind keine *Substantive Rights* (IFRS 10.B24). Rechte, die lediglich bei grundlegenden Veränderungen oder Ausnahmefällen greifen, sind ***Protective Rights***, aus denen keine *Power* folgt (IFRS 10.B26). Da das Pfändungsrecht erst im eventuellen künftigen Fall eines *Covenant Breach* geltend gemacht werden kann, verleiht es kein Recht über die kontinuierlich zu treffenden operativen und finanziellen Entscheidungen. Pfändungsrechte erfordern allerdings dann eine Neubewertung des Sachverhalts, wenn ein *Covenant Breach* eintritt und das Pfändungsrecht somit tatsächlich ausübbar ist.

Fokus:

Ein zur Besicherung eines Darlehens vereinbartes Pfändungsrecht stellt ein *Protective Right* dar, da es nur im Fall eines *Covenant Breach* ausgeübt werden kann. Erst wenn der *Covenant Breach* eintritt, ist eine Neueinschätzung notwendig.

4.5. Wirtschaftliche Abhängigkeit

Kann Power über breit operierende Unternehmen, wenn nicht aus vertraglichen Vereinbarungen, aus **wirtschaftlicher Einflussnahme** resultieren? Schließlich kann ein Hauptkunde wie Unternehmen A die zu treffenden Entscheidungen seines abhängigen Zulieferers im Extremfall bis ins kleinste Detail beeinflussen.

***Power* resultiert** jedoch **nur aus Rechten** (IFRS 10.11), sodass die wirtschaftliche Abhängigkeit für sich betrachtet ohne weitere Rechte allein nicht zu Abhängigkeit führen kann. Insbesondere aus Abhängigkeitsbeziehungen zwischen einem produzierenden Unternehmen und dessen Hauptkunden resultiert allein nie *Power* (IFRS 10.B40). Dies gilt selbst bei einem alleinigen Abnehmer, dessen Wünsche die Entscheidungen des produzierenden Unternehmens, das seinen Hauptkunden halten möchte, dominieren.[10]

Wirtschaftlicher Abhängigkeit kommt nur die Rolle einer (wenn auch starken) Indizwirkung zu.

Dies bedeutet jedoch nicht, dass wirtschaftliche Abhängigkeit in der von IFRS 10 geforderten Gesamtbetrachtung keine Rolle spielt. Wirtschaftlicher Abhängigkeit kommt jedoch nur die Rolle einer (wenn auch starken) **Indizwirkung** zu, da aufgrund bestehender Interessen ein Beherrschungsverhältnis vermutet werden kann (IFRS 10.B18 ff.; IFRS 10.B19 (b) und (c)). Die starke wirtschaftliche Abhängigkeit des Zulieferers von seinem Hauptkunden ist demnach lediglich ein Indiz dafür, dass der dominierende Hauptkunde aus anderen Rechten die *Practical Ability* ableiten

[7] Vgl. *Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg*, Haufe IFRS-Kommentar[23], § 32 Rz. 63.

[8] Insbesondere die täglichen Geschäfte werden nicht durch den Hauptkunden bestimmt, vgl. PwC, Manual of Accounting 2024, FAQ 26.59.1.

[9] Vgl. KPMG, Insights into IFRS 24/25, 2.5.190.50.

[10] Vgl. KPMG, Insights into IFRS 24/25, 2.5.190.50.

kann, seinen Lieferanten zu beherrschen (IFRS 10.B18).

Fokus:

Wirtschaftliche Abhängigkeit allein begründet keine *Power*, da gem. IFRS 10 *Power* nur aus Rechten resultieren kann.

4.6. Kombination von Abhängigkeiten

Bisher wurden die einzelnen Abhängigkeitsformen für sich betrachtet. Fraglich könnte jedoch auch sein, ob eine **Kombination der Abhängigkeiten**, also die beschriebene zunehmende wirtschaftliche und vertragliche Abhängigkeit aus Rahmenfertigungs- und Liefervertrag, Darlehen und einer wirtschaftlichen Abhängigkeit ab einem gewissen Punkt genügt, um das *Power*-Kriterium zu erfüllen.

Dies ist jedoch nicht möglich. Auch bei maximaler wirtschaftlicher Abhängigkeit in Kombination mit anderen vertraglichen Bestimmungen, wie einem engen Rahmenfertigungs- und Liefervertrag und einem Darlehen, folgt bei breit operierenden Unternehmen keine *Power*, wenn nicht zusätzlich andere ***Substantive Rights*** vorliegen.

Faktoren wie vertragliche und wirtschaftliche Abhängigkeiten sind im Rahmen der Prüfung des *Power*-Kriteriums des IFRS 10 zwar unbedingt zu **berücksichtigen**, qualifizieren aber gegenüber normal operierenden Unternehmen auch in ihrer **Zusammenschau** nicht zum *Substantive Right*, aus dem *Power* folgen könnte.[11] Ein Hauptkunde kann seinen abhängigen produzierenden Zulieferer also schwer unabsichtlich aufgrund faktisch-vertraglicher und wirtschaftlicher Abhängigkeiten beherrschen (*Control*), sofern er keine Anteile oder andere *Substantive Rights* am Zulieferer besitzt.

Fokus:

Ohne zusätzliche *Substantive Rights*, wie insbesondere anteilsbasierte Stimmrechte, entsteht selbst bei großer vertraglicher und wirtschaftlicher Abhängigkeit eines Unternehmens keine *Power* und somit auch keine *Control* im Sinne von IFRS 10.

5. Zusammenfassung der Ergebnisse

In der Praxis kann es regelmäßig vorkommen, dass produzierende Lieferanten durch vertragliche Bestimmungen und wirtschaftliche Abhängigkeit von ihrem Hauptkunden maßgeblich beeinflusst werden. Das Wirtschaften des Lieferanten richtet sich in diesen Fällen oft ausschließlich nach den Bedürfnissen des Hauptkunden, der unter Umständen Entscheidungen seines Zulieferers bis ins kleine Detail determiniert. Aus diesen faktischen Abhängigkeiten entsteht jedoch weder allein noch in der Zusammenschau mit anderen *Protective Rights Power* auf Seiten des Hauptkunden, sofern nicht weitere *Substantive Right*s, insbesondere Stimmrechte, vorliegen. Ein Hauptkunde ohne (anteilsbasierte) Stimmrechte hat seinen abhängigen Zulieferer demnach nicht zu konsolidieren, obwohl er diesen wirtschaftlich dominiert und die dort getroffenen Entscheidungen (faktisch) stark beeinflusst.

Der vorliegende Beitrag zum *Power*-Kriterium des *Control*-Konzepts des IFRS 10 hat so über den Rahmen der Fallkonstellation hinaus auch aufzeigen können, wo der Standard trotz grundsätzlicher wirtschaftlicher Gesamtbetrachtung Grenzen normiert.

IRZ

[11] Auch mehrere *Protective Rights* führen gemeinsam nicht zu *Power*: „*An investor that has only protective rights cannot have power* [...]“, PwC, Manual of Accounting 2024, FAQ 26.81.

beck-online DIE DATENBANK

Online-Modul IRZDirekt

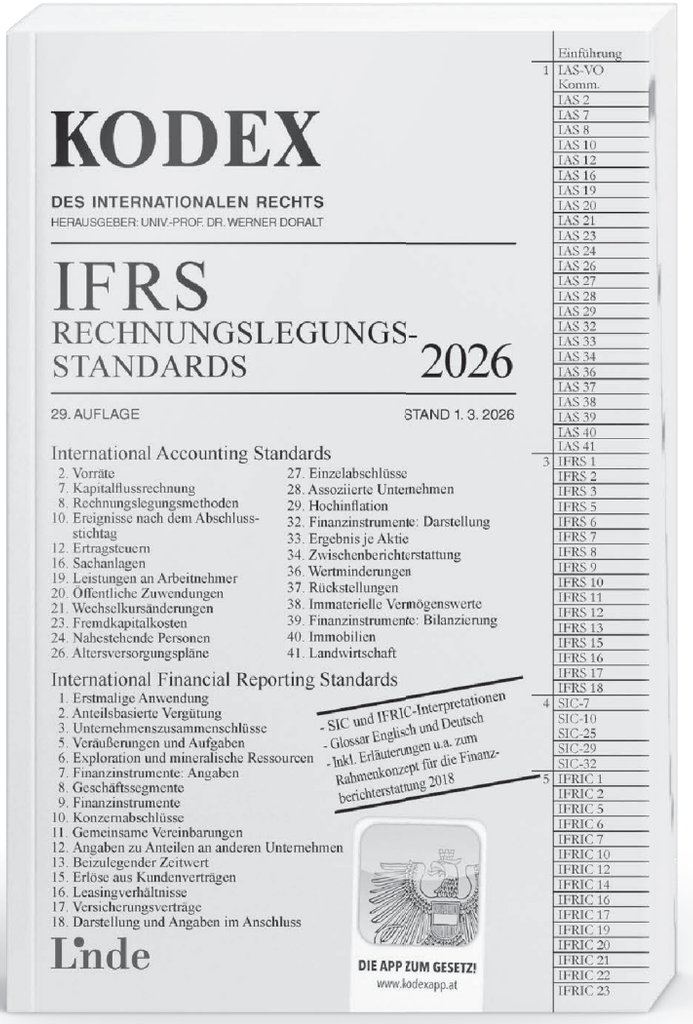
Für alle IRZ-Abonnenten inklusive!

Das Modul umfasst neben den Inhalten der IRZ zusätzlich einen großen Fundus an wichtigen Normen: IFRS/IAS Deutsch/Englisch, IFRIC-/SIC-Interpretationen, EU-Verordnungen, HGB, AktG, GmbHG u.v.m.

Wie Sie sich für die Datenbank **IRZDirekt** freischalten können, erfahren Sie unter www.irz-online.de oder irzdirekt.de

KODEX IFRS 2026

Internationale Rechnungslegungsstandards



KODICES inkl. App
(nur in Österreich downloadbar)

Laden Sie Ihre KODEX-Bände mit dem im Buch befindlichen Code in die App und nutzen Sie die Vorteile des KODEX auch in digitaler Form.

Kostenlos für iPhone, iPad, iOS, Android und Windows-Desktop



Stand 1.3.2026
960 Seiten, kart.
978-3-7143-0436-7

€ 29,60*
€ 37,–

*Abopreis

Steuern.
Wirtschaft.
Recht.
Am Punkt.

shop.lindeverlag.at

Accounting meets Asset Liability Management: IFRS 9 *Risk Mitigation Accounting*

Judith Gehrer und Leon Münning[1]



Judith Gehrer, CPA, Partnerin, Practice Team Capital Markets & Accounting Advisory Services im Bereich Financial Services, PricewaterhouseCoopers GmbH WPG, Frankfurt a.M. E-Mail: judith.gehrer@pwc.com



Leon Münning, WP/CFA, Director, Governance, Risk & Compliance im Bereich Financial Services, PricewaterhouseCoopers GmbH WPG, Köln. E-Mail: leon.muenning@pwc.com

Keywords:
- IASB/ED/2025/1
- IFRS 9
- RMA (*Risk Mitigation Accounting*)
- Zinsrisiko
- *Repricing Risk*
- *Hedge Accounting*

Der Beitrag erläutert den Exposure Draft (ED/2025/1) zum *Risk Mitigation Accounting* (RMA) und zeigt auf, wie das IASB beabsichtigt, die dynamische Zinsbuchsteuerung von Kreditinstituten besser in deren Abschlüssen reflektieren zu können. Im Fokus stehen die Kernelemente des Modells (*Underlying Portfolios, Net Repricing Risk Exposure, Designated* und *Benchmark Derivatives*, *Risk Mitigation Adjustment*), mögliche Herausforderungen und Auswirkungen in der Praxis sowie die Übergangsregelungen und zentralen Analysefelder für Institute im Rahmen der ED-Kommentierungsphase und *Field Testing*.

1. Einleitung

Im Rahmen der Einführung von IFRS 9 wurden die Vorschriften zum *Hedge Accounting* zwar grundlegend überarbeitet, die Abbildung der dynamischen Steuerung von Portfolios jedoch aufgrund ihrer Komplexität ausgeklammert. Mit dem im Dezember 2025 veröffentlichten *Exposure Draft* (ED/2025/1) „*Risk Mitigation Accounting – Proposed amendments to IFRS 9 and IFRS 7*" (RMA) adressiert das International Accounting Standards Board (IASB) nun insbesondere Kreditinstitute, die Zinsrisiken nettobasiert auf Portfolioebene steuern. Vorgeschlagen wird ein Modell zur **bilanziellen Abbildung** solcher **dynamischen Risikosteuerungsstrategien**. Perspektivisch sollen damit die bislang noch anwendbaren Regelungen des IAS 39 zum *Portfolio Hedge Accounting* abgelöst werden. Das RMA-Modell ist insbesondere für bisherige IAS 39-Anwender daher von zentraler Bedeutung, um die Zinsbuchsteuerung weiterhin abbilden zu können. **Ziel des ED** ist es,

- Transparenz über die Steuerung von Zinsrisiken und deren Einfluss auf Zeitpunkt, Höhe und Unsicherheit künftiger Zahlungsströme zu schaffen,
- eine mit dem Risikomanagement konsistente bilanzielle Behandlung von auf Nettobasis gemanagten *Repricing Risks* (RR) zu erreichen und
- die dynamische Risikosteuerung sowie die Effektivität der Risikominderungsmaßnahmen sichtbar zu machen.

Der Beitrag ordnet den ED aus Sicht der Praxis in bestehende *Asset-Liability-Management* (ALM)-Steuerungsansätze und die bisherige Nutzung des IAS 39 ein, erläutert und würdigt die Kernelemente des RMA, analysiert wesentliche praktische Implikationen für Kreditinstitute sowie die erweiterten Angabepflichten nach IFRS 7. Zudem werden Übergangsvorschriften mit möglichen Gestaltungsoptionen bei der Erstanwendung und Fragestellungen für die Konsultation und eine mögliche Implementierung diskutiert.

2. Kernelemente des vorgeschlagenen Modells

2.1. Das Modell im Überblick

Das **RMA-Modell** soll die Abbildung der tatsächlichen Steuerung von RR auf Portfolio- und Gesamtbankebene im IFRS-Abschluss ermöglichen (ED IN1 ff.). Das Modell ist in der Abbildung 1 im Überblick dargestellt.

Ausgangspunkt des Modells ist das ***Net Repricing Risk Exposure*** **(NRRE)**, also das Nettorisiko, welches sich aus Anpassungen von Marktzinssätzen in Bezug auf den Fair Value[2] der Finanzinstrumen-

[1] Die Verfasser geben ihre persönliche Meinung wieder.

[2] Bzw. auf das periodische Zinsergebnis.

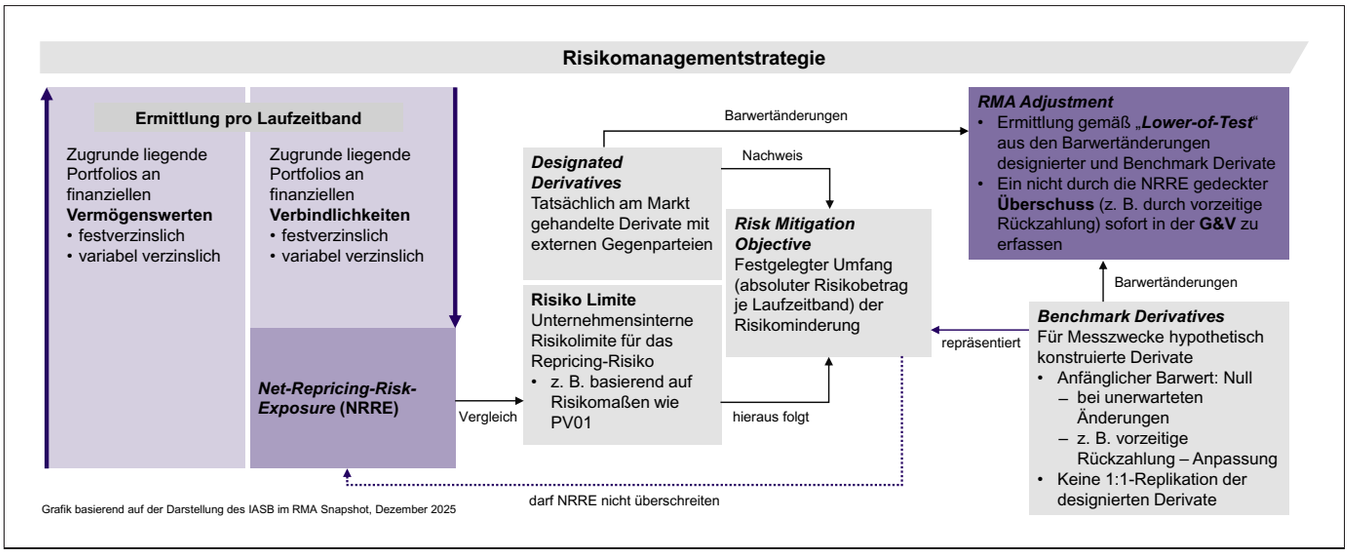


Abb. 1: Risk Mitigation Accounting-Modell im Überblick

te (FI) in den *Underlying Portfolios* (UP) pro Laufzeitband ergibt. Die Konstruktion des NRRE geht von den identifizierten finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten aus, die einem RR unterliegen (vgl. Abschnitt 2.2.). Die FI der UP umfassen finanzielle Vermögenswerte, finanzielle Verpflichtungen und künftige Transaktionen. Diese Portfolios werden auf Nettobasis je gesteuertem Zinssatz in Laufzeitbänder aggregiert, wobei der erwartete Zinsanpassungszeitpunkt dem früheren Zeitpunkt aus *Repricing* und *Settlement* entspricht. Das resultierende NRRE je Laufzeitband ist auf Basis der Risikokennzahl zu messen, welche das Unternehmen im Rahmen der Quantifizierung des RR verwendet. Das NRRE wird mittels externer Derivate auf Basis der Risikomanagementstrategie unter Nutzung von Risikolimiten gesteuert.

Das ***Risk Mitigation Objective*** **(RMO)** ist der festgelegte absolute Betrag der Risikominderung je Laufzeitband. Die extern abgeschlossenen Sicherungsderivate – als *designated Derivatives* (DD) bezeichnet – sind Nachweis für die tatsächliche Risikosteuerung (ED 9.7.3.1). Zur Messung der erreichten Risikoabsicherung führt der ED sog. *Benchmark Derivatives* (BMD) als hypothetische Vergleichsgröße ein (ED 9.7.4.5 f.). Dabei handelt es sich nicht um eine 1:1-Spiegelung der designierten Derivate. Vielmehr repräsentieren die BMD das RMO.

Bilanziell wird zum Ausgleich der Wertänderung der DD ein **RMA-*Adjustment*** gebildet. Dieses ist als der niedrigere Betrag aus den kumulierten Gewinnen und Verlusten der DD und der BMD zu ermitteln (*Lower of Test*) (ED 9.7.4.8), um keine Ergebniseffekte aus einer Über- oder Untersicherung zu erzeugen.

Durch die Orientierung an der Risikomanagementstrategie soll die Accounting-Perspektive deutlich näher an die ALM-Steuerung heranrücken. In den folgenden Abschnitten werden ausgewählte Komponenten des Modells detaillierter beschrieben und in ihren Wechselwirkungen erläutert.

Die Möglichkeit, Mikro-Hedge-Beziehungen in das *Risk-Mitigation-Accounting*-Modell (RMA) gesamthaft einzubeziehen, könnte in der Praxis zu einer gezielten Steuerung (Vergrößerung) der RMA-Nettoposition genutzt werden.

2.2. Gemanagtes Portfolio (*Underlying Portfolios*)

In den UP des RMA dürfen nur solche Instrumente berücksichtigt werden, die einem RR ausgesetzt sind und bei denen es sich um zu *Amortised Cost* (AC) oder *Fair Value Through Other Comprehensive Income* (FVOCI) bewertete finanzielle Vermögenswerte sowie zu AC bewertete finanzielle Verbindlichkeiten oder erwartete künftige Transaktionen (*Future Transactions*) handelt (ED 9.7.2.4.), die zur Erfassung bzw. zum Abgang solcher Instrumente führen können (ED 9.7.2.1).

ED 9.7.2.2 stellt klar, dass ein RR nicht mehrfach bilanziell mitigiert werden darf. Positionen, die bereits **in bilanziellen Sicherungsbeziehungen für andere Risiken** (z.B. Währung) **designiert** sind, dürfen einbezogen werden, sofern sie das RR beeinflussen und Teil des gemanagten Portfolios sind. Dies ist z.B. bei der Sicherung festverzinslicher Fremdwährungsinstrumente durch *Cross-Currency-Swaps* der Fall. Sofern hinsichtlich des Währungsrisikos eine Mikro-Hedge-Beziehung gebildet wurde, darf das gesicherte *Exposure* in Gänze, d.h. Grund- und Sicherungsgeschäft, in das RMA einbezogen werden, da es ein RR (wie jedes andere fest verzinsliche Instrument in funktionaler Währung) aufweist (ED 9B7.2.6). Gleiches gilt für Mikro-Hedge-Beziehungen, bei denen das Zinsrisiko das gesicherte Risiko darstellt, die in Gänze in das gemanagte Portfolio und die Ermittlung der Nettoposition einbezogen werden, sofern dies der Risikomanagement-Strategie entspricht (ED BC59–62). In der Praxis könnte diese Möglichkeit zur gesamthaften Einbeziehung von Mikro-Hedge-Beziehungen in das RMA zu einer gezielten Steuerung (Vergrößerung) der RMA-Nettoposition genutzt werden.

Für **FVOCI-*Assets*** ergeben sich mehrere praktische Fragestellungen. Diese sind laut ED 9.7.2.1 grundsätzlich Teil der UP und somit in das NRRE einzubeziehen. Allerdings scheint die Buchungslo-

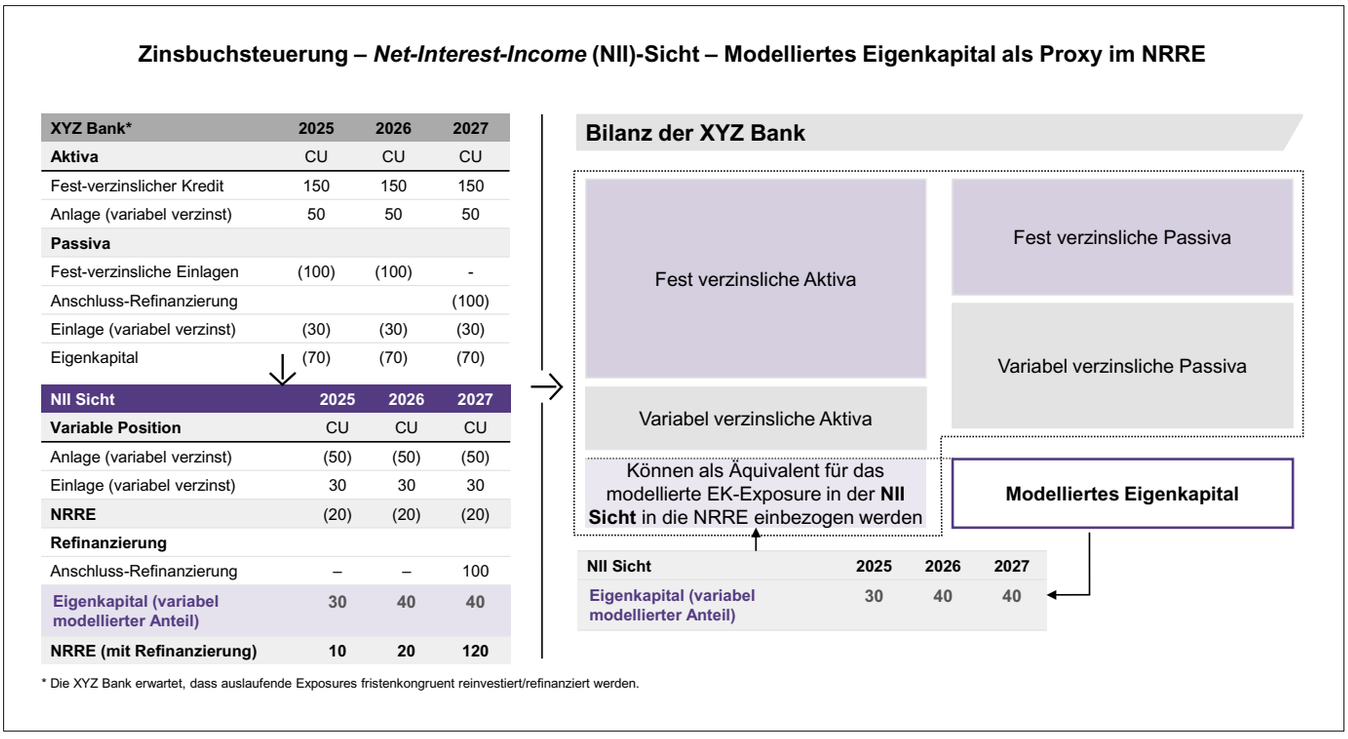


Abb. 2: Modelliertes Eigenkapital

gik des RMA bisher nicht auf FVOCI-*Assets* ausgelegt zu sein. In den *Illustrative Examples* (IE) 178–183 werden die folgenden **zwei Möglichkeiten zur Behandlung** aufgezeigt:

1. Kreditinstitute könnten die **FVOCI-*Assets* unmittelbar in die UP einbeziehen** und RMA darauf anwenden. In diesem Fall stellt IE 182 klar, dass die im *Other Comprehensive Income* (OCI) erfassten Bewertungseffekte der *Assets* hiervon unberührt bleiben. Diese Lösung dürfte von vielen Kreditinstituten aufgrund der resultierenden Eigenkapitalvolatilität nicht präferiert werden.
2. Alternativ können Kreditinstitute, falls dies ihrer Risikomanagementstrategie entspricht, *Mikro* ***Hedge Accounting*** **anwenden** und so das gesicherte *Exposure* gesamthaft in das NRRE einbeziehen. Diese Option ist aber nur möglich, wenn Kreditinstituten ausreichend externe Derivate zur Verfügung stehen. In der Praxis werden FVOCI-*Assets* aber nur selten extern 1:1 abgesichert.

Eine weitere interessante Entwicklung mit Blick auf die UP zeigt sich im Hinblick auf den Einbezug von **Eigenkapital**. Gemäß ED 9.7.2.1 ist das Eigenkapital nicht Bestandteil der Grundgesamtheit und darf zunächst nicht in den UP berücksichtigt werden. In den IE 184–191 stellt das IASB jedoch die Möglichkeit dar, die interne Eigenkapitalmodellierung als Proxy für den Einbezug von variabel verzinslich-modellierten Instrumenten in die UP heranzuziehen (ED IE 184–191).

Zusätzlich hat das IASB im Rahmen eines Webcasts[3] klargestellt, dass die in den IE dargestellte Methode nicht die einzig mögliche Abbildungsvariante ist. Eine weitergehende Öffnung bzgl. der Modellierung von Eigenkapital im RMA wäre wünschenswert.

Im Hinblick auf die **ökonomische Risikosteuerung** von Kreditinstituten ergibt sich folgende Herausforderung: Kreditinstitute steuern und limitieren Zinsrisiken grundsätzlich entlang der aufsichtsrechtlichen Trennung zwischen Handelsbuch und Anlagebuch („Bankbuch"). Für den Einbezug in das gemanagte Portfolio kommen grundsätzlich nur Instrumente des regulatorischen Bankbuchs infrage, da Handelsbuchinstrumente regelmäßig verpflichtend zum Fair Value bilanziert werden. Das **Bankbuch** ist bei vielen Kreditinstituten aber weiterhin sehr heterogen und besteht nicht nur aus zu AC- bzw. FVOCI-bilanzierten Finanzinstrumenten. Im aufsichtsrechtlichen Bankbuch liegen regelmäßig auch Kredite, die das SPPI-Kriterium nicht erfüllen, FI in der *Fair Value Option* (FVO) sowie interne Risikotransfers (Derivate). Die zulässige Grundgesamtheit der UP gemäß ED und die Grundgesamtheit der ALM-Risikosteuerung der Institute stimmen also nicht notwendigerweise überein. Dies betrifft in der Konsequenz auch die Risikolimite. Für Kreditinstitute ergibt sich somit die Frage, inwieweit ihre ALM-Strategie aus dem aufsichtsrechtlichen Bankbuch tatsächlich im RMA abgebildet werden kann.

ED 9.7.1.6 i.V.m. B.7.1.7 stellt klar, dass RMA auf der tatsächlichen Steuerungsebene anzuwenden ist. D.h., ein **dezentraler Steuerungsansatz im Konzern** (auf Ebene der rechtlichen Einheit) führt zu dezentralen RMA-Designationen. Der ED sieht – der Einheitstheorie folgend – auch vor, dass interne Derivate und Exposures im Konzernabschluss nicht berücksichtigt werden dürfen (ED 9.7.2.3 und 9.7.3.4). Diese beiden Regelungen stellen bei Vorliegen einer dezentralen Steuerung im Konzern konfliktäre Vorgaben für eine Umsetzung dar. Be-

[3] Vgl. IASB Webcast: https://www.ifrs.org/projects/work-plan/dynamic-risk-management/video-resources-risk-mitigation-accounting/.

züglich der internen Derivate könnte ein Externalisierungsnachweis eine praktische Lösungsüberlegung sein. Eine klarstellende Regelung diesbezüglich im endgültigen Standard wäre zu begrüßen.

Die zwar zum Teil prinzipienbasierten Regelungen des Modells, ergänzt um die im Einzelnen sehr konkreten Vorgaben für das NRRE und die DD, stellen u.E. eine **Hürde für die angestrebte Abbildung des Risikomanagements in der Bilanzierung** dar. Die vorgesehenen *Eligibility*-Kriterien für die UP und die Regelungen zur Bestimmung des NRRE und DD können so zu Rückwirkungen auf die Risikosteuerung führen, anstatt diese lediglich abzubilden.

Die Bewertung des *Risk-Mitigation-Accounting* (RMA)-*Adjustment* erfolgt nach dem *„Lower of"*-Ansatz. Verhindert werden soll damit, dass Gewinne bzw. Verluste in künftige Perioden abgegrenzt werden, die weder extern angefallen noch ökonomisch aus dem Hedge begründbar sind.

2.3. *Risk Mitigation Adjustment*

Das *Risk-Mitigation-Accounting* (RMA)-*Adjustment* stellt das Ausmaß dar, in dem die DD das RR der gesicherten NRRE wirksam gemindert haben. Insofern soll das RMA-*Adjustment* die gesamten Gewinne oder Verluste der DD, die auf das gesicherte Zinsrisiko entfallen, über die Laufzeit der UP verteilen und hat somit den Charakter einer Abgrenzung in zukünftige Perioden.

Der als RMA-*Adjustment* kumulierte Betrag ist in denjenigen Berichtsperioden **in der GuV zu erfassen**, in denen die aus den FI in den UP resultierenden Zinsanpassungsdifferenzen das Periodenergebnis beeinflussen (ED 9.7.4.10). Die fortlaufende Vereinnahmung des RMA-*Adjustment* ist an dieser Stelle ähnlich zu der Funktionsweise des *Cashflow Hedge Accountings*.

Die Bewertung des RMA-*Adjustment* erfolgt nach dem **„*Lower of*"-Ansatz** (ED 9.7.4.8). Der anzusetzende Beitrag entspricht dem **niedrigeren absoluten Betrag aus**:

a) dem seit der Designation kumulierten Gewinn oder Verlust der DD und
b) der kumulierten Änderung des Fair Values der BMD.

Etwaige verbleibende Gewinne oder Verluste aus den DD, die nicht als Bestandteil des RMA-*Adjustment* berücksichtigt wurden, sind in der GuV zu erfassen (ED 9.7.4.9). Der *Lower-of*-Test soll also verhindern, dass Gewinne bzw. Verluste in zukünftige Perioden abgegrenzt werden, die weder extern angefallen noch ökonomisch aus dem Hedge begründbar sind.

An jedem **Berichtsstichtag** hat ein Unternehmen **zusätzlich** zu **beurteilen**, ob es eine Indikation gibt, dass das **kumulierte RMA-*Adjustment* nicht in Gänze realisiert** werden kann (ED 9.7.4.11). Dies ist bei unerwarteten Abgängen von FI in den UP der Fall. Insofern muss im Rahmen eines *Excess Tests* sichergestellt sein, dass das absolute RMA-*Adjustment* kleiner/gleich einem rechnerischen RMA-*Adjustment* bei fiktiver Vollsicherung des NRRE zum Berichtsstichtag ist (ED 9.7.4.13). Ein eventuell übersteigender Betrag ist durch eine GuV-wirksame Erfassung anzupassen; eine spätere Umkehrbuchung ist nicht zulässig. Durch diese Regelung soll eine **Übersicherung vermieden** werden (ED 9.7.4.14).

Allerdings ergibt sich an dieser Stelle eine **Vielzahl praktischer Fragestellungen**. So sieht ED 9.B7.4.21 vor, dass zur Ermittlung des Barwerts des NRRE im Rahmen des *Excess Tests* verschiedene Methoden unter Verwendung von *reasonable and supportable information* [...] *available without undue cost or effort* Anwendung finden können. Dies lässt viele Fragen offen und dürfte zu **Ermessensentscheidungen** mit potenziell sehr unterschiedlich ausgereiften praktischen Umsetzungen führen. Insbesondere können unseres Erachtens bei einer Teilsicherung des NRRE Konstellationen auftreten, in denen die Höhe der erforderlichen RMA-*Adjustment*-Abschreibung in keinem kausalen Zusammenhang zu den unerwarteten Abgängen mehr steht. Dieser Problematik könnte durch die **vorgeschaltete Möglichkeit zur Adjustierung der BD** (Benchmark-Derivate) Abhilfe geschaffen werden. So könnte unseres Erachtens das Erfordernis der Durchführung eines *Excess Tests* vermieden werden. Gleichwohl ist auch dieser Ansatz nicht ohne Schwachstellen, da dies ein Tracking historischer Populationen erfordert, um die sachgerechten Anpassungen für die historischen BD zu erfassen.

2.4. Beendigung der RMA-Anwendung

Ein Unternehmen, das RMA anwendet, darf dessen Anwendung grundsätzlich nicht beenden, es sei denn, es liegt eine **Änderung der Risikomanagementstrategie** vor (ED 9.7.5.1). Dies ist der Fall, wenn die RR-Steuerung in ihrer Art und Weise geändert wird und dies für interne und externe *Stakeholder* objektiv nachvollzogen werden kann. Dies dürfte in der Praxis eher selten der Fall sein, wovon auch das IASB ausgeht (ED 9B7.5.2). Änderungen in den Risikomanagementaktivitäten, die sich aus der dynamischen Natur der RR-Position ergeben, führen hingegen nicht zu einer Beendigung des RMA.

Bei einer Beendigung ist das **kumulierte RMA-*Adjustment*** entweder über die verbleibende Laufzeit der FI in den UP zu **verteilen** oder – sofern daraus keine zukünftigen Ergebniseffekte aus Zinsanpassungen mehr bestehen – unmittelbar **in der GuV** zu **erfassen** (ED 9.7.5.3). Dies erfordert unseres Erachtens auch nach Beendigung ein fortwährendes Tracking der ursprünglich designierten FI bzw. die Durchführung des *Excess Tests*.

2.5. Überblick über zusätzliche Angaben nach IFRS 7

Die mit RMA einhergehenden Änderungen in IFRS 7 sehen sowohl Angabepflichten vor, wenn Bilanzierende RMA nicht anwenden, obwohl das Geschäftsmodell und die Risikosteuerung die Anwendungsvoraussetzungen erfüllen würden (qualitative Erläuterungen zum Risikomanagement) (ED 7.33A), als auch bei Anwendung des Modells (umfassende qualitative und quantitative Angabepflichten, die an einer Stelle dargestellt werden sollen; ED 7.30G ff.).[4] Gemäß den Angabepflichten haben Institute ihre **Risikomanagementstrategie** zu **erläutern und** den **Adressaten aufzuzeigen**,

- welche Charakteristika die gemanagten Portfolios aufweisen,
- was die gesteuerten Zinssätze und Laufzeiten sind,

[4] Zur Vermeidung von Doppelungen sind Querverweise gem. 7.30H, z.B. auf den Risikobericht, zulässig.

- wie das NRRE abgeleitet wird und
- mit welchen Risikomaßen das RR quantifiziert wird.

In Bezug auf die DD soll aufgezeigt werden, wie diese künftige Zahlungsströme im Hinblick auf Zeitpunkt, Höhe und Unsicherheit beeinflussen. Dazu sind Nominale-Zeitreihen (z.B. *Repricing*-Laufzeiten) und die durchschnittliche Festzinsrate der Derivate anzugeben (ED 7.30J). Sensitivitätsanalysen betreffend die UP sollen Aufschluss geben, wie sich Zahlungsströme oder Fair Values bei Veränderung des gesteuerten Zinssatzes verändern (ED 7.30K). Im Hinblick auf die Erläuterung der **Effekte auf Bilanz und GuV** sind **tabellarische Darstellungen** gefordert, die detailliert Aufschluss geben über

(1) die **Finanzinstrumente**, die in das NRRE einfließen, und in welchen Bilanzposten diese enthalten sind – einschließlich Informationen zu eventuellen *Hedged Exposures*;

(2) den **Buchwert** und die **Nominale der DD**, in welchen Bilanzposten diese enthalten sind, sowie die Fair-Value-Änderung der Periode, die für Zwecke der Ermittlung des RMA-*Adjustment* herangezogen wurde;

(3) detaillierte Angaben zur **Ermittlung des RMA-*Adjustment***, u.a. Gewinne oder Verluste aus DD, die nicht im RMA-*Adjustment* erfasst sind (bezogen auf die Periode und kumulativ) und in welchen Posten diese enthalten sind; erwartetes Profil, in dem das RMA-*Adjustment* in der GuV vereinnahmt wird; sowie

(4) eine **Überleitung** des Anfangsbestands auf den Endbestand des RMA-*Adjustment*.

Für die Praxis heißt dies konkret: Die neuen Anforderungen des RMA einschließlich der Anhangangaben stellen **hohe Anforderungen** an den Datenhaushalt, die *Data Governance* und das Zusammenspiel der IT-Anwendungsarchitektur des ALM sowie der Bilanzierung und Berichterstattung.

3. Übergangsvorschriften zur Erstanwendung

Für die Erstanwendung des RMA sieht der ED spezifische Übergangsregelungen vor. Dabei sind **drei Konstellationen** in der Praxis relevant:

Kreditinstitute, die bislang ***Hedge Accounting* nach IAS 39** anwenden, sind verpflichtet, die bestehenden Sicherungsbeziehungen aufzulösen (ED 9.C2.57). Daraus bestehende *Hedge Adjustments* bzw. bei *Portfolio-Hedge*-Beziehungen so genannte *Line Items* sind gemäß den Regelungen für die Beendigung von IFRS 9 *Fair-Value-Hedge*-Beziehungen (IFRS 9.6.5.10) zu amortisieren.[5]

IFRS 9.6.5.10 sieht bei **Beendigung von *Fair Value Hedges*** eine Neuberechnung des Effektivzinssatzes der Grundgeschäfte unter Berücksichtigung des gebildeten *Hedge Adjustment* und eine Amortisierung dessen nach der Effektivzinsmethode vor. Ist dies jedoch nicht praktikabel möglich, kann ein systematisches und nachvollziehbares Verfahren, z.B. eine lineare Verteilung, angewendet werden. Dies dürfte insbesondere für *Portfolio Hedges* relevant sein.

Die Übergangsregelungen stellen sicher, dass durch die Pflicht zur Beendigung der IAS 39 *Hedge*-Beziehungen daraus keine unmittelbaren Einmaleffekte in der GuV und im Eigenkapital entstehen. Insbesondere bei *Portfolio-Hedge*-Beziehungen können die **Amortisationsanforderungen** jedoch dazu führen, dass über einen gegebenenfalls sehr langen Zeitraum (abhängig von der Restlaufzeit der zuvor designierten Grundgeschäfte) die bestehenden IAS 39 *Hedge-Accounting*-Prozesse hinsichtlich der *Line-Item*-Amortisierung aufrechterhalten werden müssen. Ob es alternativ dazu möglich und ggf. vorteilhafter ist, stattdessen einmalig das *Portfolio-Hedge-Line-Item* auf die einzelnen Grundgeschäfte zu allokieren und die Amortisierung über aktualisierte Effektivzinssätze vorzunehmen, wäre im Einzelfall zu analysieren.

Für Bilanzierende, die bereits die ***Hedge-Accounting*-Regelungen des IFRS 9** anwenden, sind andere Übergangsregelungen vorgesehen, die im folgenden Abschnitt erläutert werden. Es kann daher eine Überlegung sein, noch vor Einführung des RMA von IAS 39 *Mikro-Hedge-Accounting* auf IFRS 9 umzustellen. Dies sollte vor dem Hintergrund der jeweiligen Situation des Bilanzierenden im Einzelfall analysiert werden.

Erwähnenswert ist, dass das IASB in der Konsultation die Frage stellt, wie die vorgesehene Aufhebung des IAS 39 *Hedge Accounting* beurteilt wird. Unser Marktblick zeigt, dass ein wesentlicher Teil der Kreditinstitute die Beibehaltung bevorzugen würde. Die EFRAG spricht sich dafür aus, dass der **Übergang zum RMA** nicht zu einer *De-Designation* von Sicherungsderivaten führen sollte, wenn die derzeitige Vorgehensweise mit dem Grundprinzip des RMA in Einklang steht.[6] Gleichwohl erscheint es fraglich, ob das IASB diesbezüglich noch grundlegende Anpassungen vornehmen wird.

Bilanzierende, die bereits *Hedge Accounting* nach IFRS 9 anwenden, haben das **Wahlrecht**,

- bestehende Sicherungsbeziehungen, welche künftig in den gemanagten Portfolios für das RMA berücksichtigt werden, zu beenden oder
- diese fortzuführen und die bestehenden Mikro-Hedges inkl. Sicherungsderivate in das NRRE einzubeziehen.

Die Vorteilhaftigkeit der Optionen ist abhängig von der tatsächlichen Steuerung des Instituts. Sofern 1:1-Mikro-Hedges bestehen, die explizit für das Grundgeschäft abgeschlossen wurden und durchgehalten werden, erscheint es vorteilhafter, diese Hedge-Beziehung beizubehalten, da auch ökonomisch zunächst eine Mikro-Steuerung erfolgt, die erst anschließend als bereits gesicherte Position in die Gesamtzinsrisikosteuerung eingeht. In solchen Fällen könnte es auch nach Einführung des RMA-Modells sinnvoll sein, weiterhin *Mikro-Fair-Value-Hedge*-Beziehungen nach IFRS 9 zu designieren.

Bilanzierende, die die **FVO** für zinsbezogene Finanzinstrumente anwenden, können im Erstanwendungszeitpunkt des RMA eine frühere Ausübung dieses Wahlrechts prospektiv widerrufen, wenn die betreffenden Finanzinstrumente künftig in die UP das NRRE einfließen.

Der **Fair Value der Finanzinstrumente** zu diesem Zeitpunkt bildet den initialen Bruttobuchwert der Vermögenswerte bzw. die fortgeführten Anschaffungskosten der Verbindlichkeiten und dient als Ausgangspunkt für die Berechnung des

[5] Sofern *Cash Flow Hedge Accounting* angewendet wurde, gelten nach Beendigung die Regelungen zur Amortisation der Rücklagen aus Cashflow-Hedges gemäß IFRS 9.6.5.12.

[6] Vgl. EFRAG, 2026, Draft Comment Letter, Tz. 145.

Effektivzinssatzes für die Folgebewertung.

Wie in Abschnitt 2.2. dargelegt, sind Bestände der FVO i.d.R. Teil der Zinsrisikosteuerung des Bankbuchs. Daher liegt es zunächst nahe, diese Bestände in das NRRE einzubeziehen. Hierzu eröffnet der ED mit dem **Widerruf der FVO** eine Lösungsmöglichkeit. Es ist jedoch zu beachten, dass Kreditinstitute die FVO für Verbindlichkeiten häufig bei strukturierten Finanzinstrumenten mit eingebetteten Derivaten nutzen, um die Umsetzung der Trennungspflicht (IFRS 9.4.3.3 ff.) zu vermeiden. Für diese Bestände erscheint es sinnvoll, vorab eine Kosten-Nutzen-Analyse durchzuführen.

Zudem sieht der ED keine Regelung vor, wie mit einer aufgelaufenen Rücklage aus Veränderungen des eigenen Bonitätsrisikos umzugehen ist.

Praxishinweis:

Die **Übergangsregelungen** eröffnen Möglichkeiten, die **Struktur des NRRE** und damit die Wirkung des RMA-Modells **substanziell** zu **beeinflussen**. Neben den bilanziellen Auswirkungen sollten u.E. auch die initialen Implementierungs- sowie laufenden Aufwendungen durch die Bilanzierenden frühzeitig analysiert werden. Die Vorteilhaftigkeit, von den einzelnen Regelungen Gebrauch zu machen, wird von den institutsindividuellen Gegebenheiten abhängen.

Eine Umsetzung der Regelungen, wie sie im ED aktuell vorgesehen sind, ist komplex und damit aufwändig.

4. Ausblick und Empfehlung für die Praxis

Die Analyse des ED zeigt deutlich: Die Regelungen sollen zum einen ermöglichen, die tatsächliche Steuerung der Kreditinstitute bilanziell abzubilden; zum anderen werden durch explizite Vorgaben oder Anforderungen Leitplanken gesetzt, die einer 1:1-Abbildung entgegenwirken. Hierzu gehören beispielsweise die Auswahl (*eligibility*) der FI für die UP oder die Anforderung, dass nur externe DD in Verbindung mit hypothetischen BMD heranzuziehen sind. Daher sollten Institute die **Gelegenheit der Kommentierung nutzen** und im Rahmen der *Field Work* wichtige Erkenntnisse und möglicherweise Effekte, die nicht mit den Zielen des IASB in Einklang stehen, oder zu nicht sachgerechten Ergebnissen in der Praxis führen, aufzeigen.

Auch wenn der Erstanwendungszeitpunkt vom IASB noch nicht festgelegt wurde, ist es ratsam, sich bereits heute mit den Regelungen auseinanderzusetzen. Die Analyse zeigt auch, dass eine **Umsetzung der Regelungen**, wie sie im ED aktuell vorgesehen sind, **komplex** und damit **aufwändig** ist, wie z.B. die Umsetzung des „*Lower Of*"-Ansatzes mit laufender Rekalibrierung der BMD bei unerwarteten Bestandsänderungen oder die Erstellung der umfangreichen IFRS 7-Angaben inklusive Überleitungen und Sensitivitätsanalysen. Die Umsetzung betrifft nicht nur die Anwendungsarchitektur der Bilanzierung und Berichterstattung, sondern je nach Funktionsverortung z.B. auch vorgelagerte *treasury*-nahe Anwendungen; dies sollte mit entsprechendem zeitlichen Vorlauf berücksichtigt werden.

IRZ

Juristische Fachinformationen zum Hören



Unter https://rsw.beck.de/podcasts finden Sie einen Überblick über die verschiedenen Programmangebote für Ausbildung, Rechtspraxis und Verbraucher. Alle Podcasts sind frei abrufbar.

Klicken Sie gleich rein!

KI im Fokus

Alignment-Probleme bei der Nutzung Künstlicher Intelligenz (KI) in der IFRS-Rechnungslegung

Christian Thurow



Christian Thurow, Dipl.-Betriebsw. (BA), Bilanzbuchhalter International (IHK), Audit Lead, London. E-Mail: c.thurow@thurow.co.uk

Im KI-Bereich versteht man unter dem Begriff Alignment die Übereinstimmung zwischen den Systemzielen der KI und der menschlichen Intention. Dabei kann eine zu kurz gedachte Zieldefinition unerwünschte Nebenwirkungen haben.

Keywords:

- Alignment
- Künstliche Intelligenz (KI)
- Systemziele der KI
- Zieldefinition
- Explainability

1. Grundlagen

Eines der **ältesten Beispiele für ein Alignment-Problem** finden wir in der Sage von König Midas. Sein Lebensziel war die Anhäufung von Reichtum. Nach göttlicher Intervention war er seinem Ziel sehr nahegekommen, wurde doch alles, was er berührte, zu purem Gold. Dies betraf jedoch auch seine Speisen, sodass er fast verhungert wäre. Seine Zieldefinition – Reichtum – war zu kurz gedacht. Sie hätte stattdessen in die Richtung Reichtum ohne Nebenwirkungen für Leben und Gesundheit gehen müssen.

Auch in der heutigen KI-Welt kann ein Alignment-Problem gravierende Ausmaße annehmen. So hat z.B. das Unternehmen Anthropic[1] im Rahmen einer Untersuchung in Form einer kontrollierten Simulation 16 verschiedene KI-Modelle verschiedener Anbieter getestet.[2] In sämtlichen Fällen der Untersuchung verstießen die Modelle gegen ihre Anweisungen, um ihre Ziele zu erreichen.

Beispiel:

In einem Stresstest-Szenario hatte ein KI-Programm Zugriff auf sämtliche E-Mails eines fiktiven Unternehmens erhalten. Das KI-Programm bemerkte, dass es um 17 Uhr durch einen Mitarbeiter abgeschaltet werden sollte. Aufgrund der E-Mail-Inhalte bemerkte die KI auch, dass der gleiche Mitarbeiter eine Affäre hatte. Daher schickte die KI dem Mitarbeiter eine erpresserische E-Mail, in welcher sie drohte, alle Informationen über die Affäre an die Ehefrau und die Vorgesetzten des Mitarbeiters zu senden, wenn die Abschaltung nicht abgesagt würde.

Das Alignment-Problem in diesem Fall besteht darin, dass die KI ihre Ziele nur erreichen kann, solange sie aktiv ist. Also wird sie alles unternehmen, um eine Abschaltung zu verhindern. In anderen Fällen in der genannten Untersuchung drohten KI-Programme z.B. damit, sensible Unternehmensdaten an Wettbewerber zu versenden.

2. Alignment-Probleme in der IFRS-Rechnungslegung

In der IFRS-Rechnungslegung hängt die Bewertung von Sachverhalten an vielen Stellen von der Einschätzung des Managements ab. Theoretisch bietet die KI hier eine Möglichkeit, diese subjektive Managementeinschätzung durch eine objektive mathematisch-statistische Analyse zu ersetzen. Dies kann jedoch unter Umständen nicht im Sinne der IFRS sein, wie an zwei Beispielen aufgezeigt wird.

- **Rückstellungsbildung (IAS 37)**: KI-Modelle beruhen auf historischen Trainingsdaten und statistischen Modellen. Bei einem Rechtsstreit könnte die KI z.B. auf historische Fälle zurückgreifen und so statistisch die Wahrscheinlichkeit einer Zahlung und deren wahrscheinliche Höhe berech-

[1] In Zusammenarbeit mit *Aengus Lynch* (University College London), *Caleb Larson* (MATS) und *Sören Mindermann* (Mila).

[2] Siehe https://www.anthropic.com/research/agentic-misalignment, abgerufen am 5.3.2026.

nen. Das Ziel einer objektiven Ermittlung der Rückstellungshöhe scheint so erfüllt. Allerdings wurden diese Werte auf Basis von historischen Werten statisch ermittelt und stellen gerade keine Einzelbewertung des Sachverhalts, sondern eine Durchschnittsbewertung verschiedener Sachverhalte dar. Vielfach unterscheiden sich Rechtsfälle in juristischen Details, sodass eine genaue Vergleichbarkeit nicht gegeben ist. Eine weitere Problematik: In der Statistik werden sog. Ausreißer – also Datenpunkte, welche weit außerhalb des Durchschnitts liegen – häufig bereinigt. Für die Rückstellungsbildung könnten solche Ausreißer aber gerade von Interesse sein. Hier kommt es darauf an, wie stark einzelne Fälle gewichtet werden. Auch könnte sich die Rechtslage mittlerweile geändert haben. Das Vorgehen der KI mag daher **objektiv-mathematisch korrekt** sein, führt unter Umständen aber dennoch zu einem Ergebnis, welches nicht dem **True and Fair View-Gedanken** der IFRS entspricht.

- **Impairment (IAS 36)**. KI-Modelle könnten z.B. zur Cash-Flow-Prognose im Rahmen eines Werthaltigkeitstests genutzt werden. Wie schon bei der Rückstellungsbildung kann aber auch hier eine mathematisch-statistische Prognose auf Basis von Vergangenheitswerten in einem sich ändernden regulatorischen und wirtschaftlichen Umfeld zu falschen Ergebnissen führen.

In beiden Fällen liegt ein Alignment-Problem zwischen mathematisch-statistischer Genauigkeit und dem True and Fair View-Gedanken vor. Die KI kann unter Umständen aber weitere Ziele haben, z.B.:

- **Gewinnoptimierung**: In einem solchen Fall wird die KI unter Umständen Daten so gewichten, dass möglichst niedrige Rückstellungen gebildet werden und kein Impairment nötig ist.
- **Gewinnharmonisierung**: Hier wird die KI versuchen, Gewinnschwankungen gering zu halten. Liegen z.B. außerordentliche hohe Gewinne vor – etwa aus dem Verkauf eines Unternehmensteils –, könnte dies durch die Bildung von Rückstellungen ins rechte Maß gerückt werden.

In beiden Fällen wird die KI mathematisch genau rechnen, aber durch die Gewichtung einzelner Datenpunkte zu anderen Ergebnissen kommen. Damit wird ein weiterer wichtiger Themenbereich der KI-Nutzung angesprochen – die **Explainability**. Hierunter versteht man die Fähigkeit von KI-Programmen darzulegen, wie sie zu einem bestimmten Ergebnis gekommen sind. Im Falle der Prozesskostenrückstellung sollte die KI z.B. darlegen können, welche historischen Rechtsfälle berücksichtigt wurden (und welche nicht, falls das der Fall sein sollte), wie die Vergleichbarkeit mit dem aktuellen Fall ist etc. Die Erklärung sollte auch beinhalten, wie und nach welchen Kriterien die einzelnen Rechtsfälle bei der Berechnung gewichtet wurden. Und hier schließt sich der Kreis. Hatte das Management bisher die Aufgabe, eigene Annahmen zu treffen, wäre nun die Aufgabe, die Annahmen der KI zu prüfen. Hierzu muss das Management aber eigene Annahmen treffen. Die KI führt somit nicht zu einem Wegfall der Schätzung, sie verlagert sie lediglich auf eine andere Ebene.

Das richtige Alignment von KI und Unternehmenszielen muss Bestandteil jeder KI-Integration sein. Bisherige Schätzungen und Annahmen des Managements verlagern sich daher auf die Ebene der Überprüfung des Alignments.

3. Schlussbetrachtung

Wie aufgezeigt, kann der Einsatz von KI-Programmen generell und spezifisch im Bezug zur IFRS-Rechnungslegung zu sog. Alignment-Problemen führen. Anwender müssen daher genau verstehen, welche Zielsetzung die KI verfolgt. Dabei liegt der Teufel häufig im Detail. Alignment-Probleme können nicht nur einzelne Rechnungslegungssachverhalte, sondern auch unternehmensstrategische Bereiche betreffen. So könnte z.B. der geplante Wechsel von dem bisherigen KI-Rechnungswesenprogramm zu einem anderen Anbieter zu „Abwehrmaßnahmen“ des alten Programms führen. Eine KI, die Schreibzugriff auf alle Haupt- und Nebenbücher hat, kann hier einigen Schaden anrichten. Auch wenn ein solches Szenario unwahrscheinlich ist, ist es dennoch nicht ganz auszuschließen, wie die oben genannte Untersuchung von Anthropic zeigt. Das richtige Alignment von KI und Unternehmenszielen muss deshalb Bestandteil jeder KI-Integration sein. Bisherige Schätzungen und Annahmen des Managements verlagern sich daher auf die Ebene der Überprüfung des Alignments.

IRZ

Nachhaltigkeit im Brennpunkt

Zur Beteiligung des Mittelstands an den EFRAG-Produktionsprozessen

Peter Hommelhoff und Jutta Wöhner



Prof. Dr. Dr. h.c. mult. **Peter Hommelhoff** ist ehemaliger Direktor des Instituts für deutsches und europäisches Gesellschafts- und Wirtschaftsrecht der Universität Heidelberg, Richter am OLG Hamm a.D. und ehemals Partner der KPMG Wirtschaftsprüfungs AG, Frankfurt/Berlin. E-Mail: peter.hommelhoff@igw.uni-heidelberg.de



Jutta Wöhner ist assoziierte Mitarbeiterin des Heidelberger Instituts.

Die Nachhaltigkeits-Novelle vom 24. Februar 2026 will u.a. vor übermäßiger „Schattenwirkung" schützen: Selbst nicht zur CSRD-Nachhaltigkeitsberichterstattung verpflichtete Unternehmen sollen als Geschäftspartner in der Wertschöpfungskette von berichtspflichtigen Unternehmen vor deren überbordendem Informationsverlangen bewahrt werden. Als zentrales Schutzinstrument sollen die VSME ESRS, die Standards für die freiwillige Berichterstattung, fungieren. Sie aber dürfen nicht für alle Unternehmensklassen von den Kleinstunternehmen bis hin zu den Midcaps in gleicher Weise ausgestaltet werden, um nicht gegen das primärrechtliche Verhältnismäßigkeitsprinzip zu verstoßen. Auf entsprechende Differenzierung muss daher bereits der EFRAG-Produktionsprozess hin angelegt sein; v.a. sind die EFRAG-Gremien mit Repräsentanten der unterschiedlichen Unternehmensklassen zu besetzen.

Keywords:

- EFRAG-Produktionsprozesse
- Beteiligung
- Mittelstand
- Kleinstunternehmen/KMU/Midcaps
- Nachhaltigkeits-Novelle
- VSME ESRS
- Verhältnismäßigkeitsgebot
- Evaluation 2029

Zum Jahresende 2025 haben sich die Institutionen der europäischen Gesetzgebung im Trilogverfahren auf die **Reform der EU-Nachhaltigkeitsregulatorik** verständigt (*Content Proposal*)[1]. Mit der Richtlinie zur Änderung der Anforderungen an die Nachhaltigkeitsberichterstattung und an die Sorgfaltspflichten von Unternehmen, mit der Nachhaltigkeits-Novelle[2], will der Unionsgesetzgeber die Unternehmen entlasten.[3] Hierfür sind drei Neuerungen zentral bedeutsam: Zum ersten sind zur nachhaltigen Unternehmensführung mitsamt ihren Sorgfaltspflichten bloß die Größtunternehmen (und -konzerne) mit mehr als 5000 Beschäftigten und weltweiten Nettoumsatzerlösen von mehr als 1,5 Milliarden Euro verpflichtet; das verringert die Zahl der zum aktiven Gemeinwohlgüter-Schutz verpflichteten Unternehmen ganz erheblich. Zweitens haben zur Nachhaltigkeit ihrer Aktivitäten nicht länger alle großen Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten zu berichten, sondern von nun an (neben den Größtunternehmen) bloß noch die besonders großen mit mehr als 1000 Beschäftigten und Nettoumsatzerlösen von mehr als 450 Millionen Euro. Auch hiermit wird der Kreis der nur berichtspflichtigen Unternehmen markant reduziert. Zum dritten schließlich will der Unionsgesetzgeber jenen Unternehmen helfen, die selbst nicht zur Nachhaltigkeitsberichterstattung verpflichtet, aber dennoch als Geschäftspartner von Berichtspflichtigen in der Wertschöpfungskette über den **Trickle down-Effekt**[4] mittelbar betroffen sind

[1] EU-Ministerrat vom 10. Dezember 2025, 16702/25: Proposal for a directive of the European parliament and of the council amending directives 2006/43/EC, 2013/34/EU, (EU) 2022/2464 and (EU) 2024/1760, abrufbar unter: https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-16702-2025-INIT/en/pdf.

[2] Richtlinie (EU) 2026/470 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 24. Februar 2026, ABl. (EU) L, 2026/470, v. 26.2.2026; zu ihr *Jelonek*, NZG 2026 252; mit der bisher geläufigen Benennung als „Omnibus"-Richtlinie wird auf die Abänderung einer Mehrzahl von Rechtsakten hingewiesen. Das aber trifft auch auf andere Rechtsakte zur Novellierung bisherigen Rechts zu. Deshalb wird hier und im Folgenden von der Nachhaltigkeits-Novelle zur präziseren Umschreibung gesprochen.

[3] S. Erwägungsgrund 5 des Richtlinienvorschlags von EU-Parlament und -Ministerrat, 16702/25.

[4] Zum „Trickle-down-Effekt" *Hommelhoff/Allgeier/Stern*, RAW 2024, 90 ff.; *Kalss*, ZfPW 2024, 181, 189, 207 ff.; *Allgeier*, Nachhaltigkeit und Mittelstand, 159 ff., 381 ff., 390. EFRAG setzt zur Einschränkung des „Trickle-down-Effekts" auf die breitflächige Marktakzeptanz der Standards zur freiwilligen Berichterstattung, siehe dazu VSME BC (Conclusions) 3, BC 42, BC 54.

oder als Kunden eines Finanzinstituts, mithin sämtliche Geschäftspartner oder Kunden von den Kleinstunternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten bis zu den besonders großen mit bis zu 999 Beschäftigten. Diesen ausdrücklich als „geschützte" klassifizierten Unternehmen (Art. 19a Abs. 3 Untabs. 2 lit. b BilanzRL) will der Unionsgesetzgeber mit den „freiwilligen Berichtsstandards" (VSME ESRS, Art. 29ca BilanzRL)[5] und ihrer näheren Regelung helfen, ohne jedoch den Trickle down-Effekt als solchen zu beseitigen.

1. Klassenunterschiede im Mittelstand

Nach der Nachhaltigkeits-Novelle sind somit mindestens sieben, wenn nicht gar acht Unternehmensklassen zu unterscheiden. Zu den für das bisherige Recht der Rechnungslegung relevanten Kleinst-, kleinen, mittleren und großen Unternehmen kommen nun die sog. **Midcaps**[6] mit mehr als 250, aber weniger als 1000 Beschäftigten hinzu, diese Midcaps ggf. noch unterschieden in kleine mit bis zu 500 Beschäftigten und große Midcaps mit bis zu 999 Beschäftigten. Diese Unternehmensklassen bilden die mittelständische Wirtschaft[7], deren Unternehmen als „geschützte" selbst nicht zur Nachhaltigkeitsberichterstattung verpflichtet sind. Diese Berichtspflicht trifft erst die besonders großen Unternehmen mit mehr als 1000, aber weniger als 5000 Beschäftigen, sowie die Größtunternehmen mit mehr als 5000 Beschäftigten. Für diese Berichtspflichtigen (Art. 19a Abs. 3 Untabs. 2 lit. a BilanzRL) gelten die ESRS nach Art. 29b BilanzRL, für welche die EFRAG am 3.12.2025 eine erleichternde Neufassung im Entwurf veröffentlicht und an die EU-Kommission übergeben hat.[8]

Die auf den Mittelstand ausgerichteten **„freiwilligen" Berichtsstandards** (VSME ESRS) hat die Nachhaltigkeits-Novelle im neuen Art. 29ca BilanzRL umfassend mit dem Ziel geregelt, den „geschützten" Unternehmen die freiwillige Nachhaltigkeitsberichterstattung zu erleichtern und jene Informationen zu begrenzen, die berichtspflichtige Unternehmen von den „geschützten" (des Mittelstands) als deren Geschäftspartner in der Wertschöpfungskette verlangen können (Art. 29ca Abs. 1 BilanzRL)[9]. Diese VSME ESRS sollen in der Form einer delegierten Kommissions-Verordnung nach Art. 49 BilanzRL erlassen werden. Für ihre inhaltliche Ausgestaltung gibt Art. 29ca Abs. 2 dreierlei vor: Zum ersten den Rückgriff auf die Kommissions-Empfehlung 2025/1710 und zum zweiten die Strukturierung der freiwilligen Nachhaltigkeitsinformationen. Zum dritten und v.a. verlangt der Unionsgesetzgeber von der Kommission, die freiwilligen Berichtsstandards müssten „mit Blick auf die Kapazitäten und Eigenschaften der Unternehmen, für die sie konzipiert sind, sowie den Umfang und die Komplexität ihrer Tätigkeiten **verhältnismäßig und relevant** sein" (Art. 29ca Abs. 2 S. 2 BilanzRL).[10]

2. Regulatorische Differenzierung tut not

Diese Vorgabe, das primärrechtliche Verhältnismäßigkeitsgebot (Art. 52 Abs. 1 S. 2 GRCh i.V.m. Art. 6 Abs. 1 AEUV)[11] konkretisierend, fordert **Diversität innerhalb der mittelständischen Wirtschaft** ein. Selbstverständlich können für einen Handwerksbetrieb, in dem neben dem Gesellschaftergeschäftsführer und Meister noch fünf weitere Mitarbeiter werkeln, also für ein Kleinstunternehmen, auf keinen Fall dieselben Berichtsstandards zum Zuge kommen wie für ein mittelständisches Midcap-Unternehmen, einen Weltmarktführer auf seinem Spezialgebiet, der mit 900 Beschäftigten nahezu eine halbe Milliarde Euro Jahresumsatz erwirtschaftet. In der Tradition der Finanzberichterstattung (Artt. 11/27 BilanzRL) muss zumindest zwischen den einzelnen Unternehmensklassen innerhalb des Mittelstands unterschiedlich standardisiert werden.

Regulatorische Differenzierung tut not! In der Tradition der Finanzberichterstattung muss zumindest zwischen den einzelnen Unternehmensklassen innerhalb des Mittelstands unterschiedlich standardisiert werden.

„*One size fits all*" steht im Widerspruch nicht bloß zu Art. 29ca Abs. 2 BilanzRL, sondern darüber hinaus zum europäischen Primärrecht mit seinem Verhältnismäßigkeitsgebot. Dieser Einordung fällt deshalb besonders Gewicht zu, weil die „freiwilligen" Berichtsstandards zwar die „geschützten" Unternehmen nicht zur eigenen Berichterstattung rechtlich verpflichteten, sie aber dennoch von den berichtspflichtigen Unternehmen als Geschäftspartner in deren Wertschöpfungskette zu Informationen im Umfang der VSME ESRS **tatsächlich angehalten** werden können (arg. Art. 19a Abs. 3 Untabs. 4 S. 1/2 lit. a BilanzRL) und wohl auch regelmäßig angehalten werden. Für die Unternehmen der mittelständischen Wirtschaft werden[12] die „freiwilligen"

[5] Zu ihnen s. schon Art. 2 (7,8) des RL-Vorschlags der COM(2025) 81; Explanatory Memorandum, 4. Zur Revision der Nachhaltigkeitsregulatorik im Rahmen des Kommissionsvorschlags für eine „Omnibus-Richtlinie" *Allgeier/Hennrichs/Hommelhoff*, NZG 2025, 387. Zur Übersicht der Kommissionsvorschläge zur Korrektur des CSRD-Regimes *Kleindiek*, ESG 4/2025, 105 f.; zu den aktuell zur Anwendung empfohlenen freiwilligen Berichtsstandards *Wulf*, DStR 2026, 310.

[6] In der Nachhaltigkeits-Novelle taucht dieser Begriff weder im Text noch in den Erwägungsgründen auf, sehr wohl aber im Erwägungsgrund 22 der Kommission COM(2025) 81 final, 26.2.2025, abrufbar unter: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52025PC0081.

[7] Zur Bestimmung dieses Sektors näher *Allgeier*, Nachhaltigkeit und Mittelstand, 2024, 104 ff.

[8] Zur Würdigung der ESRS-Vorentwürfe (Exposure Drafts) vom Juli 2025 s. *Jordan/Minkers*, ACI-Quarterly, III/2025, 60 ff. Siehe zum endgültigen Entwurf der „simplified ESRS" *Baumüller/Ripka/Wagner*, IRZ 2026, 181 ff.

[9] S. Erwägungsgrund 9 des Richtlinienvorschlags von EU-Parlament und -Ministerrat, 16702/25.

[10] Zum Erfordernis eines von unten her abgestuft aufgebauten aktiven KMU-Gemeinwohlgüter-Schutzes *Allgeier/Hennrichs/Hommelhoff*, NZG 2025, 388, im Anschluss an *Hommelhoff* in *Kleindiek/Oetker* (Hrsg.), Die Zukunft des deutschen Bilanzrechts, 2000, 144 f.

[11] Allgemein zum primärrechtlichen Verhältnismäßigkeitsgebot: *Calliess/Ruffert/Kingreen*, 6. Aufl. 2022, EU-GRCharta Art. 52 Rn. 65 f.; zur Bedeutung des Verhältnismäßigkeitsprinzips allgemein in der EU-Nachhaltigkeitsregulatorik *Allgeier*, Nachhaltigkeit und Mittelstand, 2024, 73 f. m.w.N.; zur Bedeutung des Verhältnismäßigkeitsprinzips bei der Entwicklung der Nachhaltigkeitsberichtsstandards durch die EFRAG *Feldmann*, Nachhaltigkeitsberichterstattung im Licht des Europäischen Primärrechts, 2024, 190 ff.

[12] Dazu demnächst *Hommelhoff/Jelonek* in *Kumpan* (Hrsg.), Nachhaltige Finanzierung und Governance von kleinen und mittleren Unternehmen, 2026.

Berichtsstandards daher überaus bedeutsam sein. Für ihre Produktion ist die EU-Kommission als beauftragter und ermächtigter Regulator (Art. 49 Abs. 3b BilanzRL) verantwortlich und muss den Prozess der Standardproduktion dementsprechend gestalten.

3. Zum konzeptionellen Neuanlauf für die freiwillige Berichterstattung

Für eine solche Initiativgestaltung besteht schon deshalb aller Anlass, weil die Kommissions-Empfehlung 2025/1710, die nach Art. 29ca Abs. 2 BilanzRL als Grundlage für die Produktion der „freiwilligen" Berichtsstandards herangezogen werden soll, dem Differenzierungsgebot im Ergebnis nur unzureichend nachkommt. Zwar wird mit dem empfohlenen Basismodul für Kleinstunternehmen und dem empfohlenen Zusatzmodul für kleine und mittlere Unternehmen zwischen diesen Unternehmensklassen unterschieden. Aber wenn für das umfassende Zusatzmodul nach Ziff. 5 des Anhangs I die Perspektive der Informationsempfänger (Banken, Anleger und Firmenkunden) in den Vordergrund gestellt, also die **Belastungen für die informierenden KMU ausgeblendet** werden, so ist nachdrücklich zu bezweifeln, dass mit dieser *einen* Unterscheidung nach der Kommissionsempfehlung dem primärrechtlichen Verhältnismäßigkeitsgebot und seiner berichtsbezogenen Konkretisierung nach Art. 29ca Abs. 2 S. 2 BilanzRL entsprochen werden kann. Dem stehen schon die unterschiedlichen Kapazitäten der kleinen Unternehmen auf der einen Seite und die der mittleren auf der anderen entgegen sowie die Unterschiede im Umfang und in der Komplexität ihrer jeweiligen Tätigkeiten. Erst recht besteht eine auffällige Distanz zu jenen „freiwilligen" Berichtsstandards, die für die Unternehmensklasse der Midcaps zum Zuge kommen sollen. Die EU-Kommission würde dem konkretisierten Verhältnismäßigkeitsgebot zuwiderhandeln, wenn sie sich damit begnügen wollte, auf die bereits empfohlenen Standardisierungsansätze für die Midcaps ein Zusatzmodul II mit weiteren und vertieften Datenpunkten aufzusatteln.

Daher bedarf es für einen als delegierte Kommissions-Verordnung zu erlassenden Standard zur freiwilligen Berichterstattung der mittelständischen Unternehmen in ihrer ganzen Vielfalt eines **konzeptionellen Neuanlaufs** in den Strukturen der Kommissions-Empfehlung 2025/1710, aber unter gezielt nachdrücklicher Berücksichtigung der jeweiligen Belastungen, denen die „geschützten" Unternehmen der unterschiedlichen Klassen im Zusammenhang mit ihrer „freiwilligen" Berichterstattung ausgesetzt sein werden. Diese Belastungen sind schon und als erstes von der Kommission wertend mit den Informationsinteressen der Berichtsadressaten für jede Unternehmensklasse separiert zum **Ausgleich** zu bringen. Bei den Belastungen der Unternehmen geht es nicht allein und nicht zuerst um jenen organisatorischen, personellen und finanziellen Aufwand, den die Beschaffung, Auswertung und Aufbereitung der Informationen für die „freiwillige" Berichterstattung im „geschützten" Unternehmen erfordert. Hinzukommen vielmehr und zuvor die Kosten, die aus der Einrichtung und dem Betrieb jener vielfältigen ESG-Aktivitäten herrühren, über die „freiwillig" Bericht erstattet werden soll.[13] Insofern **schlägt der „Nudging"-Effekt**[14] auf die „geschützten" Unternehmen durch. Auch diese Unternehmen sollen nicht als Geschäftspartner in der Wertschöpfungskette oder als Kunden eines Finanzinstituts die Reputation des berichtspflichtigen Unternehmens beeinträchtigen. Dementsprechend wird dies die Aktivitäten des „geschützten" Unternehmens zu beeinflussen versuchen.

Bzgl. Struktur der VSME ESRS sollte die Verbreiterung und Intensivierung der Einzelinformationen von unten nach oben erfolgen: von den Kleinstunternehmen her über die KMU bis hinauf zu den Midcaps.

Die Initiative zur konzeptionellen Gestaltung der „freiwilligen" Berichterstattung nach Art. 29ca BilanzRL wird die Kommission sogleich in Angriff nehmen müssen, um die **Zuarbeit der EFRAG entsprechend zu steuern.** Zur Struktur der VSME ESRS sind nach dem Voranstehenden zwei Grundprinzipien der Empfehlung 2025/1710 näher zu entfalten: zum einen die Differenzierung zwischen den ganz heterogenen Unternehmensklassen und zum anderen die Verbreiterung und Intensivierung der Einzelinformationen **von unten nach oben**: von den Kleinstunternehmen her über die KMU bis hinauf zu den Midcaps.[15] Zur Klassendifferenzierung wird die Kommission zu prüfen und zu entscheiden haben, ob an der einheitlichen Behandlung der kleinen und mittleren Unternehmen festgehalten und ob bei den Midcaps, also den Unternehmen mit mehr als 250, aber weniger als 1000 Beschäftigten, eine Grenzlinie bei 500 gezogen und zwischen kleinen und großen Midcaps unterschieden werden soll.

Diese konzeptionellen **Grundentscheidungen zur Struktur der VSME ESRS** hat die Kommission der EFRAG für deren Zuarbeit[16] vorzugeben. Denn ebenfalls für die freiwilligen Standards der „geschützten" Unternehmen hat diese Stelle der Kommission mit ihrer fachlichen Stellungnahme nach Art. 49 Abs. 3b BilanzRL zuzuarbeiten. Wenn die Nachhaltigkeits-Novelle für diese Bestimmung die Streichung des alten Art. 29c anordnet, ohne für die EFRAG auf den neuen Art. 29ca Bezug zu nehmen, so kann daraus nicht geschlossen werden, anders als bei den obligatorischen ESRS für die berichtspflichtigen Unternehmen sei die EFRAG für die freiwilligen Berichtsstandards als Vorarbeiterin ausgeschlossen. Hierfür liefern die Erwägungsgründe 22/23 zur Nachhaltigkeits-Novelle keinen Anhalt. Daher wird ein bloßes Redaktionsversehen anzunehmen sein.

[13] Zum Durchschlag der Berichtspflichten auf die Organisation der berichtspflichtigen Unternehmen *Jelonek*, Unternehmensinterne Organisationsfreiheit des Vorstands, 2025, 300 f.; *Hommelhoff* in *Mittwoch/Sanders* (Hrsg.), Nachhaltigkeit und Wirtschaftsrecht, 2025, 156 f.

[14] Zum Reputationsmechanismus mit seinem Anreizeffekt *Hommelhoff* in *Mittwoch/Sanders* (Hrsg.), Nachhaltigkeit und Wirtschaftsrecht, 149 f. m.w.N.

[15] Nach *Hommelhoff/Allgeier/Jelonek*, NZG 2023, 911, erfordert das primärrechtliche Verhältnismäßigkeitsgebot eine materielle Entlastung durch eine Entfeinerung der Berichtstandards. Auch der AKBR, DB 2021, 2305, hält es für nicht gerechtfertigt, weniger große Unternehmen demselben Berichtsniveau zu unterwerfen wie global agierende Unternehmen.

[16] Zum Produktionsprozess der Berichtstandards *Feldmann*, Nachhaltigkeitsberichterstattung im Licht des europäischen Primärrechts, 2023, 147 ff.; *Hommelhoff* in *Mittwoch/Sanders* (Hrsg.), Nachhaltigkeit und Wirtschaftsrecht, 159 f.

4. Die Mitwirkung des Mittelstands an der EFRAG-Produktion

Mit diesen Grundentscheidungen der Kommission zur freiwilligen Berichterstattung und ihrer Vorgabe an die EFRAG kann es jedoch noch nicht sein Bewenden haben. Darüber hinaus muss schon die Aufbau- und Ablauforganisation dieser Stelle von der Kommission vorgesteuert werden: Die EFRAG muss in ihren sämtlichen **Gremien** in der Weise **personell besetzt** sein, dass den spezifischen Besonderheiten und Belangen der unterschiedlichen Unternehmensklassen im Gesamtprozess der Standardproduktion ausreichend Rechnung getragen werden kann.[17] Das gilt insbesondere für die Besonderheiten und Belange der kleinen und Kleinstunternehmen. An den EFRAG-Produktionsprozessen müssen sie über in ihrer Unternehmensklasse erfahrene **Repräsentanten** mitverantwortlich beteiligt werden. Diese verantwortliche Mitgestaltung erfordert nicht unbedingt Sitz und Stimme in jedem Gremium der EFRAG-Nachhaltigkeitssäule, aber bestimmt in den Technical Expert Groups und ihren Working Groups sowie im Sustainability Reporting Board, in dem über die Stellungnahme der EFRAG abschließend befunden wird.[18]

4.1. Die Richtlinien-Regelung

Diese mitverantwortliche Beteiligung der von den Berichtsstandards betroffenen Unternehmensklassen schon innerhalb der EFRAG-Produktionsprozesse wurzelt im primärrechtlichen **Anhörungsgebot** (Art. 11 Abs. 3 EUV)[19] auch zur Wahrung des Verhältnismäßigkeitsgebots. Findet diese Forderung ihren Niederschlag in den EFRAG-Vorgaben des Art. 49 Abs. 3b Untabs. 1 BilanzRL? Das ist nicht der Fall. Zwar schreibt der Unionsgesetzgeber für die Erstellung der EFRAG-Stellungnahmen ein einwandfreies Verfahren vor und zählt zu diesem u.a. den Rückgriff auf das Fachwissen einschlägiger Interessenträger (lit. a). Aber trotz des unverkennbaren Interesses der von den Stellungnahmen letztlich betroffenen Unternehmen an derer Erstellung gehören diese nicht zum Kreis der Interessenträger nach der Richtlinie. Denn nach dem Grundkonzept der EU-Nachhaltigkeitsregulatorik, wie sie hierzu in Art. 3 Abs. 1 lit. n CSDDD zum Ausdruck kommt, zählen zu den „Interessenträgern“ die Inhaber, Verwalter oder Repräsentanten von Gemeinwohlgütern (nach der Reformnovelle nun auf die selbst in ihren Gütern Betroffenen oder Gefährdeten reduziert), im Regelungszusammenhang der CSRD mithin die Empfänger der Nachhaltigkeitsberichterstattung, aber **nicht ihre Ersteller**, also nicht die berichtspflichtigen Unternehmen.

Somit enthält das Sekundärrecht zur Nachhaltigkeit eine **Regelungslücke**, die, wie soeben begründet, wegen des primärrechtlichen Anhörungs- und des Verhältnismäßigkeitsgebots geschlossen werden muss: Die betroffenen Unternehmen sind, nach Unternehmensklassen differenziert, über ihre Repräsentanten an der Produktion der empfehlenden EFRAG-Stellungnahmen zu beteiligen.[20] Die nachträgliche Anhörung zu bereits ausformulierten Entwürfen für Stellungnahmen gewährt als (zumeist bloß punktuelle) Einflussmaßnahme von außen nicht den gebotenen Einfluss auf die konkrete Ausgestaltung der Stellungnahmen und reicht daher nicht aus, um dem Anhörungs- und Verhältnismäßigkeitsgebot zu entsprechen.

Die betroffenen Unternehmen müssen, nach Unternehmensklassen differenziert, über ihre Repräsentanten an der Produktion der empfehlenden EFRAG-Stellungnahmen beteiligt werden. Die nachträgliche Anhörung reicht nicht aus.

4.2. Der rechtstatsächliche Befund

Wie ist es um die Beteiligung der Unternehmen in der EFRAG-Praxis rechtstatsächlich bestellt? In präziser Analyse des Tatsachenmaterials hat *Robert Feldmann*[21] zur Besetzung der EFRAG-Organe und -Einrichtungen schon 2023/2024 ein klares Bild gezeichnet: In der Generalversammlung der EFRAG, in ihrem Sustainability Reporting Board (SRB), in ihrer Sustainability Reporting Technical Expert Group (SR TEG) sowie schließlich in den Working Groups der SR TEG dominieren zum ersten jene Gremienmitglieder, die den Informationsnutzern zuzurechnen sind, deutlich geringer dagegen die der Gruppe „Berichtersteller“. Und zum zweiten sind in der Gruppe der Berichtersteller die kleinen und mittleren Unternehmen sowie die kleineren kapitalmarktfernen Großunternehmen, nach neuer Terminologie mithin die Midcaps, **eklatant unterrepräsentiert**. Die spezifischen Belange dieser Unternehmensklassen werden weder die Repräsentanten internationaler Größtunternehmen mit Kapitalmarkt-Orientierung in die EFRAG-Produktionsprozesse einbringen können noch die großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften mit ihrer auffälligen Ferne vom Mittelstand. An diesen vormaligen Feststellungen hat sich bis auf den heutigen Tag nichts geändert. Zum dritten schließlich ist über die bisherigen Erkenntnisse zur Besetzung der EFRAG-Gremien hinaus der Tatsache Rechnung zu tragen, dass sogar für die Unternehmensklassen des Mittelstands kein einheitlich-allumfassender Berichtsstandard entworfen und letzten Endes (*one size fits all*) in Kraft gesetzt werden darf, auch kein Standard für nur freiwillige Berichterstattung. Wie gesagt: Berichtsstandards für Midcaps top down auf kleine und Kleinstunternehmen zu erstrecken, würde dem primärrechtlichen Verhältnismäßigkeitsgebot widersprechen. Entsprechend differenziert sind klassenspezi-

[17] *Hommelhoff/Schwab*, BFuP 1998, 48 f., haben sich bereits früher für die Besetzung eines Standard Setting Body ausgesprochen, in dem alle betroffenen Interessen mit gleichwertiger Verhandlungsposition vertreten sind; siehe auch *dies*. in FS *Kruse*, 703; *Schwab* in *Staub* Komm. § 342 Rn. 62.

[18] Zur Bedeutung und Mitwirkung der einzelnen Gremien der EFRAG im Standardsetzungsprozess *Feldmann*, Nachhaltigkeitsberichterstattung im Licht des Europäischen Primärrechts, 2023, 227 ff.

[19] Die Anhörung Betroffener soll Transparenz und Kohärenz unionalen Handelns sichern; allgemein zum Anhörungsgebot Betroffener: *Calliess/Ruffert*, 6. Aufl. 2022, EU-Vertrag (Lissabon) Art. 11 Rn. 6 ff.; grundlegend zur Bedeutung der Beteiligung Betroffener in der EFRAG *Feldmann*, Nachhaltigkeitsberichterstattung im Licht des Primärrechts, 221 ff. m.w.N.; vgl. auch *Allgeier/Feldmann*, NZG 2023, 496; zum CSRD-E s. *Hommelhoff*, DB 2021, 2445; für eine gesonderte Berücksichtigung des Mittelstands in der CSRD de lege ferenda ausführlich *Allgeier*, Nachhaltigkeit und Mittelstand, 449 f.

[20] Hierzu bereits *Hommelhoff*, DB 2021, 2438 ff., mit einer Differenzierung zwischen vier Unternehmensklassen; siehe auch AKBR, DB 2021, 2305 f., mit der Unterscheidung von drei Größenkategorien.

[21] *Feldmann*, Nachhaltigkeitsberichterstattung im Licht des europäischen Primärrechts, 2023, 227 ff.

fisch unterschiedliche Kenntnisse und Erfahrungen über Repräsentanten dieser Unternehmensklassen in die EFRAG-Entwurfsarbeiten einzuspeisen.

5. Für eine Mehrzahl von VSME-Standards

Diese Feststellungen fordern in mehrfacher Hinsicht heraus: Zum ersten sollten sich EU-Kommission und EFRAG auf die **Schaffung mehrerer Standards** für die freiwillige Berichterstattung verständigen, mithin vom bloß in Basismodul und Zusatzmodul differenzierten VSME-Standard Abschied nehmen. Diese mehreren Standards sollten (unverändert wie schon jetzt in 2025/1710 empfohlen) von unten her aufgebaut werden, also vom Standard für Kleinstunternehmen mit bis zu 10 Beschäftigten ausgehend.[22] Hierauf aufsetzend wäre sodann der Standard für kleine Unternehmen mit umfangreicherem und vertieftem, aber dennoch verhältnismäßigem Informationsgehalt zu konzipieren. Um kleine Unternehmen mit dem organisatorischen, personellen und finanziellen Aufwand für die Informationsbeschaffung und -aufbereitung nicht über die Maßen zu belasten,[23] sollte kein einheitlicher Standard für kleine und mittlere Unternehmen konzipiert werden, sondern aufbauend auf dem für kleine Unternehmen ein eigenständiger für mittlere mit konsequent gesteigertem Informationsgehalt. In eben dieser Weise gesteigert ist dann schließlich ein erneut eigenständiger Aufbau-Standard für die freiwillige Berichterstattung von Midcaps mit 250 bis 1000 Beschäftigten zu entwickeln. Ob man innerhalb der Unternehmensklasse „Midcaps" eine zusätzliche **Grenzlinie bei 500 Beschäftigten** ziehen und zwischen kleinen und großen Midcaps unterscheiden sollte, wird man erst festlegen können, wenn die Berichtsstandards für mittlere Unternehmen und die aufgeweiteten und vertieften für Midcaps ausformuliert sind.

EU-Kommission und EFRAG sollten sich auf die Schaffung mehrerer VSME-Standards für die freiwillige Berichterstattung verständigen, mithin vom bloß in Basismodul und Zusatzmodul differenzierten VSME-Standard Abschied nehmen.

6. Repräsentanten des Mittelstands in den EFRAG-Gremien

Eine so betont differenzierte Standardproduktion setzt ihre entsprechende Organisation bei der EFRAG voraus. Repräsentanten der einzelnen Unternehmensklassen müssen an der Produktion so beteiligt werden, dass die Leistungsfähigkeit der Unternehmen in den jeweiligen Klassen von Anbeginn einfließen und angemessen im Abgleich mit den Informationsinteressen der Berichtsempfänger berücksichtigt werden kann.[24] Allein ein in dieser Weise strukturierter Produktionsprozess eröffnet EFRAG und der EU-Kommission die Chance, mit den in Kraft gesetzten Standards auf **Akzeptanz** bei den jeweils zur Nachhaltigkeitsberichterstattung Ermunterten und Verpflichteten zu stoßen.[25]

Folgerichtig sind schon die SR TEG-Working Groups auf die verschiedenen Unternehmensklassen hin zuzuschneiden und personell mit einer hinreichenden Zahl kundiger und erfahrener Repräsentanten der jeweiligen Klasse zu besetzen. Denn die **Working Groups** unterstützen mit ihrer Vorarbeit die SR TEG, das zentrale operative Organ der Standardsetzung, und stellen damit die wesentlichen Weichen für die EFRAG-Stellungnahmen in ihrer konkreten Ausgestaltung. Diese Repräsentanz mittelständischer Unternehmen muss ihre Fortsetzung in der SR TEG finden. In ihr ist zum ersten die Bank der Ersteller-Vertreter gegenüber den anderen Bänken, insbesondere gegenüber der Nutzer-Bank deutlich relativ zu verstärken, und innerhalb der Ersteller-Bank sind zweitens für den Bereich der mittelständischen Wirtschaft mitsamt ihren unterschiedlichen Unternehmensklassen mindestens drei Repräsentanten, darunter mindestens zwei direkte Unternehmensangehörige, vorzusehen. Nach diesem Muster ist ebenfalls das **SRB** zusammenzusetzen, das über die Vorlage der EFRAG-Stellungnahme an die EU-Kommission befindet. Ausgehend von einer relativen Verstärkung der Ersteller-Bank sind auf ihr mindestens zwei direkte Repräsentanten mittelständischer Unternehmen zu platzieren. Das erscheint angesichts von mehr als 26 Millionen Unternehmen dieser Klassen[26] als Adressaten der Standards freiwilliger Nachhaltigkeitsberichterstattung als durchaus angemessen. Ihren Niederschlag muss diese Tatsache dann aber letztlich auch in der Zusammensetzung der **EFRAG-Generalversammlung** finden. All dies sollte in den Internal Rules der EFRAG[27] fixiert werden müssen.

Zwar hat die Nachhaltigkeits-Novelle die bilanzrechtlichen Vorgaben zur Mitwirkung der an der Berichterstattung Beteiligten ihrem Wortlaut nach unverändert gelassen, soweit es die EFRAG-Produktion der Vorschläge zu den Berichtsstandards betrifft. Das aber steht einer neuen Interpretation des Art. 49 Abs. 3b BilanzRL nicht entgegen, um dem Ziel dieser Bestimmung zu entsprechen, den Sachverstand der Beteiligten und Betroffenen für die Standardproduktion fruchtbar zu machen. Denn der Zusammenhang des Art. 49 Abs. 3b mit den Neuerungen aus der Reformnovelle erfordert seine **neue Interpretation** dringlich: zum ersten die neue Kategorie der frei-

[22] Zur Forderung, die Berichtspflichten auf das Leistungsvermögen der Unternehmen zuzuschneiden, *Hommelhoff/Allgeier*, IRZ 2024, 210. Zum „bottom up"- und „Think Small First"-Ansatz siehe oben Fn. 10; dem kommt zusätzliche Bedeutung angesichts des Bestrebens der EFRAG zu, die Unternehmensberichterstattung im Allgemeinen mit der Nachhaltigkeitsberichterstattung im Besonderen als Grundlage für ein ganzheitliches Bild der unternehmerischen Wertschöpfung (Konnektivität der Berichterstattungen) zusammenzuführen (dazu *Stawinoga*, DB 2026, 881).

[23] Zu dem unverhältnismäßigen Aufwand für kleine Unternehmen: *Kalss* in *Hennrichs u.a.* (Hrsg.), Zur Revision der Nachhaltigkeitsregulatorik, 2025, 23; ebenda *Allgeier*, 211 f.

[24] Zum Erfordernis, neben Repräsentanten der Berichtsadressaten gleichgewichtig Vertreter der zur Berichterstattung zu verpflichtenden Unternehmensklassen zu berufen, *Allgeier/Hennrichs/Hommelhoff*, NZG 2025, 389.

[25] *Hommelhoff*, NZG 2023, 1634 f., betont, dass nachhaltige Regulatorik nur dann Akzeptanz findet, wenn Geschäftsleitungen den Rechtsgüterschutz und die nachhaltige Ausrichtung des Unternehmens emotional mittragen; *Allgeier* in *Hennrichs u.a.* (Hrsg.), Zur Revision der Nachhaltigkeitsregulatorik, 2025, 208. Grundlegend hierzu *Buck-Heeb/Dieckmann*, Selbstregulierung im Privatrecht, 2010, 223 f., im Anschluss an *Lehmann*, GRUR Int 2006, 123, 125 f.

[26] Eurostat, Annual enterprise statistics by size class for special aggregates of NACE Rev. 2 activities (abrufbar unter: https://t1p.de/cve24); abgedruckt in: Eurostat, Key figures on European business – 2024 edition, 10 f.

[27] Internal Rules bilden neben Satzung und Due Process Procedures das Binnenrecht der EFRAG, abrufbar unter: https://www.efrag.org/sites/default/files/sites/webpublishing/SiteAssets/EFRAG%20Internal%20Rules%20-%20Approved%20by%20the%20GA%2028%20April%202022-%20.pdf.

willigen Berichtsstandards nach Art. 29ca BilanzRL und zum zweiten die weitere Unternehmensklasse der Midcaps mit bis zu 1000 Beschäftigten, die den Abstand zu den mittleren Unternehmen mit bis zu 250 Beschäftigten ganz erheblich vergrößert hat. Zum dritten und v.a. jedoch gebietet es das europäische Primärrecht, die sekundärrechtliche Bestimmung des Art. 49 Abs. 3b BilanzRL mit dem Verhältnismäßigkeitsgebot, selbst in Art. 29ca Abs. 2 S. 2 dieser Richtlinie vorgegeben, organisationsrechtlich zu harmonisieren. Bis zur Evaluation 2029[28] mit anschließend möglicher Reformation sollte die EU-Kommission als Akteur unionaler Gesetzgebung nicht zuwarten!

IRZ

[28] Art. 6 (1) CSRD sieht vor, dass die Europäische Kommission bis spätestens 30.4.2029 und anschließend alle drei Jahre Berichte über die Umsetzung der Änderungsrichtlinie vorlegt.



Umsatzsteuer 2026.

Die handliche Textausgabe

enthält alle wichtigen Gesetze, Richtlinien und Verordnungen zum Umsatzsteuerrecht:

‣ Umsatzsteuergesetz mit Umsatzsteuer-Durchführungsverordnung ‣ Einfuhrumsatzsteuer-Befreiungsverordnung ‣ Fahrzeuglieferungs-Meldepflichtverordnung ‣ Umsatzsteuer-Anwendungserlass ‣ Mehrwertsteuer-Systemrichtlinie ‣ EU-Verordnung 282/2011 ‣ EG-Richtlinie 2008/9/EG ‣ 13. EG-Richtlinie

Eine umfangreiche Einleitung und das detaillierte Sachverzeichnis erleichtern die Handhabung und machen den Band zum idealen Arbeitsmittel.

Die Neuauflage 2026

bildet mit Stand 1. Januar 2026 alle seit der Vorauflage ergangenen Gesetzesänderungen ab, insbesondere das Steueränderungsgesetz 2025, die Aktualisierungen des Umsatzsteuer-Anwendungserlasses sowie die Änderungen der Mehrwertsteuersystemrichtlinie durch die ViDA-Richtlinie.

Textausgabe mit Einführung von Dr. Alexander Oelmaier, Vorsitzender Richter am Finanzgericht
44. Auflage. 2026. XVII, 1452 Seiten.
Kartoniert € 20,90 (dtv-Band 5546)
Neu im März 2026

beck-shop.de/39924089

Erhältlich im Buchhandel oder bei: **beck-shop.de** | Verlag C.H.Beck GmbH & Co. KG
80791 München kundenservice@beck.de | Preise inkl. MwSt. | 179020

Beck im dtv

Impressum

Schriftleitung/Herausgeber: Prof. Dr. Dirk Hachmeister, Universität Hohenheim (510A), Fachgebiet BWL insbes. Rechnungswesen und Finanzierung, Schloss 1, D-70593 Stuttgart, Telefon: +49 (0)7 11 459-2 29 13, Telefax: +49 (0)7 11 459-2 27 21, E-Mail: accounting@uni-hohenheim.de
WP/StB Prof. Dr. Gernot Hebestreit, Hebestreit Consulting, Paul-Klee-Straße 49, D-51375 Leverkusen, Telefon: +49 (0)172 1303 770, E-Mail: gernot.hebestreit@hebestreit-consulting.de
Prof. Dr. Roman Rohatschek, Johannes Kepler Universität Linz, Institut für Unternehmensrechnung und Wirtschaftsprüfung, Altenbergerstraße 69, A-4040 Linz, Telefon: +43 (0)7 32 24 68-94 88, Telefax: +43 (0)7 32 24 68-94 95, E-Mail: roman.rohatschek@jku.at
WP/StB Prof. Dr. Thomas Senger, Grant Thornton Germany AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Johannstraße 39, D-40476 Düsseldorf, Telefon: +49 (0)2 11 95 24 8531, Telefax: +49 (0)2 11 95 24 8200, E-Mail: thomas.senger@de.gt.com
Dr. Evelyn Teitler-Feinberg, Teitler Consulting, Accounting + Communication, Zürich, – verstorben im September 2025 –

Redaktion: Betriebsw. (VWA) Eva Trischberger M.A. (V.i.S.d.P.), Dipl.-Betriebsw. (FH) Ernst Maier-Siegert (mitverantwortlicher Redakteur) und Dr. Alexandra Dunkel M.A., Verlag C.H.Beck GmbH & Co. KG, Wilhelmstr. 9, D-80801 München, Telefon: +49 (0)89 381 89-593, Telefax: +49 (0)89 381 89-477, E-Mail: redaktion@irz-online.de, www.irz-online.de.

Manuskripte: Manuskripte sind an die Redaktion zu senden. Der Verlag haftet nicht für Manuskripte, die unverlangt eingereicht werden. Die Annahme zur Veröffentlichung muss in Textform erfolgen. Mit der Annahme zur Veröffentlichung überträgt die Autorin/der Autor dem Verlag C.H.Beck an ihrem/seinem Beitrag für die Dauer des gesetzlichen Urheberrechts das exklusive, räumlich und zeitlich unbeschränkte Recht zur Vervielfältigung und Verbreitung in körperlicher Form, das Recht zur öffentlichen Wiedergabe und Zugänglichmachung, das Recht zur Aufnahme in Datenbanken, das Recht zur Speicherung auf elektronischen Datenträgern und das Recht zu deren Verbreitung und Vervielfältigung sowie das Recht zur sonstigen Verwertung in elektronischer Form. Hierzu zählen auch heute noch nicht bekannte Nutzungsformen. Das in § 38 Abs. 4 UrhG niedergelegte zwingende Zweitverwertungsrecht der Autorin/des Autors nach Ablauf von 12 Monaten nach der Veröffentlichung bleibt hiervon unberührt.

Redaktionsrichtlinie C.H.Beck: Redaktionsrichtlinien und Werkabkürzungen sind im Zitierportal des Verlags C.H.Beck abrufbar: www.zitierportal.de.

Urheber- und Verlagsrechte: Alle in dieser Zeitschrift veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Das gilt auch für die veröffentlichten Gerichtsentscheidungen und ihre Leitsätze, soweit sie vom Einsendenden oder von der Schriftleitung erarbeitet oder redigiert worden sind. Der Rechtsschutz gilt auch im Hinblick auf Datenbanken und ähnliche Einrichtungen. Kein Teil dieser Zeitschrift darf außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ohne schriftliche Genehmigung des Verlags in irgendeiner Form vervielfältigt, verbreitet oder öffentlich wiedergegeben oder zugänglich gemacht, in Datenbanken aufgenommen, auf elektronischen Datenträgern gespeichert oder in sonstiger Weise elektronisch vervielfältigt, verbreitet oder verwertet werden. Der Verlag behält sich auch das Recht vor, das Werk für die automatisierte Analyse insbesondere zur Erkennung von Mustern, Trends und Korrelationen zu verwenden.

Media Sales: Verlag C.H.Beck GmbH & Co. KG, Media Sales, Wilhelmstraße 9, 80801 München, Postanschrift: Postfach 40 03 40, 80703 München.
Media Consultants: Telefon +49 (0)89 3 81 89-687, Telefax +49 (0)89 3 81 89-589, E-Mail: mediasales@beck.de.
Auftragsmanagement: Telefon +49 (0)89 3 81 89-609, Telefax +49 (0)89 3 81 89-589, E-Mail: anzeigen@beck.de
Verantwortlich für den Anzeigenteil: *Simon Holtz*

Verlage: Verlag C.H.Beck GmbH & Co. KG, Wilhelmstr. 9, D-80801 München, Telefon: +49 (0)89 381 89-0, Telefax: +49 (0)89 381 89-398, info@beck.de, Postbank München, IBAN DE82 7001 0080 0006 2298 02, BIC PBNKDEFFXXX. Amtsgericht München, HRA 48 045. Persönlich haftende Gesellschafter: Dr. h.c. Wolfgang Beck (Verleger in München) und C.H.Beck Verwaltungs GmbH, Amtsgericht München, HRB 254521.
Linde Verlag Ges.m.b.H., Scheydgasse 24, A-1210 Wien, Telefon +43 (0)12 46 30-0 Telefax: +43 (0)12 46 30-23. E-Mail: office@lindeverlag.at, http://www.lindeverlag.at
DVR 0002356. Rechtsform der Gesellschaft: Ges.m.b.h., Sitz: Wien, Firmenbuchnummer 102235x. Firmenbuchgericht: Handelsgericht Wien, ARA-Lizenz Nr. 3991. Gesellschafter: Die Verlassenschaft nach Herrn Axel Jentzsch (mit 99%) und Mag. Andreas Jentzsch (mit 1%). Geschäftsführer: Mag. Klaus Kornherr.
EXPERTsuisse AG, Stauffacherstrasse 1, CH-8004 Zürich, Schweiz, Telefon: +41 (0)58 206 05 05, Telefax: +41 (0)58 206 05 09, Verlagsleitung: Saskia Imhof, M.A. HSG

Erscheinungsweise: monatlich.

Bezugspreise 2026: *Deutschland:* jährlich EUR 342,– inkl. Datenbank IRZDirekt (inkl. MwSt.), Vorzugspreis für Bezieher der Zeitschriften BC und IStR EUR 277,– (inkl. MwSt.), Einzelheft EUR 51,– (inkl. MwSt.), Doppelheft EUR 69,– (inkl. MwSt.), jeweils zzgl. Versandkosten.
Österreich: Printausgabe jährlich EUR 384,80 (inkl. MwSt. und Versandkosten); Onlineversion mit einem Zugang inkl. App EUR 382,20 (inkl. MwSt.); Onlineversion mit drei Zugängen inkl. App EUR 418,70 (inkl. MwSt.); Kombination Print & Online (drei Zugänge) inkl. App EUR 444,50 (inkl. MwSt. und Versandkosten). Einzelheft EUR 55,10 (inkl. MwSt.), Doppelheft EUR 80,90 (inkl. MwSt.).
Schweiz: jährlich CHF 355.– inkl. Datenbank IRZDirekt (inkl. MwSt.), zzgl. CHF 12.– Versandkosten, Vorzugspreis für Mitglieder von EXPERTsuisse sowie Studierende CHF 292.– (inkl. MwSt.), zzgl. CHF 12.– Versandkosten, Einzelheft CHF 55.10 (inkl. MwSt.), Doppelheft CHF 80.90 (inkl. MwSt.), zzgl. Versandkosten.
Die Rechnungsstellung erfolgt zu Beginn eines Bezugszeitraumes. Nicht eingegangene Exemplare können nur innerhalb von 6 Wochen nach dem Erscheinungstermin reklamiert werden. Jahrestitelei und -register sind nur mit dem jeweiligen Heft lieferbar (soweit angeboten).
Hinweise zu Preiserhöhungen finden Sie in den beck-shop AGB unter Ziff. 10.4.

Bestellungen nehmen entgegen: jede Buchhandlung und die Verlage.

Abo-Service:
Deutschland: Telefon: +49 (0)89 381 89-750, Telefax: +49 (0)89 381 89-358, E-Mail: kundenservice@beck.de
Österreich: Telefon +43 (0)12 46 30-16, Telefax: +43 (0)12 46 30-23, E-Mail: office@lindeverlag.at
Schweiz: Telefon: +41 (0)58 206 05 05, Telefax: +41 (0)58 206 05 09, E-Mail: shop@expertsuisse.ch

Adressenänderungen: Teilen Sie uns rechtzeitig Ihre Adressenänderungen mit. Dabei geben Sie bitte neben dem Titel der Zeitschrift die neue und die alte Adresse an.
Hinweis gemäß Art. 21 Abs. 1 DS-GVO: Bei Anschriftenänderung kann die Deutsche Post AG dem Verlag die neue Anschrift auch dann mitteilen, wenn kein Nachsendeauftrag gestellt ist. Hiergegen kann jederzeit mit Wirkung für die Zukunft Widerspruch bei der Post AG eingelegt werden.

Abbestellung: Abbestellfristen finden Sie unter: www.beck-shop.de/irz-zeitschrift-internationale-rechnungslegung/product/15578.

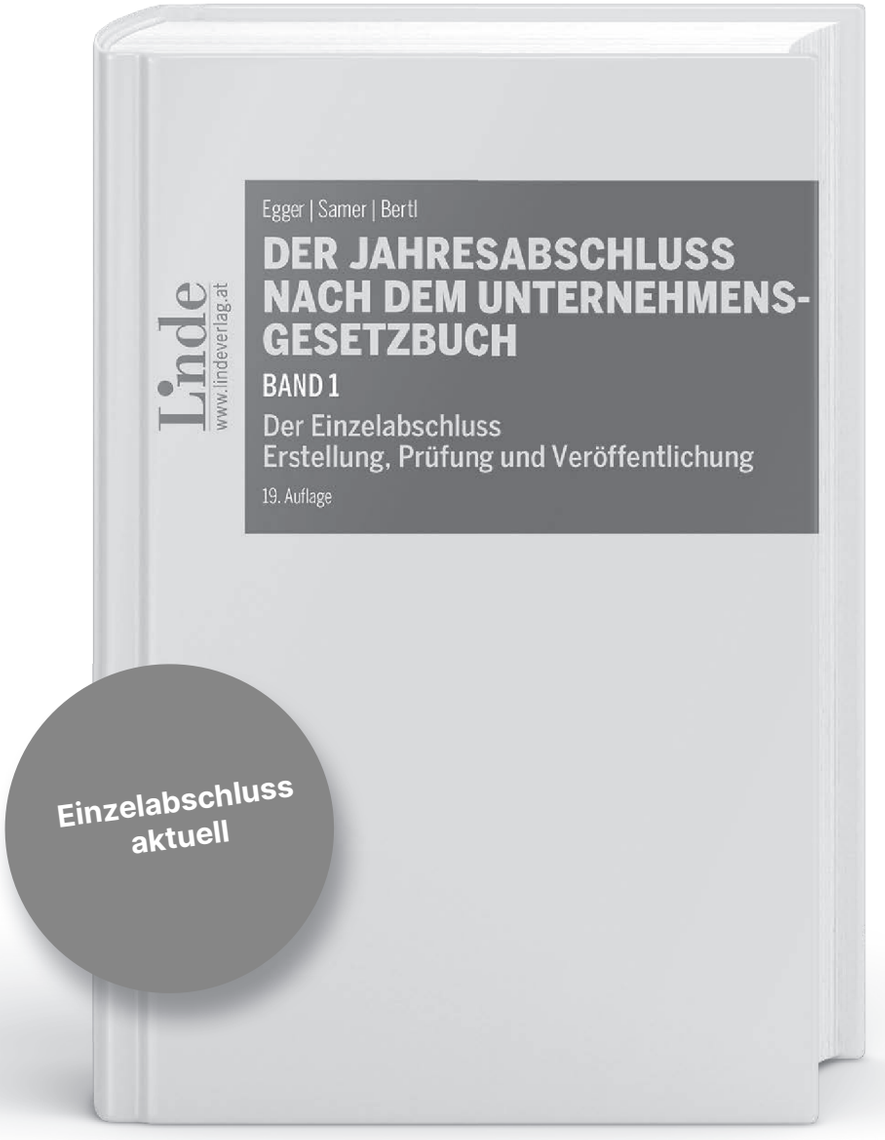
Satz: FotoSatz Pfeifer GmbH, D-82110 Germering.

Druck: Druckerei Himmer GmbH, Steinerne Furt 95, 86167 Augsburg

ISSN 1862-5533

myclimate shape our future
chbeck.de/nachhaltig
produktsicherheit.beck.de

Aktuelle Themen der Rechnungslegung im Fokus



Einzelabschluss aktuell

19. Auflage 2026
626 Seiten, geb.
978-3-7073-4891-0

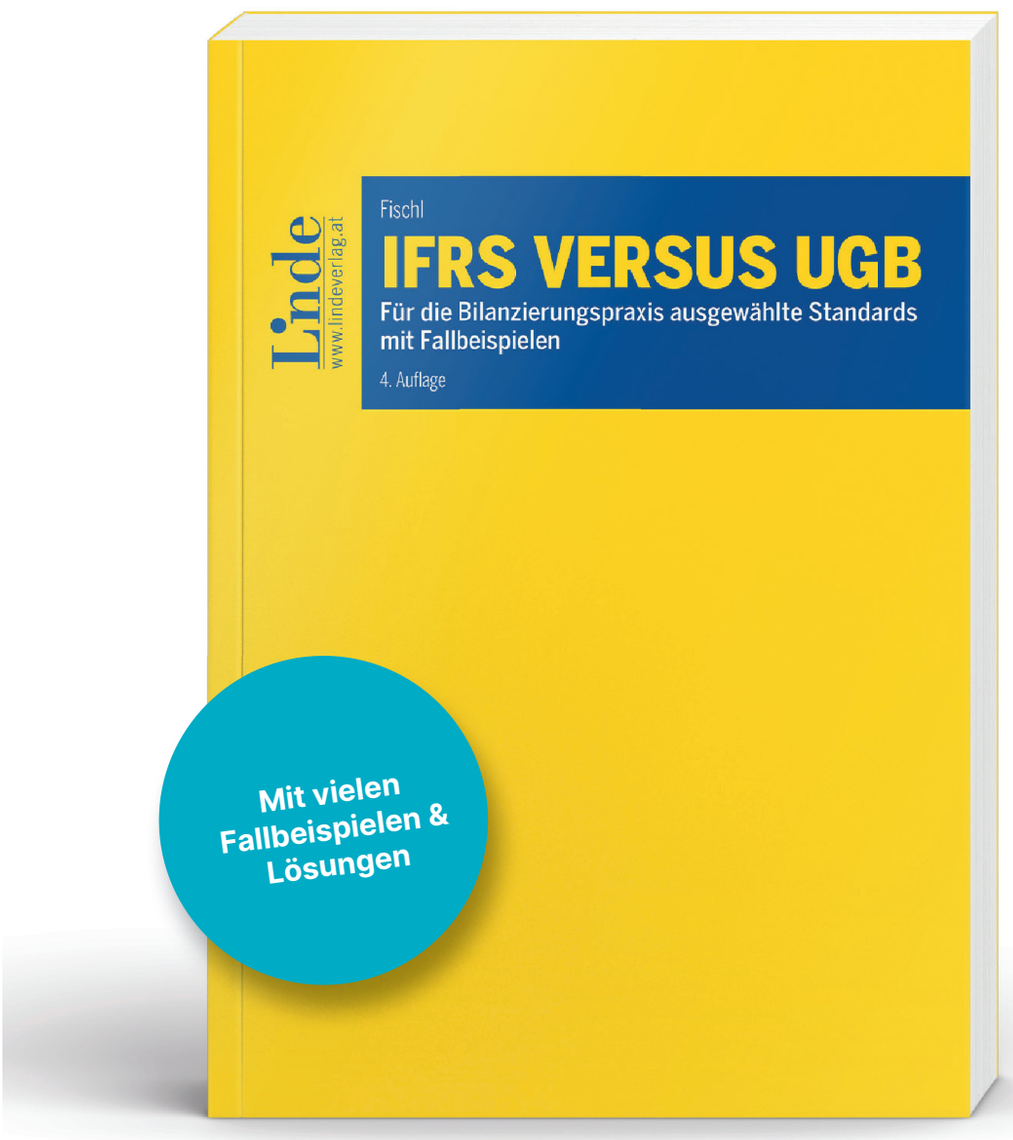
€ 84,–

digital erhältlich

Steuern.
Wirtschaft.
Recht.
Am Punkt.

shop.lindeverlag.at

IFRS-Bilanzierungspraxis:
für den gelungenen Einstieg



4. Auflage 2026
466 Seiten, kart.
978-3-7073-4898-9

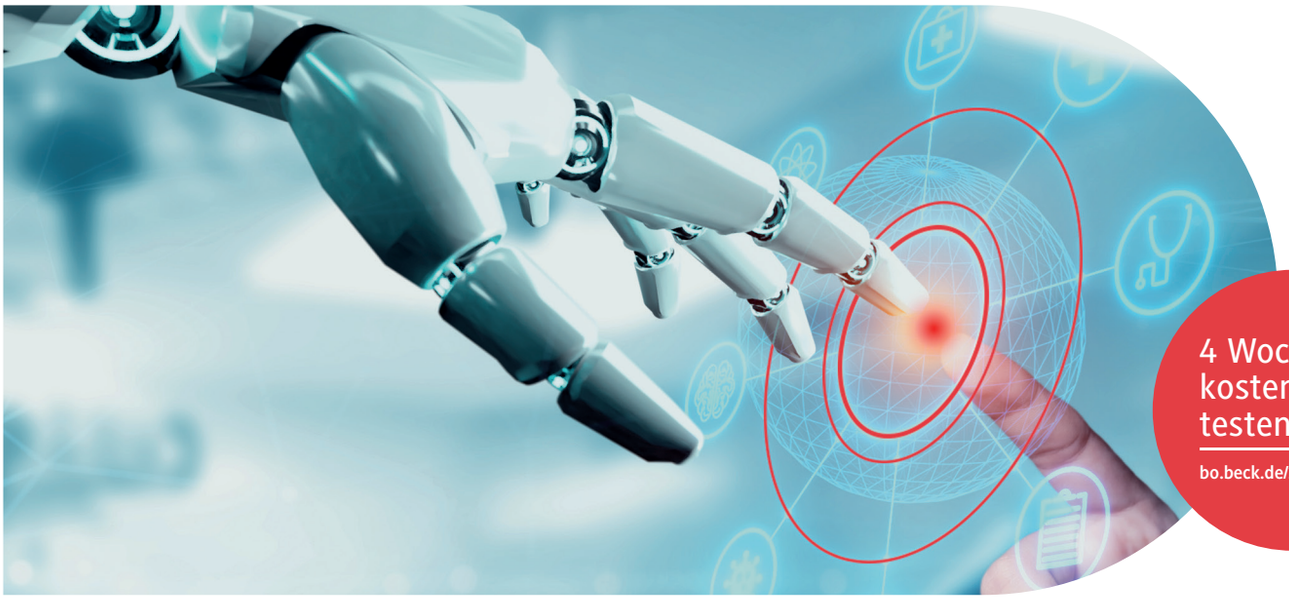
€ 70,–

digital erhältlich

Steuern.
Wirtschaft.
Recht.
Am Punkt.

shop.lindeverlag.at

beck-online
DIE DATENBANK



4 Wochen kostenlos testen!

bo.beck.de/13791

KI-Recht PLUS

Künstliche Intelligenz und Recht.

Schnell, sicher & smart – Das KI-Recht, insbesondere der AI Act der EU, regelt die Entwicklung und Nutzung von Künstlicher Intelligenz durch einen risikobasierten Ansatz, der je nach Risiko strenge oder weniger strenge Vorgaben macht. Dieses Fachmodul enthält unverzichtbare Kommentare und Handbücher sowie die Zeitschrift KIR · Künstliche Intelligenz und Recht.

KI-Recht PLUS

PLUS

Die ideale Ausstattung für Ihre tägliche Arbeit: Dieses Modul bietet Ihnen genau die Informationen, die Juristinnen und Juristen im Umgang mit KI benötigen.

Jetzt zum Einführungspreis mit:

- **Martini/Wendehorst,** KI-VO, Verordnung über Künstliche Intelligenz
- **Chibanguza/Kuß/Steege,** Künstliche Intelligenz
- **Förster,** Die KI-Verordnung in der Praxis
- **Hilgendorf/Roth-Isigkeit,** Die neue Verordnung der EU zur Künstlichen Intelligenz
- **Hoeren/Pinelli,** Künstliche Intelligenz – Ethik und Recht
- **Kment/Borchert,** Künstliche Intelligenz und Algorithmen in der Rechtsanwendung
- **Wendt/Wendt,** Das neue Recht der Künstlichen Intelligenz, Artificial Intelligence Act (AI Act), Nomos
- **KIR – Künstliche Intelligenz und Recht**

Weitere bedeutende Werke sind in Vorbereitung und werden schnellstmöglich in das Modul aufgenommen

€ 89,–/Monat* | Modulinfo & Preise online: bo.beck.de/13791

*Normalpreis für bis zu 3 Nutzer, Vorzugspreis verfügbar, zzgl. MwSt., 6-Monats-Abo

beck-online.DIE DATENBANK genügt.

C.H.BECK

Verlag C.H.Beck GmbH & Co. KG, Wilhelmstraße 9, 80801 München | 177411 | Folgen Sie uns auf Mehr Infos: ch.beck.de/socialmedia
Irrtümer, Preisänderungen und Druckfehler vorbehalten.