

IFRS Cases der ESMA

Impairment of Goodwill, Discontinued Operations
Disclosures in Interim Financial Reporting

Dr. oec. publ. Evelyn Teitler-Feinberg



Zürich, 29. Juni 2016

AGENDA

- ESMA European Securities & Markets Authority und
EECS European Enforcers Coordination Sessions
- Case 1: Impairment of Goodwill
- Case 2: Licensed Activities as Discounted Operations
- Case 3: Disclosures in Interim Financial Statements
- Fazit/ Tipps

ESMA Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (European Securities & Markets Authority)

3 Ziele der ESMA:

- investor protection;
- orderly markets; and
- financial stability.



It achieves these objectives through 4 activities:

1. assessing risks to investors, markets and financial stability;
2. completing a single rulebook for EU financial markets;
3. **promoting supervisory convergence**; and
4. directly supervising specific financial entities.

<https://www.esma.europa.eu/>

ESMA Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde: **ESMA: 29 March 2016; Report on EU Accounting Enforcement**

- ESMA and national enforcers examined 189 listed issuers' compliance with IFRS,
- across 26 countries, in the areas identified by the 2014 European Common Enforcement Priorities.
- The examination resulted in enforcement action against 40 (21%) issuers with regulators finding shortcomings
- 2015 trafen sich EECS und IASB 3x zwecks Austausch



ESMA Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde Enforcement of National EU Authorities:

- National enforcers also reviewed the interim or annual financial statements of around 1,200 issuers,
- representing approximately 20% of issuers of securities listed on EU regulated markets,
- which led to action against 273 (25%) of those issuers examined.
- Enforcers found the main deficiencies were related to the
 - presentation of financial statements,
 - **impairment of non-financial assets and**
 - accounting for financial instruments.



EECS European Enforcers Coordination Sessions

- Arbeitsgremium der ESMA mit 30 Mitgliedern, die 28 EU Staaten und die EFTA-Mitglieder Norwegen und Island, ohne die Schweiz, die auch EFTA-Mitglied ist.
- Tagt 8 bis 9 Mal p.a., Chair: Patrick Parent vom AMF
- Zweck ist die Vereinheitlichung des Enforcements durch die EU-Mitglieder
- Wichtig ist die interne Datenbank, wo Entscheidungen der EU-Enforcer in voller Länge aufgeladen sind. Nur EECS –Mitglieder haben Zugriff
- Regelmässig, bis heute zum 18. Mal, werden auch Entscheidungen in verkürzter Form der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.

ESMA Enforcement Guidelines vom 28. Oktober 2014

Es handelt sich um Leitlinien und nicht um zwingendes Recht

Deshalb veröffentlicht die ESMA jährlich einen «Pranger», in dem die mit den **Guidelines** im Einklang stehenden Staaten **grün** und die anderen mit **roten** Feldern (= non-compliance with guidelines) gekennzeichnet werden.

European coordination: Guideline 10

In order to achieve a high level of harmonisation in enforcement, European enforcers should

- discuss and share experience on the application and enforcement of the relevant financial reporting framework, mainly IFRS, during meetings of the **EECS**.
- In addition, European enforcers under ESMA coordination should identify common enforcement priorities on a yearly basis (Schwerpunkte).

ESMA Enforcement Guidelines vom 28. Oktober 2014

European coordination: Guideline 11

- **Although the responsibility for enforcement rests with national enforcers,**
 - in order to **promote harmonisation of enforcement practices** and to **ensure a consistent approach among enforcers** to IFRS
 - **coordination on ex-ante and ex-post decisions should take place in the EECS.**
- European enforcers under ESMA coordination should also **identify accounting** matters and **provide technical advice for the preparation of ESMA statements and/or opinions.**

ESMA Enforcement Guidelines vom 28. Oktober 2014

European coordination: Guideline 12

Except in rare circumstances where the deadline imposed on an enforcer makes it impossible to prepare, **present and discuss with the EECS before a decision is taken**, an accounting issue should be submitted as an emerging issue in any of the following situations:

- Where no prior decision has yet been taken by an enforcer or
- where there has been no prior discussion on a particular accounting issue. This does not apply to matters presenting little technical merit or where the accounting standard is clear and where the infringement (Zu widerhandlung) is obvious;
- Where the enforcer disagrees with an earlier decision on the same accounting issue; or
- Where the enforcer identifies a risk of significantly different treatments between issuers across Europe.

Enforcement decisions taken on the basis of an emerging issue should take into account the outcome of the discussion in the EECS.

Case 1 Impairment of Goodwill 1/8

Ausgangslage

EECS/0215-07

Die Emittentin ist eine Bank, die in verschiedenen europäischen Märkten tätig ist. Der Goodwill betrug Ende 2013 mehr als 10% des EKs und rund 1% der Aktiven. Der Goodwill bezog sich insb. auf die Cash Generating Units (CGU) A, B und C. Die Bank basierte ihren Impairment Test auf dem Value in Use (Nutzungswert).

Annahmen

Schätzungen für Referenzzinssätze von 2013-2017:

A und B: von 0.2%-3.6%, C von 0.5%-3.7%

Die Bank rechnete von 2013 – 2017 mit folgender **Margen-Entwicklung** für ihre Kundeneinlagen (Passiven):

für CGU A von 0.7% bis 2.6% für B von 0.7 bis 1.7% für C von 1 bis 2.5%.

Andererseits nahm die Bank an, dass die **Marge** auf den gewährten Krediten (Aktiven) unverändert bliebe.

Zudem nahm die Bank an, dass bei einem bedeutenden Teil der Kundeneinlageneinlagen (Deposits) der **Zins** auf Null oder nahe bei Null verharren würde, unabhängig vom Leitzins.

Die künftige Ausfallrate schätzte die Bank auf zwischen 0.1% bis 0.2% des Bestandes.

Case 1: Impairment of Goodwill

Case 1

Impairment of Goodwill 2/8



Ausgangslage, Fortsetzung

EECS/0215-07

Konsequenzen dieser Annahmen

Aufgrund dieser Annahmen würde sich das Nettozinseinkommen von 2013 -2017 verdoppeln.

Bisher

A, B und C wurden zwischen 2004 bis 2007 akquiriert. Die Performance von A und B war bis 2012 schwach mit einem Vorsteuer ROE von -5% bis 11%. Die entsprechende Performance bei C betrug -75% bis 1%, wobei es nur in 2 Jahren keinen Verlust gab.

Impairment Test der Bank für den Goodwill

Dieser Test ergab keinen Impairmentverlust.

IFRS Cases der ESMA| 29.06.2016

11

Case 1: Impairment of Goodwill

Case 1

Impairment of Goodwill 3/8



IFRS Entscheidungsgrundlagen: IAS 36.33(a) und IAS 36.37

IAS 36.33(a)

«Bei der Ermittlung des Nutzungswerts muss ein Unternehmen:

(a) *die Cashflow-Prognosen auf angemessenen und vertretbaren Annahmen aufbauen, die die bestmögliche vom Management vorgenommene Einschätzung der ökonomischen Rahmenbedingungen repräsentieren, die für die Restnutzungsdauer eines Vermögenswerts bestehen werden. Ein grösseres Gewicht ist dabei auf externe Hinweise («external evidence») zu legen;: ...»*

IAS 36.37

«Soweit die Bedingungen günstig sind, werden **Wettbewerber** wahrscheinlich in den Markt eintreten und das Wachstum beschränken. Deshalb ist es für ein Unternehmen **schwierig**, die **durchschnittliche historische Wachstumsrate** für die Produkte, die Branchen, das Land oder die Länder, in dem/denen das Unternehmen tätig ist, oder für den Markt, in dem der Vermögenswert genutzt wird, über einen längeren Zeitraum (beispielsweise 20 Jahre) zu **überschreiten**. («*exceed*»).»

IFRS Cases der ESMA| 29.06.2016

12

Case 1: Impairment of Goodwill

Case 1

Impairment of Goodwill 4/8



Wie und mit welchen Argumenten würden Sie entscheiden?

Kernfrage:

Waren die genannten Annahmen für den durchgeführten Impairment Test angemessen?

Case 1: Impairment of Goodwill

Case 1

Impairment of Goodwill 5/8



Wie der entsprechende EU – Enforcement Body entschieden hat

Die Aufsichtsbehörde widersprach der Analyse des Emittenten und stellte fest, dass die Annahmen der Bank von den Vorschriften von IAS 36.33(a) und 36.37 abwichen.

Case 1: Impairment of Goodwill

Case 1

Impairment of Goodwill 6/8



Argumentation des entsprechenden Enforcement Body

Die Annahmen seien *nicht* «*angemessenen und vertretbar*», sondern über-optimistisch.

Als Annahmen hätten hier externe Hinweise über Terminraten zugrunde gelegt werden müssen.

Die von der Bank zugrunde gelegten Wachstumsraten führten für 10 Jahre auf 70% Umsatzzuwachs. Die Wachstumsraten jenseits der Budgets waren höher wie in der Vergangenheit je von der Bank erzielt.

Bei so traumhaften Renditen treten gemäss IAS 36.37 Konkurrenten auf dem Markt auf, welche die Wachstumsraten beschneiden werden. Deshalb ist es für ein Unternehmen schwierig, die einschlägige durchschnittliche historische Wachstumsrate über einen längeren Zeitraum zu überschreiten.

In Anbetracht der bisherigen Performance, seien die künftigen Gewinne überschätzt.

Auch die Schätzung der künftigen Ausfallrate auf zwischen 0.1% bis 0.2% des Bestandes sei zu tief. Diese betrug im Schnitt der letzten 15 Jahre zwischen 0.5 bis 1.5% p.a.

IFRS Cases der ESMA| 29.06.2016

15

Case 1: Impairment of Goodwill

Case 1

Impairment of Goodwill 7/8



Annahmen im Spiegel der Offenlegungen:

UBS Reporting 2015: Kritische Rechnungslegungsgrundsätze (S. 84)

«Die Wertberichtigungen auf Portfoliobasis für Kreditrisiken werden für Portfolios mit ähnlichen Kreditrisikoeigenschaften ermittelt, wobei die **historischen Ausfallquoten** und die aktuellen Verhältnisse berücksichtigt werden. ...

Die Bewertungsparameter, die im Rahmen unseres Wertminderungstest-Modells zum Einsatz gelangen, werden, wo möglich, auf **externe Marktinformationen** abgestimmt.»

IFRS Cases der ESMA| 29.06.2016

16

Case 1: Impairment of Goodwill

Case 1

Impairment of Goodwill 8/8



Annahmen im Spiegel der Offenlegungen:

Nestlé Reporting 2015: Goodwill + übrige Immaterielle (S. 92)

1. «Der Diskontsatz wurde auf der Basis **externen Quellen** ermittelt.
2. Die Geldflüsse für die ersten 5 Jahre basierten auf den von den Geschäftsleitung genehmigten Finanzplänen. Sie beruhen auf **Erfahrungswerten aus der Vergangenheit** sowie auf aktuellen Initiativen.
3. Die ewigen Wachstumsraten wurden entsprechend der langfristigen Einschätzung der nominalen Geschäftsentwicklung festgelegt.»

IFRS Cases der ESMA| 29.06.2016

17

Case 2: Licensed Activities as Discontinued Operations

Case 2

Licensed Activities as Discontinued Operations 1/9



Ausgangslage

EECS/0215-01

Die Emittentin ist ein Biotech-Unternehmen mit verschiedenen Produkten in der R&D-Pipeline.

Nur Produkt A wird seit einigen Jahren kommerziell genutzt. Die Emittentin stellt das Produkt her, vertreibt und verkauft es.

Im Jahr 2013 wurde entschieden, sich vom Produkt A zurückzuziehen. Gemäss einem koordinierten Plan trat man mit einem potenziellen Käufer der Anlage, die neu war und auch andere Produkte herstellen konnte, in Verhandlung. Ebenso mit einer Drittpartei, die das Produkt A bewerben und verkaufen würde.

Die Emittentin **unterzeichnete anfangs 2014 einen Verkaufsvertrag** mit der Gesellschaft X für den Verkauf und die Produktion von Produkt A. Später im 1. Halbjahr 2014 einigte sich die Emittentin mit der Gesellschaft Z über die Lizenzierung für die Alleinvertriebsrechte in allen bereits bearbeiteten Märkten und auch für neue Gebiete. Die Vertriebscrew wechselte von der Emittentin zu Z. Die Emittentin befasste sich nicht mehr mit dem Produkt A.

IFRS Cases der ESMA| 29.06.2016

18

Case 2

Licensed Activities as Discontinued Operations 2/9

Ausgangslage, Fortsetzung

Die Lizenzgebühr, welche die Emittentin mit Z vereinbarte, war abhängig vom Umsatz, den Z mit Produkt A erzielte. Der Lizenzvertrag für 10 Jahre erneuert sich automatisch, sofern nicht eine Partei opponieren würde.

Im Halbjahresabschluss 2014 wies die Emittentin Kosten und Umsätze für das Produkt A als «discontinued operation» (aufgegebenen Geschäftsbereich) aus. Da das Produkt A das einzige verkaufte Produkt der Emittentin war, betrachtete es die Emittentin als einen gesonderten, wesentlichen Geschäftsbereich des Unternehmens. Deshalb sei der Tatbestand der Discontinued Operation von IFRS 5.32(a) und (b) erfüllt.

IFRS 5.32 *Ein aufgegebenen Geschäftsbereich ist ein Unternehmensbestandteil, der veräußert wurde oder als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wird und der:*

(a) einen gesonderten, wesentlichen Geschäftszweig oder geografischen Geschäftsbereich darstellt,

(b) Teil eines einzelnen, abgestimmten Plans zur Veräußerung eines gesonderten wesentlichen Geschäftszweigs oder geografischen Geschäftsbereichs ist

Case 2

Licensed Activities as Discontinued Operations 3/9

IFRS Entscheidungsgrundlagen:

IFRS 5.6 - IFRS 5.8A sowie IFRS 5.BC24C

6 *Ein langfristiger Vermögenswert (oder eine Veräußerungsgruppe) ist als zur Veräußerung gehalten zu klassifizieren, wenn der zugehörige Buchwert überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird.*

7 *Damit dies der Fall ist, muss der Vermögenswert (oder die Veräußerungsgruppe) im gegenwärtigen Zustand zu Bedingungen, die für den Verkauf derartiger Vermögenswerte (oder Veräußerungsgruppen) gängig und üblich sind, sofort zur Veräußerung verfügbar sein, und eine solche Veräußerung muss **hoch wahrscheinlich** sein.*

8 auf der nächsten Folie

8A *Ein Unternehmen, das an einen Verkaufsplan gebunden ist, der den Verlust der Beherrschung eines Tochterunternehmens zur Folge hat, hat alle Aktiven und Schulden dieses Tochterunternehmens als zur Veräußerung gehalten zu klassifizieren, sofern die Kriterien in den §§ 6-8 erfüllt sind, und zwar unabhängig davon, ob das Unternehmen auch nach dem Verkauf eine nichtbeherrschende Beteiligung am ehemaligen Tochterunternehmen behalten wird.*

Case 2

Licensed Activities as Discontinued Operations 4/9

IFRS Entscheidungsgrundlagen:

IFRS 5.6 - IFRS 5.8A sowie IFRS 5.BC24C

8 *Eine Veräußerung ist dann hoch wahrscheinlich, wenn die zuständige Managementebene einen Plan für den Verkauf des Vermögenswerts (oder der Veräußerungsgruppe VG) beschlossen hat und mit der Suche nach einem Käufer und der Durchführung des Plans aktiv begonnen wurde. Ausserdem muss die Veräußerung erwartungsgemäss innerhalb eines Jahres ab dem Zeitpunkt der Klassifizierung für eine Erfassung als abgeschlossener Verkauf in Betracht kommen ...und die zur Umsetzung des Plans erforderlichen Massnahmen müssen den Schluss zulassen, dass wesentliche Änderungen am Plan oder eine Aufhebung des Plans unwahrscheinlich erscheinen. ...*

BC24C *.....Nach Ansicht des Board sollte ein beschlossener Plan, der zu einem Verlust der Beherrschung über ein Tochterunternehmen führt, eine Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten auslösen.*

Case 2

Licensed Activities as Discontinued Operations 5/9

Wie und mit welchen Argumenten würden Sie entscheiden?**Kernfrage:**Ist es richtig, Produktion und Vertrieb von A als «*discontinued operation*» zu behandeln?

Case 2**Licensed Activities as Discontinued Operations 6/9****Wie der entsprechende EU – Enforcement Body entschieden hat**

Die Aufsichtsbehörde erwog, ob das fortgesetzte Interesse der Emittentin am Verkaufserfolg des Produktes A, als Resultat der Lizenzeinnahmen, eine Klassifizierung als Discontinued Operation ausschloss.

Die Aufsichtsbehörde kam aber zum Schluss, dass das Verfahren der Emittentin, die Anlage als Discontinued Operation zu klassieren korrekt war.

Case 2**Licensed Activities as Discontinued Operations 7/9****Argumentation des entsprechenden Enforcement Body**

IFRS 5.8A verlangt von einem Unternehmen, das an einen Verkaufsplan gebunden ist, der den Verlust der Beherrschung eines Tochterunternehmens zur Folge hat, dass alle Aktiven und Schulden dieses Tochterunternehmens als zur Veräusserung gehalten zu klassifizieren sind, sofern die Kriterien in den §§ 6-8 erfüllt sind, und zwar unabhängig davon, ob das Unternehmen auch nach dem Verkauf eine nichtbeherrschende Beteiligung am ehemaligen Tochterunternehmen behalten wird.

IFRS 5.BC24C weist darauf hin, dass dabei der Kontrollverlust das wesentliche Merkmal sei. Trotz einem gewissen Interesse («*involvement*») der Emittentin an der Gesellschaft Z bezüglich Lizenzeinnahmen und der Tatsache, dass die Marktzulassung und das Patent bei der Emittentin verbleiben, schliesst dieses Interesse eine Erfassung als Discontinued Operation nicht aus.

Case 2

Licensed Activities as Discontinued Operations 8/9

Argumentation des entsprechenden Enforcement Body, Fortsetzung

Die Anlage zur Produktion von A war verkauft. Die Emittentin schätzte die Restnutzungsdauer des Produkts A auf 6 Jahre ein. Die Lizenzdauer war aber mit 10 Jahren länger. Die Emittentin würde niemals wieder A produzieren. Die Emittentin erhält neu die Lizenzeinnahmen von A, statt der deren direkte CFs.

Die Aufsichtsbehörde kam zum Schluss, dass der Kontrollverlust über die Produktion von A und über deren Vertrieb ein wesentliches ökonomisches Ereignis sei, welches die Natur der Investition in ihrer Substanz änderte und für die Emittentin eine Discontinued Operation darstellte.

Case 2

Licensed Activities as Discontinued Operations 9/9

Information über „aufgegebene Geschäftsbereiche“:**Novartis Reporting 2014: OTC (rezeptfrei) geht in Joint Venture**

«Die Divisionen Vaccines, Animal Health und **Over-the-Counter (OTC)** sind zwar ebenfalls attraktive Geschäftsbereiche, besitzen aber nicht die erforderliche Innovationskraft und kommerziellen Kapazitäten, um als unabhängige Organisationen erfolgreich konkurrieren zu können» (S. 18).

«Novartis und GSK (GlaxoSmithKline) haben vereinbart, im Rahmen eines Joint Venture zwischen Novartis OTC und dem Consumer-Healthcare-Geschäft von GSK ein gemeinsames Consumer-Healthcare-Geschäft aufzubauen. Nach Abschluss der Transaktion wird Novartis mit 36,5% am Joint Venture beteiligt sein und 4 der 11 Sitze in dessen Verwaltungsrat besetzen» (S. 136).

«Gemäss IFRS dürfen die Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerte der aufzugebenden Geschäftsbereiche der Divisionen OTC, Animal Health und Vaccines seit dem Datum der Ankündigung der Portfolioumgestaltung im April 2014 nicht mehr abgeschrieben werden. Dies wirkte sich mit USD 277 Millionen positiv auf das Jahresergebnis aus und sorgte für einen Anstieg der operativen Gewinnmarge um 0,5 Prozentpunkte (S. 132).»

Also auch hier: Kontrollverlust von OTC wird als aufgegebener Geschäftsbereich offen gelegt.

Case 3

Disclosures in Interim Financial Statements 1/8

Ausgangslage

EECS/0215-02

Die Emittentin erfasste im **Finanzbericht des 1. Quartals 2014** einen Impairmentverlust in der Höhe von 50% des Eigenkapitals mit den einschlägigen («*relevant*») Offenlegungen. Die Umstände des Impairmentverlustes wurden in den Medien ausgiebig behandelt.

Im **Halbjahresbericht 2014** dagegen verwies die Emittentin einfach auf den Quartalsbericht 1, wo ein Impairmentverlust erfasst worden sei, und machte keine Detailangaben.

Case 3

Disclosures in Interim Financial Statements 2/8

IFRS Entscheidungsgrundlagen: IAS 34.15, IAS 15B(b) und IAS 34.6

34.15 Ein Unternehmen hat in seinen Zwischenbericht eine **Erläuterung** der Ereignisse und Geschäftsvorfälle beizufügen, die für das Verständnis der Veränderungen, die seit Ende des letzten Geschäftsjahres bei der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens eingetreten sind, erheblich sind («significant»). Die in Bezug auf diese Ereignisse und Geschäftsvorfälle angegebenen *Informationen* haben die entsprechenden Informationen zu aktualisieren, die im letzten Geschäftsbericht dargestellt wurden.

34.15B(b) Nachstehend wird eine Liste von Ereignissen und Geschäftsvorfällen aufgeführt, die offengelegt werden müssen, wenn sie von erheblicher Bedeutung sind. Diese Aufzählung ist nicht abschliessend:

(a) ...

(b) Erfassung eines Aufwands aus der Wertminderung (loss from the impairment) von finanziellen Vermögenswerten, Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten oder anderen Vermögenswerten sowie die Rückbuchung von solchen Wertminderungsaufwendungen;

(c) .. bis (m)

Case 3

Disclosures in Interim Financial Statements 3/8

IFRS Entscheidungsgrundlagen: IAS 34.15, IAS 15B(b) und IAS 34.6

34.6 Im Interesse rechtzeitiger Informationen, aus Kostengesichtspunkten und um eine Wiederholung bereits berichteter Informationen zu vermeiden, kann ein Unternehmen dazu verpflichtet sein oder sich freiwillig dafür entscheiden, an Zwischenberichtsterminen weniger Informationen bereitzustellen als in seinen Abschlüssen eines Geschäftsjahres. Dieser Standard definiert den Mindestinhalt eines Zwischenberichts, der einen verkürzten Abschluss und ausgewählte erläuternde Anhangangaben enthält. Der Zwischenbericht soll eine Aktualisierung des letzten Abschlusses eines Geschäftsjahres darstellen. Dementsprechend konzentriert er sich auf neue Tätigkeiten, Ereignisse und Umstände und wiederholt nicht bereits berichtete Informationen.

Case 3

Disclosures in Interim Financial Statements 4/8

Wie und mit welchen Argumenten würden Sie entscheiden?**Kernfrage:**

Müssen die Informationen zum Impairment im Halbjahresbericht nochmals wiederholt werden, wenn darüber im 1. Quartal berichtet wurde?

Case 3

Disclosures in Interim Financial Statements 5/8

Wie der entsprechende EU – Enforcement Body entschieden hat

Die Aufsichtsbehörde hielt fest, dass, unabhängig von anderen bereits genutzten Kommunikationskanälen (hier: Quartalsbericht und Medien) die Offenlegungen zum Impairmentverlust im Zwischenabschluss nicht unterdrückt werden dürfen.

Case 3

Disclosures in Interim Financial Statements 6/8

Argumentation des entsprechenden Enforcement Body

Gemäss IAS 34.15 ist einem Zwischenbericht eine Erläuterung der Ereignisse und Geschäftsvorfälle beizufügen, die für das Verständnis der Veränderungen, **die seit Ende des letzten Geschäftsjahres** bei der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens eingetreten sind, **erheblich** sind.

IAS 34.15B(b) verlangt überdies explizit Offenlegungen zu den Impairmentverlusten (seit dem letzten Jahresabschluss!), falls diese erheblich («*significant*») sind. Das Kriterium der Bedeutsamkeit ist hier erfüllt, da der **Impairmentverlust rund 75% des Halbjahresverlustes** beträgt und 50% des Eigenkapitals bei Jahresbeginn.

Die Offenlegungen im 1. Quartalsabschluss entbinden nicht von den Offenlegungen des Halbjahresabschlusses, da IAS 34.6 «**an update on the latest complete set of annual statements**» fordert (year to date basis, das heisst kumulierte Aktualisierung).

Case 3
Disclosures in Interim Financial Statements 7/8

Goodwill-Impairment bei der CS, NZZ, Christoph Schmutz, 23.2.16

«Wie kann es sein, dass eine vor 16 Jahren getätigte Übernahme der CS einen Milliardenverlust beschert? Hätte der entsprechende Goodwill nicht längst aus der Bilanz entfernt werden müssen? ...»

Die Bank erlitt 2015 einen Verlust von knapp CHF 3 Mrd., vor allem wegen der Goodwill-Wertberichtigung von fast CHF 4 Mrd. ... Bei der CS schuf der Kauf der US-Investmentbank Donaldson, Lufkin & Jenrette (DLJ) im Jahr 2000 diesen Goodwill. Die CS bezahlte für DLJ gut CHF 20 Mrd., ½ war Goodwill. Ende 2014 bilanzierte die CS davon noch CHF 6 Mrd.

Das Risiko war 2011 wohl am grössten. Damals lag nämlich der Marktwert der Bank unter dem Buchwert. ...Die Bank kam jedoch zum Schluss, dass der Marktwert der Investmentbank doch noch 9% über dem Buchwert liege.»

Case 3
Disclosures in Interim Financial Statements 8/8

Information über „Impairments“: **Novartis, 1. HJ 2014, S. 55;**
Überleitung vom IFRS zum „Core Result“

	Pharmaceuticals		Alcon		Sandoz		Corporate continuing operations		Total continuing operations		Total discontinuing operations		Total	
	H1 2014	H1 2013	H1 2014	H1 2013	H1 2014	H1 2013	H1 2014	H1 2013	H1 2014	H1 2013	H1 2014	H1 2013	H1 2014	H1 2013
	USD m	USD m	USD m	USD m	USD m	USD m	USD m	USD m	USD m	USD m	USD m	USD m	USD m	USD m
IFRS Operating income	4 627	5 096	851	809	526	510	-5	-323	5 999	6 092	585	-226	6 584	5 866
Adjustment for divested blood transfusion diagnostics unit												-94		-94
Operating income excl. Diagnostics	4 627	5 096	851	809	526	510	-5	-323	5 999	6 092	585	-320	6 584	5 772
Amortization of intangible assets	140	138	1 026	974	206	202	2	3	1 374	1 317	73	111	1 447	1 428
Impairments														
Intangible assets	30	2	2	37		1			32	40		7	32	47
Property, plant & equipment related to Group-wide rationalization of manufacturing sites 12		1							12	1	-2	33	10	34
Other property, plant & equipment	1	3	-1	3	2	-2	22		24	4			24	4
Financial assets	13	2					14	33	27	35		8	27	43
Total impairment charges	56	8	1	40	2	-1	36	33	95	80	-2	48	93	128

Fazit bezüglich EECS Cases

- Die Publikation von Fällen für eine breite Öffentlichkeit sowie die obligatorische Diskussion von weiteren nicht veröffentlichten Fällen innerhalb der EECS wird zur verstärkten Vereinheitlichung des Enforcements führen.
- Die Vereinheitlichung wird deshalb auch bei den Emittenten verstärkt.
- Auch die IOSCO, International Organization of Securities Commissions, hat eine solche Datenbank, an der die Schweiz aktiv beteiligt ist. Dort sind nur publizierte EECS-Fälle der ESMA aufgeladen.
- Es lohnt sich, diese auf das Wesentliche reduzierten Fälle zur Problemlösung heranzuziehen.
- Die Nutzung ist einfach, weil die veröffentlichten Fälle eine Überschrift tragen, die auf das Thema hinweisen. Überdies gibt es ein Inhaltsverzeichnis der Fälle.

Link: <https://www.esma.europa.eu/convergence/ifrs-supervisory-convergence>
(Rechtes Band führt zu List of Extracts)

Nützlich für die Überprüfung des eigenen Financial Reportings

1. BDO: Year End IFRS Illustrative Financial Statements 2015
<http://www.bdointernational.com/Services/Audit/IFRS/Model-IFRS-Statements/Pages/default.aspx>
2. PwC: IFRS Model Financial Statements 2015
https://inform.pwc.com/inform2/s/Illustrative_IFRS_consolidated_financial_statements_for_2015_year_ends/informContent/1536293207143629
3. KPMG: Guide to annual financial statements – Illustrative disclosures 2015
<http://www.kpmg.com/cn/en/issuesandinsights/articlespublications/pages/guide-to-annual-financial-statements-illustrative-disclosures-o-201509.aspx>
4. Deloitte: IFRS model financial statements 2015
<http://www.iasplus.com/en/tag-types/global/publication-series/models-and-checklists>
5. Ernst & Young: Illustrative financial statements for 2015
http://www.ey.com/GL/en/Issues/IFRS/Issues_GL_IFRS_NAV_Core-tools-library

Besten Dank für
Ihre Aufmerksamkeit