

<b>Vorwort</b>	V
<b>Abbildungsverzeichnis</b>	XI
<b>Abkürzungsverzeichnis</b>	XIII

## I. BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE GRUNDLAGEN DER UMSATZREALISIERUNG

	Rdnr.	Seite
<b>1. Grundlagen der Generierung von Umsatzerlösen</b>	1	1
<b>2. Der Vertriebsprozess im Unternehmen</b>	13	5
2.1 Business-to-Consumer Vertrieb	13	5
2.2 Business-to-Business Vertrieb	18	6
<b>3. Auftragsmanagement im Unternehmen</b>	25	9
3.1 Standardverträge für nicht-kundenindividuelle Produkte	25	9
3.2 Kundenindividuelle (Groß-) Aufträge	32	12
<b>4. Besonderheiten der Umsatzgenerierung in ausgewählten Geschäftsmodellen</b>	36	15
4.1 Langfristige Auftragsfertigung	38	15
4.2 Telekommunikation	43	19
4.3 Software-Branche	52	23
<b>5. Vertragsrechtliche Grundlagen</b>	58	25
5.1 Dienstvertrag	60	27
5.2 Werkvertrag	63	27
5.3 Kaufvertrag	67	28
5.4 Ausgewählte sonstige Verträge	70	30

## II. GRUNDLAGEN DER UMSATZREALISIERUNG NACH IFRS

<b>1. Der Begriff der Umsatzerlöse in der Rechnungslegung nach IFRS</b>	76	32
<b>2. Erfassung der Umsatzerlöse nach IFRS 15</b>	92	38
2.1 Das Grundprinzip	92	38
2.2 Identifizierung des Vertrags mit einem Kunden	95	40

	Rdnr.	Seite
2.2.1 Kriterien zur Identifizierung von Verträgen	96	40
2.2.2 Zusammenfassung von Verträgen	114	47
2.2.3 Vorgehensweise bei Vertragsänderungen	120	49
2.3 Identifizierung der separaten Leistungsverpflichtungen in dem Vertrag	130	53
2.3.1 Definition einer Leistungsverpflichtung	132	54
2.3.2 Kriterien für die Abgrenzbarkeit von Leistungsverpflichtungen	157	63
2.4 Bestimmung des Transaktionspreises	171	67
2.4.1 Variable Gegenleistungen	176	69
2.4.2 Wesentliche Finanzierungskomponenten	213	79
2.4.3 Nicht-zahlungswirksame Gegenleistungen	229	84
2.4.4 An Kunden zu zahlende Gegenleistungen	234	85
2.5 Aufteilung des Transaktionspreises auf die einzelnen Leistungsverpflichtungen des Vertrags	241	88
2.5.1 Grundlagen	241	88
2.5.2 Bündelrabatte	254	94
2.5.3 Weitere variable Bestandteile des Transaktionspreises und Optionen	259	96
2.5.4 Nachträgliche Veränderungen des Transaktionspreises	269	99
2.6 Erfassung des Umsatzes bei Erfüllung der Leistungsverpflichtung	277	101
2.6.1 Das Grundprinzip: Übertragung der Kontrolle über den Vermögenswert auf den Kunden	277	101
2.6.2 Leistungserfüllung während eines Zeitraums	292	107
2.6.2.1 Dienstleistungserstellung	295	108
2.6.2.2 Leistungserstellung am Vermögensgegenstand des Kunden	298	109
2.6.2.3 Kundenindividuelle Produktion	302	110
2.6.2.4 Ermittlung des Leistungsfortschritts	319	115
2.6.3 Leistungserfüllung zu einem Zeitpunkt	341	124
2.7 Kosten eines Vertrags	347	128
2.7.1 Kosten zur Erlangung eines Vertrags	348	128
2.7.2 Kosten zur Erfüllung eines Vertrags	356	129
2.7.3 Abschreibung der aktivierten Kosten	362	131

	Rdnr.	Seite
2.8 Verlustverträge	369	133
3. Darstellung eines Kundenvertrags in einer Bilanz nach IFRS	375	134
4. Anhangangaben	383	136
4.1 Angaben zu den Verträgen mit Kunden	390	138
4.2 Angaben zu wesentlichen Entscheidungen bei der Anwendung von IFRS 15	410	146
4.3 Angaben zu aktivierten Vertragskosten	414	147
4.4 Angaben zur Inanspruchnahme von Erleichterungen	417	148
5. Besonderheiten bei der Erstanwendung von IFRS 15	419	150

### III. GRUNDLAGEN DER UMSATZREALISIERUNG NACH HGB

---

1. Der Begriff der Umsatzerlöse in der Rechnungslegung nach HGB	422	152
2. Folgen der Definitionsänderung der Umsatzerlöse durch das BilRUG	450	165
3. Besonderheiten der Bewertung der Umsatzerlöse in der Rechnungslegung nach HGB	454	166
4. Der Erfassungszeitpunkt der Umsatzerlöse nach HGB	464	168
4.1 Die Grundprinzipien	464	168
4.2 Erlöse aus dem Verkauf von Produkten	476	171
4.3 Erlöse aus der Vermietung und Verpachtung	494	178
4.4 Erlöse aus der Erbringung von Dienstleistungen	496	179
4.5 Realisierung von Preisnachlässen	505	181
5. Ausweis der Umsatzerlöse in der Gewinn- und Verlustrechnung nach HGB	519	184
6. Anhangangaben	524	185

#### **IV. AUSGEWÄHLTE PROBLEME DER UMSATZREALISIERUNG NACH IFRS 15 UND NACH HGB**

	<b>Rdnr.</b>	<b>Seite</b>
<b>1. Umsatzrealisierung bei Leistungserstellung über einen langen Zeitraum</b>	<b>527</b>	<b>187</b>
1.1 Umsatzrealisierung bei Leistungserstellung über einen langen Zeitraum nach IFRS 15	528	187
1.1.1 Langfristige Miet- oder Pachtverträge	528	187
1.1.2 Langfristige Dienstleistungsverträge	533	189
1.1.3 Langfristige Fertigung	541	192
1.1.3.1 Identifizierung des Vertrags	541	192
1.1.3.2 Identifizierung der separaten Leistungsverpflichtungen	543	193
1.1.3.3 Bestimmung des Transaktionspreises	545	193
1.1.3.4 Aufteilung des Transaktionspreises auf die separaten Leistungsverpflichtungen	548	195
1.1.3.5 Erfassung des Umsatzes bei Erfüllung der Leistungsverpflichtung	554	197
1.1.4 Behandlung von Vertragskosten	571	204
1.1.5 Verlustverträge	575	205
1.2 Umsatzrealisierung bei Leistungserstellung über einen langen Zeitraum nach HGB	580	206
<b>2. Umsatzrealisierung bei Mehrkomponentengeschäften</b>	<b>591</b>	<b>210</b>
2.1 Umsatzrealisierung bei Mehrkomponentengeschäften nach IFRS 15	594	211
2.2 Umsatzrealisierung bei Mehrkomponentengeschäften nach HGB	622	217
<b>3. Umsatzrealisierung von Lizenzen</b>	<b>640</b>	<b>222</b>
3.1 Realisierung von Lizenzträgen nach IFRS 15	641	222
3.2 Realisierung von Lizenzträgen nach HGB	664	230

#### **V. VERGLEICHENDE SCHLUSSBETRACHTUNG**

<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>237</b>
<b>Stichwortverzeichnis</b>	<b>241</b>