

Internationale Rechnungslegung

AStN 2005/131

Fremdkapitalkosten

Mag. Michael Krichel

IAS 23, SIC-2, Fremdkapitalkosten

Der vorliegende Artikel beschäftigt sich mit der Bilanzierungsfähigkeit von Fremdkapitalkosten iZm Anschaffungen. Fremdkapitalkosten sind Zinsen und weitere iZm im Einzelnen der Aufnahme von Fremdkapital angefallene Kosten eines Unternehmens. Der Begriff Fremdkapitalkosten umfasst dabei

- Zinsen für Kontokorrentkredite sowie kurz- und langfristige Kredite,
- Abschreibungen von Disagien oder Agien auf Fremdkapital,
- Abschreibungen von Nebenkosten, die iZm der Fremdkapitalaufnahme angefallen sind,
- Finanzierungskosten aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen, die gem IAS 17 „Leasingverhältnisse“ bilanziert werden sowie
- Währungsdifferenzen aus Fremdwährungskrediten.

Fremdkapitalkosten sind nach der gem IAS 23 bevorzugten Bilanzierungsmethode (Benchmark-Methode) in der Periode als Aufwand zu erfassen, in der sie angefallen sind. IAS 23 entspricht dem Grunde nach der Regelung des § 203 Abs 4 HGB. Im Gegensatz zu der Regelung nach HGB ist jedoch nach IAS 23 die Aktivierung von Fremdkapitalkosten auch bei Anschaffungsvorgängen zulässig. Weiters ist zu beachten, dass eine Aktivierung und Abschreibung von Geldbeschaffungskosten nach HGB nicht zulässig ist. Als alternativ zulässige Methode können Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines Vermögenswertes, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, als Teil der Anschaffungskosten dieses Vermögenswertes aktiviert werden. IAS 2 erlaubt auch die Aktivierung von Fremdkapitalkosten für allgemein aufgenommene Mittel, die für die Beschaffung eines qualifizierten Vermögenswertes verwendet worden sind. Dazu das folgende Beispiel:

iZm der Errichtung eines Gebäudes fallen im ersten Jahr folgende Kosten an:

- 1.4.X1 2 Mio
- 1.5.X1 2 Mio
- 1.9.X1 5 Mio
- 31.12.X1 1 Mio

Für die Finanzierung wurden die Darlehen 1 (3 Mio, 8% Zinsen) und das Darlehen 2 (4 Mio, 6% Zinsen) aufgenommen. Für die Finanzierung der Gebäudeerrichtung wurde das Darlehen 3 (3 Mio, 6% Zinsen) aufgenommen.

In einem ersten Schritt wird die durchschnittliche Kapitalbindung ermittelt.

| | Kapitalbindung in Monaten | | durchschn. Kapitalbindung |
|---------------|---------------------------|------------|---------------------------|
| 2.000.000,- | 1/12 | 0,08333333 | 166.667,- |
| 4.000.000,- | 4/12 | 0,33333333 | 1.333.333,- |
| 9.000.000,- | 4/12 | 0,33333333 | 3.000.000,- |
| Gesamt | | | 4.500.000,- |

Auf die durchschnittliche Kapitalbindung wird zunächst der Zinssatz für die spezifische Finanzierung angewendet:

$$3.000.000,- \times 6\% = 180.000,-$$

Auf die über die spezifische Finanzierung hinausgehende Kapitalbindung ist der gewichtete Fremdkapitalkostensatz von 6,85% (= 480.000,-/7.000.000,-) anzuwenden.

$$(4.500.000,- - 3.000.000,-) \times 6,85\% = 102.750,-$$

In Summe können entsprechend der vorliegenden Berechnung Fremdkapitalkosten in Höhe von 282.750,- aktiviert werden. ■

Tipps für den Steuerpraktiker

AStN 2005/132

Die professionelle Zusammenarbeit mit Vermögensberatern

Von Mag. Wolfgang Ellmaier, Unternehmensberater, bna.at

Vermögensberater | Vermögensanlage

Von Vermögensberatern werden Dienstleistungen va in folgenden Bereichen angeboten:

- Beratung und Vermittlung im Bereich der Vermögensanlage
- Beratung und Vermittlung im Bereich der privaten und betrieblichen Pensionsvorsorge

→ Beratung und Vermittlung im Bereich der Immobilienfinanzierung

→ Beratung und Vermittlung im Bereich der Unternehmensfinanzierung

In der täglichen Praxis werden Wirtschaftstreuhänder sehr oft von Klienten mit der Frage nach der Empfehlung eines geeigneten Beraters konfrontiert. Für den Berater geht es aber oftmals nicht nur um das Zufriedenstellen der eigenen Klienten. Wirtschaftstreuhänder sind auch selber Nachfragende dieser Dienstleistungen.

Die Vermittlung eines Beraters kann bpws folgende Risiken mit sich bringen:

- **Risiko der falschen Produktauswahl:** Vermögensberater bekommen von den Produktpartnern (Banken, Versicherungen etc) für die Vermittlung der Produkte Provisionen ausbezahlt. Die Provisionssätze können unterschiedlich hoch sein, weshalb es für unseriöse Vermögensberater reizvoll sein kann Produkte mit höheren Sätzen zu favorisieren. Es ist aber nicht gesagt, dass diese Produkte für die Situation des Klienten optimal geeignet sind. Eine falsche Produktauswahl kann auch durch Unwissen des Beraters erfolgen
- **Risiko des Finanzmarktes:** Aus volkswirtschaftlichen oder betriebswirtschaftlichen Gründen ist es jederzeit möglich, dass sich die Rendite von Produkten nicht wie erhofft entwickelt. Dieses Risiko kann durch eine optimale Mischung der Anlageklassen minimiert werden.
- **Allgemeines Beraterisiko:** Der Berater verfügt nicht über die notwendige Ausbildung, die nötige Erfahrung und die nötige Integrität.
Diese Risiken können für Wirtschaftstrehänder durch folgende Vorgehensweise minimiert werden:
- Aufklären des Klienten bezüglich der Risiken. Somit können durch den Klienten bei Eintreten der oben dargestellten

Risiken keine Rückschlüsse auf die Empfehlung gezogen werden.

- Auswahl des Beraters und seiner Mitarbeiter nach Kriterien wie: Ausbildung, Erfahrung, Marktauftritt, angebotene Produktvielfalt, Kundenbetreuungskonzept etc
- Vermeiden von Strukturvertrieben („Schneeballsystem“). Vermögensberatende Unternehmen mit einer solchen Struktur können die geforderte Qualität und die notwendige Produktauswahl zumeist nicht bieten.
- Kennen lernen des Beraters und seines Umfeldes (Ausbildung der Mitarbeiter, Internetauftritt, Musterportfolio etc)

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist es aus mehreren Gründen richtig einen Vermögensberater zu empfehlen. Durch die sehr große Anzahl von Anlageklassen und der daraus resultierenden gewaltigen Produktvielfalt kann keine Empfehlung für ein einzelnes Institut (Bank, Versicherung) ausgesprochen werden, da diese zumeist nur ein eingeschränktes Produktsortiment (zumeist „hauseigene“ Produkte“) anbieten können. Für die optimale Zufriedenstellung der Klienten muss ein wirklich unabhängiger Experte mit einem profunden Fachwissen ausgewählt werden. Durch eine adäquate Empfehlung können Klienten zufrieden gestellt werden. ■