

Impact van IFRS 15

Katja van der Kuij-Groenberg, Maarten Pronk

Received 29 August 2019

Accepted 1 November 2019

Published 11 December 2019

Samenvatting

IFRS 15 *Revenue from Contracts with Customers* is voor het eerst van toepassing op jaarrekeningen met een boekjaar aanvangend op of na 1 januari 2018. Wij analyseren de effecten van deze nieuwe standaard voor 66 Europese beursgenoteerde ondernemingen. In een meerderheid van de onderzochte jaarrekeningen is het effect van de eerste toepassing van IFRS 15 op eigen vermogen en omzet niet materieel. Bedrijfstakingen die het meest zijn geraakt, zijn Telecommunications en Utilities. De timing van de omzet wordt het meest genoemd als oorzaak van de impact, gevolgd door het activeren van de kosten van het verkrijgen van een contract. De werkelijke impact wijkt niet veel af van de vorig jaar ingeschatte impact.

Relevantie voor de praktijk

Omzet is een belangrijk financieel kengetal van ondernemingen en IFRS 15 stelt nieuwe regels voor de wijze waarop dit in de jaarrekening dient te worden verantwoord. Dit artikel geeft inzicht in de effecten van de eerste toepassing van IFRS 15 op de jaarrekening van ondernemingen in verschillende sectoren. Daarnaast geeft het een beeld van de belangrijkste oorzaken van genoemde effecten alsmede, voor zover van toepassing, verschillen met de verwachte effecten zoals gerapporteerd onder IAS 8 in de jaarrekening 2017.

Trefwoorden

Externe verslaggeving, IFRS 15, omzetverantwoording

1. Inleiding

IFRS 15 *Revenue from Contracts with Customers* moet toegepast worden voor boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2018. Hoewel vervroegde toepassing van deze nieuwe omzetstandaard toegestaan was, zijn de meeste ondernemingen in 2018 overgegaan naar de nieuwe standaard. In dit artikel analyseren wij de impact van de overgang naar IFRS 15. Belangrijke vragen zijn: (a) wat is de impact op de omzet, het eigen vermogen en het resultaat; (b) welke andere jaarrekeningposten worden beïnvloed; (c) welke aspecten van IFRS 15 veroorzaken de impact en (d) hoe verhoudt de daadwerkelijke impact zich tot de vorig jaar geschatte impact.

Het artikel begint met een globale beschrijving van IFRS 15 (paragraaf 2). Daarna bespreken wij de onderzoekspopulatie (paragraaf 3) en hoe de transitie naar deze nieuwe standaard verwerkt is (paragraaf 4). Aansluitend

worden de empirische analyse van de impact en enkele ‘best practices’ gepresenteerd (paragraaf 5). Wij ronden af met een aantal conclusies (paragraaf 6).

2. Globale beschrijving IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers

IFRS 15 vervangt als nieuwe standaard voor omzetverantwoording IAS 11 *Construction Contracts*, IAS 18 *Revenue* en verschillende interpretaties. Met de nieuwe regelgeving wil de IASB zorgen voor een meer consistente omzetverantwoording, een betere vergelijkbaarheid tussen ondernemingen en het verstrekken van meer informatie.

Het basisprincipe is dat een onderneming omzet verwacht voor de vergoeding waar de onderneming verwacht recht op te hebben in ruil voor het overdragen van producten of het verlenen van diensten aan een klant.

Het raamwerk dat de standaard biedt, omvat vijf stappen:

1. identificeer het contract met de klant;
2. identificeer de afzonderlijke prestatieverplichtingen in het contract;
3. bepaal de transactieprijs;
4. allocer de transactieprijs aan de afzonderlijke prestatieverplichtingen; en
5. verantwoord omzet wanneer aan een prestatieverplichting is voldaan.

Stap 1 Identificeer het contract

Contracten met klanten die afdwingbare rechten en verplichtingen creëren, vallen binnen de reikwijdte van de standaard. IFRS 15 wordt toegepast op een individueel contract, tenzij meerdere contracten gecombineerd moeten worden tot één contract.

Stap 2 Identificeer de prestatieverplichtingen

IFRS 15 stelt dat omzet verantwoord moet worden als de onderneming aan een prestatieverplichting voldoet. Een prestatieverplichting is een toezegging tot levering aan een klant van (a) een product of dienst (of een bundel van producten of diensten) die onderscheidend is of (b) een serie van onderscheidende producten of diensten die substantieel hetzelfde zijn en op dezelfde wijze aan de klant geleverd worden (bijvoorbeeld het dagelijks schoonmaken van een kantoor). Een product of dienst is onderscheidend indien (a) de klant voordeel kan onttelen aan het product of de dienst al dan niet in combinatie met andere beschikbare producten of diensten en (b) de toezegging om het product of de dienst te leveren apart is te identificeren van de andere toezeggingen in het contract. Een contract kan meerdere prestatieverplichtingen omvatten, bijvoorbeeld het leveren van een machine en het uitvoeren van onderhoud aan die machine. In de praktijk is het vaststellen welke prestatieverplichtingen er binnen een contract onderscheiden moeten worden een grote uitdaging.

Stap 3 Bepaal de transactieprijs

De transactieprijs is de vergoeding waar de onderneming verwacht recht op te hebben in ruil voor het leveren van producten of diensten aan de klant, exclusief het bedrag dat wordt ontvangen namens andere partijen (bijvoorbeeld BTW). De bepaling van de transactieprijs kan complex zijn, omdat rekening moet worden gehouden met variabele vergoedingen, significante financieringscomponenten, vergoedingen in natura en vergoedingen die aan de klant betaald worden.

Stap 4 Allocer de transactieprijs aan de prestatieverplichtingen

In stap 4 wordt de in stap 3 bepaalde transactieprijs toegerekend aan de in stap 2 geïdentificeerde prestatieverplichtingen. Dus als de transactieprijs € 200 is en het contract twee aparte prestatieverplichtingen omvat, wordt in deze stap bepaald hoe de € 200 verdeeld moet worden over de twee prestatieverplichtingen. In het algemeen wordt de transactieprijs verdeeld op basis van de zelfstandige verkoopprijs van de individuele prestatieverplichtingen.

Stap 5 Verantwoord de omzet

De laatste stap is het verantwoorden van de omzet als de onderneming aan een specifieke prestatieverplichting heeft voldaan. In het algemeen wordt een product of dienst als geleverd beschouwd als de klant de beschikkingsmacht over het product of de dienst verkregen heeft. Beschikkingsmacht verwijst daarbij naar de mogelijkheid om het gebruik te bepalen en substantieel alle voordelen te verkrijgen. Dit wijkt af van de 'risk & rewards'-benadering onder de oude regelgeving.

Het overdragen van de beschikkingsmacht kan plaatsvinden op één moment of gedurende een periode. Dit bepaalt of de omzet op één moment of gedurende een periode verantwoord moet worden. Er is sprake van het voldoen aan een prestatieverplichting gedurende een periode als:

1. de klant de voordelen consumeert gelijktijdig met de werkzaamheden van de onderneming (bijvoorbeeld schoonmaakdiensten);
2. de onderneming producten of diensten levert waar de klant de beschikkingsmacht over krijgt gedurende het ontstaan of de verbetering van het product (bijvoorbeeld onderhoud aan een gebouw dat in eigendom is van de klant); of
3. de onderneming een product maakt of een dienst levert die niet op een andere manier gebruikt kan worden door de onderneming en de onderneming een afdwingbaar recht heeft op betaling voor de werkzaamheden die reeds zijn verricht.

Andere aandachtspunten

In de praktijk komt het regelmatig voor dat contracten aangepast worden. IFRS 15 geeft regels om vast te stellen of de aanpassing leidt tot een nieuw contract. Als een aanpassing niet leidt tot een nieuw contract, is de verwerking afhankelijk van de vraag of nog te leveren producten en diensten onderscheidend zijn van de producten en diensten die reeds geleverd zijn op het moment van de contractwijziging.

De omzetverantwoording kan in een andere periode plaatsvinden dan de periode waarin uitgaven gedaan worden die nodig zijn om aan het contract te voldoen. Als aan bepaalde voorwaarden is voldaan, worden deze uitgaven geactiveerd, zodat er matching tussen de kosten en om-

zet ontstaat. Kosten die gemaakt zijn om een contract te verkrijgen moeten onder bepaalde voorwaarden ook worden geactiveerd en afgeschreven. Verschillen tussen de momenten van omzetverantwoording, ontvangsten en het ontstaan van onvoorwaardelijke rechten op een vergoeding kunnen daarnaast leiden tot contractactiva en contractverplichtingen in de balans.

IFRS 15 bevat ook specifieke bepalingen voor onder andere de verwerking van retouren, opties voor klanten, terugkoopverplichtingen, licenties en garanties. De standaard bevat tevens regels om de informatieverstrekking over omzetverantwoording te verbeteren.

Verschillen met oude regelgeving

Belangrijke verschillen tussen de oude en nieuwe regelgeving zijn:

- IFRS 15 geeft duidelijker aan dat contracten ook gebaseerd kunnen zijn op mondelinge afspraken of impliciete overeenkomsten;
- IFRS 15 geeft duidelijker richtlijnen voor het combineren van contracten, het verwerken van contractaanpassingen en het verwerken van contracten met meerdere prestatieverplichtingen;
- IFRS 15 kan leiden tot het identificeren van andere prestatieverplichtingen;
- Onder IFRS 15 is de transactieprijs gebaseerd op de verwachte ontvangsten waardoor variabele vergoedingen mogelijk eerder verantwoord worden;
- IFRS 15 geeft duidelijker richtlijnen voor de verwerking van variabele vergoedingen;
- IFRS 15 introduceert met het concept ‘zelfstandige verkoopprijs’ een nieuwe methode om de transactieprijs te alloceren aan de prestatieverplichtingen;
- Onder IFRS 15 is het moment van omzetverantwoording gebaseerd op het verkrijgen van beschikkingsmacht door de klant in plaats van het overdragen van *risks & rewards*;
- IFRS 15 biedt meer richtlijnen hoe voortgang gemeenten moet worden bij omzetverantwoording gedurende een periode;
- Onder IFRS 15 is bij de analyse of een onderneming acteert als agent of principaal leidend of de entiteit beschikkingsmacht heeft verkregen over het goed of de dienst voordat deze aan de klant geleverd is. Daarom is kredietrisico vervallen als indicator dat een onderneming acteert als principaal; en
- IFRS 15 heeft aanvullende eisen qua toelichting. (Pronk and Roozen 2018)

3. Beschrijving onderzoekspopulatie

Uitgangspunt voor het onderzoek is de populatie in Pronk and Roozen (2018) om een vergelijking tussen de verwachte en daadwerkelijke impact mogelijk te maken. Dit

zijn de ondernemingen die opgenomen zijn in de FTSE Russell Eurotop 100 index¹ exclusief 26 financiële instellingen. Financiële instellingen zijn niet opgenomen in dit onderzoek, omdat IFRS 15 deze ondernemingen maar beperkt raakt. Ondernemingen die US GAAP toepassen worden ook niet meegenomen evenals ondernemingen die IFRS 15 nog niet toepassen vanwege een gebroken boekjaar. Daarnaast is één onderneming niet meegenomen, omdat die onderneming overgenomen is in 2018. De onderzoekspopulatie bestaat uit 66 entiteiten – zie tabel 1. In de bijlage van dit artikel is een overzicht opgenomen van de onderzochte jaarrekeningen.

Tabel 1. Selectie onderzoekspopulatie.

FTSE Eurotop 100	100
Financiële instellingen	-26
Toepassing US GAAP	-2
IFRS 15 nog niet toegepast vanwege gebroken boekjaar	-5
Overname in 2018	-1
Onderzoekspopulatie	66

Tabel 2 toont de onderzochte ondernemingen per bedrijfstak en tabel 3 per land. Consumer Goods is de grootste bedrijfstak in dit onderzoek. Bijna 70% van de entiteiten komt uit Duitsland, Frankrijk of Verenigd Koninkrijk. 91% van de onderzochte jaarrekeningen heeft als balansdatum 31 december 2018. Voor 3% van de ondernemingen is een jaarrekening met een eerdere balansdatum gebruikt. De resterende 6% heeft een balansdatum na 31 december 2018. In de volgende paragrafen wordt, indien relevant, ook een analyse per bedrijfstak gegeven. Zoals uit tabel 2 blijkt, is het aantal observaties per bedrijfstak beperkt. Daarom hebben de analyses per bedrijfstak een indicatief karakter.

Tabel 2. Onderzoekspopulatie per bedrijfstak.

Bedrijfstak	aantal	%
Basic Materials	6	9%
Consumer Goods	20	30%
Consumer Services	3	5%
Health Care	9	14%
Industrials	9	14%
Oil & Gas	5	8%
Technology	3	5%
Telecommunications	6	9%
Utilities	5	8%
	66	100%

4. Transitie naar IFRS 15

4.1 Transitie naar IFRS 15

IFRS 15 biedt twee transitiemethoden voor de eerste toepassing van de standaard: volledig retrospectief en aangepast retrospectief. Onder de eerstgenoemde methode wordt, in overeenstemming met IAS 8, de jaarrekening opgesteld alsof IFRS 15 altijd is toegepast. Hierbij worden de vergelijkende cijfers ook aangepast. Onder de aange-

Tabel 3. Onderzoekspopulatie per land.

Land	aantal	%
België	1	2%
Denemarken	2	3%
Duitsland	14	21%
Finland	1	2%
Frankrijk	16	24%
Italië	2	3%
Nederland	5	8%
Noorwegen	2	3%
Spanje	3	5%
Verenigd Koninkrijk	14	21%
Zweden	2	3%
Zwitserland	4	6%
	66	100%

Tabel 4. Transitiemethode per bedrijfstak.

Bedrijfstak	Volledig retrospectief		Aangepast retrospectief	
	Aantal	%	Aantal	%
Basic Materials	2	33%	4	67%
Consumer Goods	8	42%	11	58%
Consumer Services	0	0%	3	100%
Health Care	1	11%	8	89%
Industrials	5	56%	4	44%
Oil & Gas	0	0%	5	100%
Technology	1	33%	2	67%
Telecommunications	1	17%	5	83%
Utilities	2	40%	3	60%
Totaal*	20	31%	45	69%

* Eén onderneming heeft toegelicht dat de impact immaterieel is maar niet aangegeven welke transitiemethode is gehanteerd.

past retrospectieve methode worden de cijfers van het jaar van eerste verwerking onder IFRS 15 verwerkt, maar worden de vergelijkende cijfers niet aangepast. Het cumula-

tief effect van de stelselwijziging wordt bij deze methode in de openingsbalans van het jaar van eerste verwerking verwerkt. In de toelichting moet in dat geval voor het jaar van eerste verwerking ook inzicht gegeven worden in de cijfers zoals die zouden zijn geweest onder de oude standaarden (IAS 11 en/of IAS 18) om een goed inzicht te geven in de effecten van IFRS 15. Bij beide methoden zijn enkele uitzonderingsbepalingen ('practical expedients') bij de transitie toegestaan om de eerste toepassing gemakkelijker te maken. Wij hebben geen nader onderzoek gedaan naar het gebruik van deze uitzonderingsbepalingen.

Tabel 4 geeft weer welke keuzes ondernemingen in verschillende bedrijfstakken hebben gemaakt voor de transitie naar IFRS 15. Van de onderzoekspopulatie heeft 31% gekozen voor de volledig retrospectieve transitiemethode, terwijl een ruime meerderheid de aangepast retrospectieve methode heeft toegepast. Hierbij wordt opgemerkt dat één onderneming, die aangeeft dat de effecten van IFRS 15 voor haar jaarrekening niet materieel zijn, geen inzicht heeft gegeven in welke methode zij heeft toegepast. Een heel duidelijke voorkeur voor de aangepast retrospectieve methode zien we terug bij de bedrijfstakken Consumer Services (100%), Oil & Gas (100%), Health Care (89%) en Telecommunications (83%). Alleen in de Industrials-bedrijfstak heeft meer dan de helft de volledig retrospectieve methode toegepast.

Tabel 5 geeft de gekozen transitiemethode en de effecten op omzet en eigen vermogen weer. De tabel geeft aan dat ondernemingen relatief vaak voor de volledig retrospectieve methode kiezen als er geen impact op het eigen vermogen is. Echter als er geen impact op de omzet is, wordt er relatief vaak gekozen voor de aangepast retrospectieve methode. Om te bepalen of er een oorzakelijk verband is tussen de gekozen transitiemethode en de effecten op omzet en eigen vermogen of dat de getoonde relatie veroorzaakt wordt door andere factoren is verder onderzoek nodig.

Tabel 5. Relatie tussen transitiemethode en impact op eigen vermogen en omzet.

Impact	Impact op eigen vermogen				Impact op omzet			
	Volledig retrospectief		Aangepast retrospectief		Volledig retrospectief		Aangepast retrospectief	
	Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%	Aantal	%
< -10%	0	0%	0	0%	1	100%	0	0%
<-5% tot -10%	1	33%	2	67%	2	100%	0	0%
<-1% tot -5%	1	100%	0	0%	2	50%	2	50%
<0 tot -1%	5	22%	18	78%	6	50%	6	50%
0%*	10	42%	14	58%	5	15%	29	85%
>0-1%	2	25%	6	75%	2	22%	7	78%
>1% tot 5%	1	25%	3	75%	1	50%	1	50%
>5% tot 10%	0	0%	1	100%	0	0%	0	0%
> 10%	0	0%	1	100%	1	100%	0	0%
Totaal **	20	31%	45	69%	20	31%	45	69%

* 0% impact omvat tevens gevallen waar impact niet is gekwantificeerd vanwege materialiteit.

** Eén onderneming heeft toegelicht dat de impact immaterieel is maar niet aangegeven welke transitiemethode is gehanteerd.

5. Impact van IFRS 15

5.1 Impact op omzet en eigen vermogen

Tabel 6 geeft inzicht in de effecten van IFRS 15 op de omzet van ondernemingen in verschillende bedrijfstakken en tabel 7 geeft de impact op het eigen vermogen per bedrijfstak weer.

Ruim de helft (53%) van de ondernemingen in onze onderzoekspopulatie rapporteert geen effect van IFRS 15 op de omzet, 29% heeft een lagere omzet en 18% rapporteert meer omzet als gevolg van de eerste toepassing van de nieuwe standaard. Relatief het grootste aantal ondernemingen die een omzeteffect rapporteren vinden we in de bedrijfstakken Telecommunications (100%), Utilities (100%) en Technology (67%). De richting van het omzeteffect verschilt: in Utilities rapporteren de onderzochte ondernemingen allemaal een lagere omzet, in Telecommunications tweederde een lagere en eenderde een hogere omzet. Van de ondernemingen in Technology is het effect op de omzet gelijkelijk verdeeld: eenderde rapporteert geen effect, eenderde een lagere omzet en de rest rapporteert een hogere omzet. Het gemiddelde effect op de omzet is het grootst in de bedrijfstak Utilities (-3%).

Bedrijfstakken waarin veel ondernemingen geen impact op de omzet rapporteren zijn Oil & Gas (100%), Basic Materials (83%) en Health Care (78%).

Ten aanzien van het eigen vermogen rapporteert 62% een impact: 41% heeft als gevolg van de stelselwijziging

een lager eigen vermogen en 21% laat als gevolg van de eerste toepassing van IFRS 15 een hoger eigen vermogen zien. De bedrijfstakken waarin dit effect het meest wordt gerapporteerd zijn Telecommunications (100%), Utilities (80%) en Health Care (78%). Bij Telecommunications leidt dit in de meeste gevallen tot een hoger eigen vermogen, terwijl in Utilities en Health Care dit meestal leidt tot een lager eigen vermogen. Het gemiddelde effect op het eigen vermogen is het grootst in de bedrijfstak Telecommunications (+4%).

In de bedrijfstakken Basic Materials (83%) en Oil & Gas (80%) heeft IFRS 15 het vaakst geen impact op het eigen vermogen.

5.2 Impact op andere balansposten

Naast impact op het eigen vermogen, kan IFRS 15 ook impact hebben op andere balansposten. Zoals eerder aangegeven moeten, als aan bepaalde voorwaarden is voldaan, kosten om een contract te verkrijgen en kosten om aan een contract te voldoen geactiveerd worden. Daarnaast kunnen contractactiva en contractverplichtingen ontstaan door verschillen tussen de momenten van omzetverantwoording, ontvangsten en het ontstaan van onvoorwaardelijke rechten op een vergoeding. Tevens kan IFRS 15 een impact hebben op de balanspost voorzieningen. Onder IAS 11 werden verwachte verliezen namelijk verwerkt in de post onderhanden projecten. Onder IFRS 15 is dat niet toegestaan en moeten de IAS 37-regels met betrekking tot verlieslatende contracten toegepast wor-

Tabel 6. Impact op de omzet per bedrijfstak.

Bedrijfstak	Geen impact % ondernemingen	Lagere omzet % ondernemingen	Hogere omzet % ondernemingen	Gemiddelde impact* % omzet
Basic Materials	83%	0%	17%	0%
Consumer Goods	50%	25%	25%	1%
Consumer Services	67%	33%	0%	0%
Health Care	78%	11%	11%	0%
Industrials	56%	22%	22%	-1%
Oil & Gas	100%	0%	0%	0%
Technology	33%	33%	33%	0%
Telecommunications	0%	67%	33%	0%
Utilities	0%	100%	0%	-3%
Totaal	53%	29%	18%	0%

* Gemiddelde impact op de omzet over 2017 bij de volledig retrospectieve methode en op de omzet over 2018 bij de aangepaste retrospectieve methode.

Tabel 7. Impact op het eigen vermogen per bedrijfstak.

Bedrijfstak	Geen impact % ondernemingen	Lager eigen vermogen % ondernemingen	Hoger eigen vermogen % ondernemingen	Gemiddelde impact* % eigen vermogen
Basic Materials	83%	17%	0%	0%
Consumer Goods	35%	50%	15%	0%
Consumer Services	67%	33%	0%	0%
Health Care	22%	56%	22%	0%
Industrials	33%	44%	22%	-1%
Oil & Gas	80%	20%	0%	0%
Technology	33%	0%	67%	0%
Telecommunications	0%	17%	83%	4%
Utilities	20%	80%	0%	-2%
Totaal	38%	41%	21%	0%

* Gemiddelde impact op het eigen vermogen per 1 januari 2018.

den. Dit betekent onder andere dat zulke verlieslatende contracten onder voorzieningen opgenomen moeten worden. De balanspost latente belastingen kan natuurlijk ook beïnvloed worden door IFRS 15.

Tabel 8 toont voor een aantal belangrijke balansposten hoe vaak zij veranderd zijn vanwege de invoering van IFRS 15. Contractactiva, contractverplichtingen en latente belastingen worden het vaakst beïnvloed. Bij meer dan 80% van de ondernemingen in de Telecommunicatiensector zijn nu balansposten opgenomen voor kosten om een contract te verkrijgen, kosten om aan een contract te voldoen, contractactiva en contractverplichtingen. 100% van de onderzochte ondernemingen in de sector Technology heeft nu balansposten voor contractactiva en contractverplichtingen. In de Utilities-sector is er vooral impact op de balanspost contractverplichtingen.

Tabel 8. Impact op andere balansposten.

Balanspost	aantal	%
Geactiveerde kosten om een contract te verkrijgen	14	21%
Geactiveerde kosten om aan een contract te voldoen	6	9%
Contractactiva	25	38%
Contractverplichtingen	27	41%
Voorzieningen	12	18%
Latente belastingen	26	39%

5.3 Impact op de toelichting

De omzet van een onderneming kan bestaan uit opbrengsten van de verkoop van verschillende soorten producten en diensten aan klanten in verschillende markten en/of landen. Onder IFRS 15 dient de totale omzet in de toelichting te worden gedissegreggeerd in categorieën die weergeven hoe de aard, het bedrag, de timing en de onzekerheden van de opbrengsten en kasstromen worden beïnvloed door economische factoren.

Deze informatie is voor elke onderneming anders en het is daarom niet precies voorgeschreven op welke wijze de disaggregatie moet plaatsvinden. IFRS 15 geeft daarentegen voorbeelden en indicatoren voor hoe deze toelichting dient te worden vormgegeven. Hierbij kan worden aangesloten bij hoe de onderneming opbrengsten presenteert:

- buiten de jaarrekening om, zoals in persberichten, jaarverslag en analistenpresentaties;
- in interne informatie die periodiek door de 'Chief Operating Decisionmaker' wordt gereviewed ten behoeve van de rapportering over operationele segmenten; en
- in andere informatie die door de onderneming of door gebruikers van de jaarrekening gebruikt wordt om de prestaties van de onderneming te beoordelen of bij besluitvorming over de allocatie van middelen.

Indien een onderneming IFRS 8 'Operating Segments' toepast dient bovendien een aansluiting te worden gemaakt met de gerapporteerde omzet van de afzonderlijke segmenten.

IFRS 15 geeft de volgende – niet limitatieve – lijst van voorbeelden van categorieën op basis waarvan de gedissegreggeerde omzet kan worden toegelicht:

- type goederen of diensten (bijvoorbeeld belangrijke productlijnen);
- geografisch gebied (bijvoorbeeld land of regio);
- markt of type afnemer (bijvoorbeeld overheid en niet-overheid);
- type contract (bijvoorbeeld aanneem- en regiecontracten);
- looptijd contract (bijvoorbeeld kortetermijn- en langetermijncontracten);
- timing van de overdracht van goederen of diensten (bijvoorbeeld opbrengsten van goederen en diensten die geleverd worden op een moment in de tijd en die geleverd worden gedurende een periode); en
- verkoopkanalen (bijvoorbeeld directe verkopen van goederen en goederenverkoop via intermediairs).

Tabel 9 geeft inzicht in de impact van IFRS 15 op de disaggregatie van de omzet in de toelichting op de jaarrekening. Van de ondernemingen in onze onderzoekspopulatie geeft 24% geen additionele informatie in aanvulling op de informatie per te rapporteren segment onder IFRS 8. De helft van de onderzochte ondernemingen splitst de omzet nog op één manier verder uit, 21% geeft op twee manieren nadere toelichting over de omzet en 5% op drie manieren. Geen van de onderzochte bedrijven geeft op meer dan drie manieren aanvullingen op de informatie per te rapporteren segment. Uit tabel 9 blijkt verder dat de disaggregatie het meest betrekking heeft op de omzet per geografisch gebied (41%) en product of dienst (36%). Van de ondernemingen die hun omzet verder disaggregeren licht 60% de relatie met de gerapporteerde omzet per segment onder IFRS 8 nader toe. 40% doet dit niet.

Tabel 9. Disaggregatie van de omzet.

Mate van disaggregatie	aantal	%
Geen disaggregatie in aanvulling op IFRS 8 segmenten	16	24%
Additionele disaggregatie: op 1 manier	33	50%
Additionele disaggregatie: op 2 manieren	14	21%
Additionele disaggregatie: op 3 manieren	3	5%
Additionele disaggregatie: op meer dan 3 manieren	0	0%
Totaal	66	
Wijze van disaggregatie	aantal	%
Geografisch	29	41%
Product of dienst	25	36%
Timing van omzetverantwoording	4	6%
Overig	12	17%
Totaal	70	
Bij additionele disaggregatie, toelichting van de relatie tussen de gedissegreggeerde omzet en de omzet per IFRS 8 segment?	aantal	%
Ja, kwantitatief	30	60%
Ja, maar alleen kwalitatief	0	0%
Nee	20	40%
Totaal	50	

Figuur 1. Best practice disaggregatie van de 2018 omzet: Volvo Group Annual and Sustainability Report 2018, p. 138. <https://www.volvogroup.com/en-en/investors/reports-and-presentations/annual-reports.html>

Disaggregation of revenue	Trucks	Construction Equipment	Buses	Volvo Penta	Group functions & Other incl. elim	Industrial Operations	Financial Services	Eliminations	Volvo Group
2018									
Net sales per product group									
Vehicles	192,157	72,797	20,943	10,410	3,049	299,356	0	-459	298,897
Services	58,201	11,441	4,883	3,330	1,108	78,963	13,070	-96	91,937
Net sales	250,358	84,238	25,826	13,741	4,157	378,320	13,070	-555	390,834
Net sales per geographical region									
Europe	111,237	27,291	7,036	7,487	2,089	155,140	6,063	-613	160,591
North America	70,233	15,575	13,244	2,912	419	102,383	4,600	-35	106,948
South America	16,021	2,304	1,393	299	-102	19,914	1,276	-52	21,138
Asia	36,664	33,781	2,094	2,443	1,195	76,177	800	-1	76,976
Africa and oceania	16,203	5,287	2,060	599	556	24,705	332	145	25,182
Net sales	250,358	84,238	25,826	13,741	4,157	378,320	13,070	-555	390,834
Timing of revenue recognition									
Revenue of vehicles and services recognized at the point of delivery	232,876	82,716	25,300	13,741	2,366	356,999	0	-389	356,610
Revenue of vehicles and services recognized over contract period	17,481	1,522	526	-	1,791	21,320	13,070	-166	34,224
Net sales	250,358	84,238	25,826	13,741	4,157	378,320	13,070	-555	390,834

Een best practice is Volvo Group. De toelichting op de gedisaggregeerde omzet is zeer gedetailleerd en geeft inzicht in de omzet per geografisch gebied, productgroep en moment van omzetverantwoording. Tevens wordt een aansluiting gemaakt met de gerapporteerde omzet van de afzonderlijke segmenten (zie figuur 1).

IFRS 15 kent nog meer nieuwe toelichtingsvereisten, maar die zijn niet onderzocht.

5.4 Oorzaken van de impact

Tabel 10 toont de oorzaken voor de impact van IFRS 15 die in de jaarrekening worden vermeld. Het percentage is bepaald als het aantal keer dat een oorzaak wordt genoemd gedeeld door het aantal ondernemingen betrokken in het onderzoek.

De timing van de omzetverantwoording wordt het vaakst genoemd, gevolgd door het activeren van de kosten van het verkrijgen van een contract en de verwerking van retouren. Bedrijfstakingen waarin de timing van de omzetverantwoording vaak genoemd worden, zijn Technology, Telecommunications en Utilities. De kosten van het verkrijgen van een contract worden vooral genoemd in de bedrijfstak Telecommunications, terwijl retouren vooral spelen bij Consumer Services.

Figuur 2 toont hoe Vodafone beschrijft waarom de timing van de omzetverantwoording veranderd is.

5.5 Werkelijke versus verwachte impact

Tabel 11 illustreert de afwijkingen van de werkelijk gerapporteerde effecten van de eerste toepassing van IFRS 15 op eigen vermogen en omzet ten opzichte van de verwachte impact zoals vorig jaar gerapporteerd op basis van de bepaling in IAS 8.30 dat het effect van een toekomstige standaard, indien mogelijk, toegelicht

Tabel 10. Vermelde oorzaken van de impact.

Oorzaak	Aantal	%
Timing omzetverantwoording	26	31%
Kosten verkrijgen contract	10	12%
Retouren	7	8%
Variabele vergoeding	6	7%
Betalingen aan klanten	5	6%
Principaal-agent	5	6%
Kosten om contract te voldoen	4	5%
Allocatie transactieprijs	4	5%
Prestatieverplichtingen	3	4%
Licenties	3	4%
Terugkoopverplichtingen	3	4%
Opties voor klanten	2	2%
Prijsconcessies	2	2%
Garanties	2	2%
Bill-and-hold	1	1%
Accijns	1	1%
Overig	1	1%
Samenwerkingsverbanden	0	0%
Significante financieringscomponent	0	0%
Verlieslatende contracten	0	0%
Niet-terugbetaalbare vooruitbetalingen	0	0%

moet worden. Niet alle ondernemingen hebben in de vorige jaarrekening de verwachte impact gekwantificeerd. Bij de ondernemingen die de effecten op het eigen vermogen zonder voorbehoud hadden gekwantificeerd wijken de werkelijke uitkomsten in 89% van de gevallen maximaal 2% (positief of negatief) af van de verwachting. Voor ondernemingen met een voorbehoud geldt dit voor 89%. De effecten op de omzet wijken in 88% van de toelichtingen zonder voorbehoud minder dan 2% af van de verwachting en voor ondernemingen die wel een voorbehoud hadden gemaakt geldt dit voor 77%. Als de afwijking van de impact op het eigen vermogen of de omzet groter is dan 2%, is de afwijking nooit groter dan 4%.

Tabel 11. Werkelijke versus verwachte impact voor ondernemingen die de verwachte impact vorig jaar gekwantificeerd hebben.

	Impact op eigen vermogen			Impact op omzet		
	Zonder voorbehoud	Met voorbehoud	Totaal	Zonder voorbehoud	Met voorbehoud	Totaal
Werkelijke impact versus verwachte impact	%	%	%	%	%	%
Meer dan 10% minder	0%	0%	0%	0%	0%	0%
5% tot 10% minder	0%	0%	0%	0%	0%	0%
2% tot 4% minder	0%	0%	0%	11%	0%	6%
1% minder	47%	67%	54%	44%	22%	33%
Gelijk	16%	22%	18%	11%	22%	17%
1% meer	26%	0%	18%	33%	33%	33%
2% tot 4% meer	11%	11%	11%	0%	22%	11%
5% tot 10% meer	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Meer 10% meer	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Totaal*	19	9	28	9	9	18

* Totaal aantal ondernemingen is minder dan 66, omdat niet alle ondernemingen vorig jaar de verwachte impact gekwantificeerd hebben.

Er zijn geen ondernemingen die andere oorzaken van de effecten van IFRS 15 noemen ten opzichte van hun IAS 8-toelichting in de voorgaande jaarrekening.

5.6 Aandacht voor de transitie naar IFRS 15 in bestuursverslag en controleverklaring

Het belang van de eerste toepassing van IFRS 15 voor de jaarrekening komt bij 26% van de onderzochte ondernemingen zowel tot uitdrukking in het bestuursverslag als in de controleverklaring van de accountant. In 47% van de onderzoekspopulatie wordt geen melding van IFRS 15 gemaakt in het bestuursverslag en de controleverklaring. In de overige gevallen zien we of een vermelding in het bestuursverslag of de controleverklaring. Dit is geïllustreerd in tabel 12.

5.7 Best practice

Een best practice is Volvo Group. Deze onderneming beschrijft duidelijk de effecten van IFRS 15 door aan te geven hoe de grondslagen zijn gewijzigd ten opzichte van de oude standaarden en door op regelniveau inzicht te geven in de effecten op de balans en resultatenrekening (zie figuur 3).

Figuur 2. Best practice oorzaak van de impact: Vodafone Group Plc Annual Report 2019, p. 122. <https://investors.vodafone.com/investors-analysts/annual-reports>

– Under the previous policy, revenue allocated to obligations was restricted to the amount receivable without the delivery of additional goods or services; this restriction no longer applies under the current policy. The primary impact is that revenue allocated to equipment typically increases and revenue subsequently recognised for service delivery during the contract period typically decreases when the Group sells subsidised devices, such as handsets, together with airtime service agreements. The recognition of additional up-front unbilled equipment revenue is the primary driver for the increase in the contract asset value recorded under IFRS 15 (see page 123 and in note 14 “Trade and other receivables”).

6. Conclusies

IFRS 15 is voor het eerst van toepassing in de jaarrekening voor boekjaren die aanvangen op of na 1 januari 2018. Onze analyse geeft inzicht in de gekozen transitiemethode en de effecten van de eerste toepassing van de nieuwe standaard in verschillende bedrijfstakken. Voor het merendeel van de onderzochte ondernemingen is het effect van IFRS 15 op het vermogen en resultaat niet materieel. Zoals verwacht op basis van de jaarrekeninganalyse 2017 (Pronk and Roozen 2018) zien we de meeste impact bij ondernemingen in de bedrijfstakken Telecommunications en Utilities. Er zijn geen grote afwijkingen ten opzichte van verwachte effecten zoals vorig jaar door de ondernemingen gerapporteerd.

De meeste ondernemingen hebben gekozen voor de aangepast retrospectieve transitiemethode. Als belangrijkste oorzaken van effecten van IFRS 15 op de jaarverslaggeving worden genoemd a) timing van de omzetverantwoording, b) activering van contractkosten en c) het verwerken van retouren. De balansposten contractactiva, contractverplichtingen en latente belastingen worden naast omzet en eigen vermogen het meest beïnvloed als gevolg van de toepassing van IFRS 15.

Een belangrijke nieuw toelichtingsvereiste is de disaggregatie van de omzet in aanvulling op de gesegmenteerde omzetcijfers op basis van IFRS 8. Van de ondernemingen in onze onderzoekspopulatie geeft 24% geen additionele informatie in aanvulling op de segmentinformatie onder IFRS 8. De helft van de onderzochte ondernemingen splitst de omzet nog op één manier verder uit.

Tabel 12. Aandacht voor de transitie in het bestuursverslag en de controleverklaring.

Bestuurs-verslag	Controleverklaring		
	Ja	Nee	Totaal
	26%	11%	36%
	17%	47%	64%
Totaal	42%	58%	100%

Figuur 3. Best practice impact IFRS 15: Volvo Group Annual and Sustainability Report 2018, pp. 174-178. <https://www.volvogroup.com/en-en/investors/reports-and-presentations/annual-reports.html>*IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers*

IFRS 15 replaced IAS 11 Construction contracts, IAS 18 Revenue and the related interpretations IFRIC 13, 15, 18 and SIC-31. IFRS 15 represents a new framework for recognizing revenue from contracts with customers, with additional disclosure requirements.

The major impact of implementing IFRS 15 is related to sales transactions of vehicles with various residual value commitments (buybacks and tradebacks) and the assessment whether control has been transferred from Volvo Group to the customer.

The criterion of transferring control is based on if the customer has a significant economic incentive to exercise the residual value commitment or not. If the customer is considered to have a significant economic incentive to exercise the residual value commitment to return the vehicle, revenue is recognized over the residual value commitment period as an operating lease transaction in accordance with IAS 17.

Various factors are assessed when considering if significant economic incentives exist, such as repurchase price in relation to the expected market value at the date of the repurchase and historical return rates. These are new criteria compared with the former revenue recognition model, where the residual value was compared with the sales price. The accounting model has not changed, however the criteria for when to apply the model are different.

If the customer is not considered to have a significant economic incentive to exercise the residual value commitment to return the vehicle, the revenue is recognized in accordance with the right of return model. Hence, a major portion of revenue and margin is recognized at inception of the contract. A refund liability and an asset related to the right to recover the vehicle from the customer on settling the refund liability are recognized in the balance sheet. If the vehicle is not returned the refund liability is recognized as revenue and the asset is expensed. This is a change compared to the former model, where full revenue was recognized at the inception of the contract with a contingent liability.

The effect of the two new models is a later recognition of revenue. As of December 31, 2017, assets increased with SEK 6,516 M mainly related to assets under operating lease and right of return assets. Liabilities increased with SEK 7,725 M mainly related to deferred leasing income and residual value liabilities. The corresponding effect was a net decrease in equity with SEK 1,209 M (net of tax) consisting of opening balance effect of SEK 712 M and a decrease of Income for the period for 2017 with SEK 497 M, whereof SEK 650 M affected Operating income for 2017. Read more in Note 7 Revenue regarding accounting policy for 2018.

The effect from the transition to IFRS 15 is presented on page 175–177 with restatements of income statement for the full year 2017, opening balance as of January 1, 2017 and closing balance as of December 31, 2017.

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

SEK M	Year 2017		
	Previously reported 2017	Restatement IFRS 15	After restatement
Net sales	334,748	-2,010	332,738
Cost of sales	-254,581	1,361	-253,220
Gross income	80,167	-650	79,518
Research and development expenses	-16,098	-	-16,098
Selling expenses	-28,582	-	-28,582
Administrative expenses	-5,642	-	-5,642
Other operating income and expenses	-1,061	-	-1,061
Income/loss from investments in Joint Ventures and associated companies	1,407	-	1,407
Income from other investments	135	-	135
Operating income	30,327	-650	29,678
Interest income and similar credits	164	-	164
Interest expenses and similar charges	-1,852	-	-1,852
Other financial income and expenses	-385	-	-385
Income after financial items	28,254	-650	27,605
Income taxes	-6,971	153	-6,818
Income for the period	21,283	-497	20,786
* Attributable to:			
Equity holders of the parent company	20,981	-497	20,484
Minority interests	302	-	302
	21,283	-497	20,786
Basic earnings per share, SEK	10.33	-0.25	10.08
Diluted earnings per share, SEK	10.32	-0.25	10.07

The restatement of IFRS 15 has not impacted the content of Other Comprehensive Income, whereby no restated financial information is presented.

Figuur 3. Vervolg.

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

SEK M	Volvo Group		
	Previously reported Jan 1, 2017	Restatement IFRS 15	After restatement Jan 1, 2017
Assets			
Non-current assets			
Intangible assets	37,916	-	37,916
<i>Tangible assets</i>			
Property, plant and equipment	55,875	-	55,875
Assets under operating leases	34,693	3,997	38,690
<i>Financial assets</i>			
Investments in Joint Ventures and associated companies	11,643	-	11,643
Other shares and participations	776	-	776
Non-current customer-financing receivables	57,827	-	57,827
Prepaid pensions	79	-	79
Non-current interest-bearing receivables	1,258	-	1,258
Other non-current receivables	4,148	2,867	7,015
Deferred tax assets	14,399	195	14,594
Total non-current assets	218,615	7,059	225,674
Current assets			
Inventories	48,287	-	48,287
<i>Current receivables</i>			
Customer-financing receivables	52,994	-	52,994
Tax assets	1,359	-	1,359
Interest-bearing receivables	1,135	-	1,135
Internal funding	-	-	-
Accounts receivable	34,419	-2,042	32,377
Other receivables	16,410	1,069	17,479
Non interest-bearing assets held for sale	525	-	525
Interest-bearing assets held for sale	-	-	-
Marketable securities	1,223	-	1,223
Cash and cash equivalents	23,949	-	23,949
Total current assets	180,301	-973	179,328
Total assets	398,916	6,086	405,002
Equity and liabilities			
Equity attributable to the equity holders of the parent company	96,061	-712	95,349
Minority interests	1,703	-	1,703
Total equity	97,764	-712	97,052
<i>Non-current provisions</i>			
Provisions for post-employment benefits	14,669	-	14,669
Provisions for deferred taxes	5,270	1	5,271
Other provisions	9,804	-721	9,083
<i>Non-current liabilities</i>			
Bond loans	60,653	-	60,653
Other loans	23,898	-	23,898
Internal funding	-	-	-
Other liabilities	20,322	6,230	26,552
Current provisions	11,333	-256	11,077
<i>Current liabilities</i>			
Loans	56,497	-	56,497
Internal funding	-	-	-
Non interest-bearing liabilities held for sale	148	-	148
Interest-bearing liabilities held for sale	-	-	-
Trade payables	55,264	-	55,264
Tax liabilities	685	-	685
Other liabilities	42,608	1,544	44,153
Total equity and liabilities	398,916	6,086	405,002

Figuur 3. Vervolgd.

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

SEK M	Volvo Group			Volvo Group	
	Previously reported Dec 31, 2017	Restatement IFRS 15	After IFRS 15 restatement Dec 31, 2017	Restatement IFRS 9	After restatement Jan 1, 2018
Assets					
Non-current assets					
Intangible assets	35,893	-	35,893	-	35,893
<i>Tangible assets</i>					
Property, plant and equipment	53,348	-	53,348	-	53,348
Assets under operating leases	37,166	4,424	41,590	-77	41,513
<i>Financial assets</i>					
Investments in Joint Ventures and associated companies	10,525	-	10,525	-	10,525
Other shares and participations	699	-	699	-	699
Non-current customer-financing receivables	57,173	-	57,173	-254	56,919
Prepaid pensions	252	-	252	-	252
Non-current interest-bearing receivables	2,335	-	2,335	-	2,335
Other non-current receivables	4,281	3,813	8,094	-	8,094
Deferred tax assets	11,782	111	11,893	129	12,022
Total non-current assets	213,455	8,348	221,803	-202	221,601
Current assets					
Inventories	52,701	-	52,701	-	52,701
<i>Current receivables</i>					
Customer-financing receivables	52,205	-	52,205	-142	52,062
Tax assets	1,567	-	1,567	-	1,567
Interest-bearing receivables	1,166	-	1,166	-	1,166
Internal funding	-	-	-	-	-
Accounts receivable	40,774	-2,585	38,189	-26	38,163
Other receivables	14,305	753	15,058	-	15,058
Non interest-bearing assets held for sale	51	-	51	-	51
Interest-bearing assets held for sale	-	-	-	-	-
Marketable securities	178	-	178	-	178
Cash and cash equivalents	36,092	-	36,092	-	36,092
Total current assets	199,039	-1,832	197,207	-169	197,038
Total assets	412,494	6,516	419,010	-371	418,639
Equity and liabilities					
Equity attributable to the equity holders of the parent company	107,069	-1,209	105,861	-371	105,490
Minority interests	1,941	-	1,941	-	1,941
Total equity	109,011	-1,209	107,802	-371	107,431
<i>Non-current provisions</i>					
Provisions for post-employment benefits	14,476	-	14,476	-	14,476
Provisions for deferred taxes	5,353	-237	5,116	-	5,116
Other provisions	9,318	-835	8,484	-	8,484
<i>Non-current liabilities</i>					
Bond loans	48,962	-	48,962	-	48,962
Other loans	24,942	-	24,942	-	24,942
Internal funding	-	-	-	-	-
Other liabilities	22,309	6,421	28,730	-	28,730
Current provisions	10,806	-391	10,416	-	10,416
<i>Current liabilities</i>					
Loans	53,771	-	53,771	-	53,771
Internal funding	-	-	-	-	-
Non interest-bearing liabilities held for sale	0	-	-	-	0
Interest-bearing liabilities held for sale	-	-	-	-	-
Trade payables	65,346	-	65,346	-	65,346
Tax liabilities	1,699	-	1,699	-	1,699
Other liabilities	46,501	2,766	49,267	-	49,267
Total equity and liabilities	412,494	6,516	419,010	-371	418,639

- **Katja van der Kuij-Groenberg RA** is als partner verbonden aan de vaktechnische afdeling National Office van PwC.
- **Prof. dr. Maarten Pronk** is hoogleraar aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en associate partner bij de afdeling Professional Practice van EY.

Dankwoord

De auteurs hebben deze bijdrage geschreven op persoonlijke titel. Zij bedanken Kevin Bernadina, Elisa van Bruggen, Ilse Langelaan, Ra'ees Mahomed en Renick van Oosterbosch hartelijk voor hun waardevolle bijdrage aan het empirisch onderzoek.

Noten

1. FTSE Russell per 15 mei 2018. Met dank aan Frances Brett van FTSE Russell.

Literatuur

- Pronk M, Roozen CM (2018) Toelichting verwachte impact van IFRS 9 en IFRS 15. Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie 92(11/12): 309–328. <https://doi.org/10.5117/mab.92.29609>
- International Accounting Standards Board (IASB) (2018) IFRS 15: Revenue from Contracts with Customers. <https://doi.org/10.1002/9781119679295.ch2>

Bijlage 1

A P Moller – Maersk A/S	Denemarken	Hermes International SA	Frankrijk
Adidas AG	Duitsland	Iberdrola SA	Spanje
Air Liquide SA	Frankrijk	Industria de Diseno Textil SA (Inditex)	Spanje
Airbus SE	Frankrijk	Kering SA	Frankrijk
Anglo American PLC	Verenigd Koninkrijk	Koninklijke Philips N.V.	Nederland
Anheuser-Busch InBev NV	België	LafargeHolcim Ltd	Zwitserland
Arcelor Mittal SA	Nederland	L'Oreal SA	Frankrijk
ASML Holding N.V.	Nederland	LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton SE	Frankrijk
Astra Zeneca plc	Verenigd Koninkrijk	National Grid plc	Verenigd Koninkrijk
Atlas Copco AB	Zweden	Nestlé SA	Zwitserland
BASF SE	Duitsland	Nokia oyj	Finland
Bayer AG	Duitsland	Novartis International AG	Zwitserland
BMW AG	Duitsland	Novo Nordisk A/S	Denemarken
BP plc	Verenigd Koninkrijk	Orange SA	Frankrijk
British American Tobacco plc	Verenigd Koninkrijk	Puma SE	Duitsland
BT Group plc	Verenigd Koninkrijk	Reckitt Benckiser Group plc	Verenigd Koninkrijk
Continental AG	Duitsland	Rio Tinto Group	Verenigd Koninkrijk
Daimler AG	Duitsland	Roche Group	Zwitserland
Danone	Frankrijk	Royal Dutch Shell plc	Verenigd Koninkrijk
Deutsche Post AG	Duitsland	Safran SA	Frankrijk
Deutsche Telekom AG	Duitsland	Sanofi SA	Frankrijk
Diageo plc	Verenigd Koninkrijk	SAP SE	Duitsland
Electricite de France SA	Frankrijk	Schneider Electric SE	Frankrijk
Enel SpA	Italië	Siemens AG	Duitsland
Engie SA	Frankrijk	Statoil ASA	Noorwegen
Eni SpA	Italië	Telefonica SA	Spanje
Fiat Chrysler Automobiles NV	Italië	Telenor ASA	Noorwegen
Fresenius SE & Co. KGaA	Duitsland	Total SA	Frankrijk
GlaxoSmithKline plc	Verenigd Koninkrijk	Unilever NV	Verenigd Koninkrijk
Glencore plc	Verenigd Koninkrijk	Vinci SA	Frankrijk
Groupe Renault	Frankrijk	Vodafone Group plc	Verenigd Koninkrijk
Heineken NV	Nederland	Volkswagen AG	Duitsland
Henkel AG & Co. KGaA	Duitsland	Volvo Grou	Zweden