



Regnskabsmæssig behandling af

Software-as-a-Service aftaler

(SaaS/Cloud-aftaler)

Maj 2022

Contents

Software-as-a-service aftaler	2
1. Relevans	2
2. Introduktion	2
3. Den regnskabsmæssige behandling hos kunden	3
3.1. Er en SaaS aftale en serviceaftale eller en erhvervelse af et immaterielt aktiv?	3
3.2. Hvordan skal omkostninger til konfigurerings og tilpasning afholdt i forbindelse med implementeringen af en SaaS aftale behandles?	5
3.3. Eksempler	7
4. Den regnskabsmæssige behandling hos udbyderen	8
5. Implementering af de to Agenda Decisions	9

Software-as-a-service aftaler

1. Relevans

Dette notat er relevant for virksomheder, som aflægger regnskab i henhold til IFRS eller årsregnskabsloven og

- 1) benytter sig af cloud baserede IT-løsninger
- 2) leverer cloud baserede IT-løsninger til sine kunder

2. Introduktion

Flere og flere virksomheder overgår til cloud baserede IT-løsninger, Software-as-a-Service (SaaS), hvor virksomhederne køber sig adgang til at anvende en udbyders softwareløsninger i skyen, i stedet for at softwaren erhverves og installeres på virksomhedens egne computere. Dette har rejst nogle regnskabsmæssige problemstillinger, som har medført, at IASB's fortolkningskomite, IFRIC, har offentliggjort to afgørelser (*Agenda Decisions*) på forespørgsler om den regnskabsmæssige behandling af SaaS aftaler set fra en købers perspektiv. Disse *Agenda Decisions* kan dog også i en vis udstrækning anvendes som fortolkning af, hvordan sådanne aftaler skal behandles set fra en sælgers perspektiv.

De to *Agenda Decisions* kan medføre behov for en revurdering af virksomhedernes regnskabspraksis og kan medføre væsentlige ændringer i den regnskabsmæssige behandling af SaaS aftaler, såvel for køberen som for udbyderen af sådanne løsninger.

Selvom disse *Agenda Decisions* er baseret på regnskabsaflæggelse efter IFRS, så er det vores vurdering, at disse fortolkninger også bør anvendes for selskaber, der aflægger årsregnskab efter årsregnskabsloven.

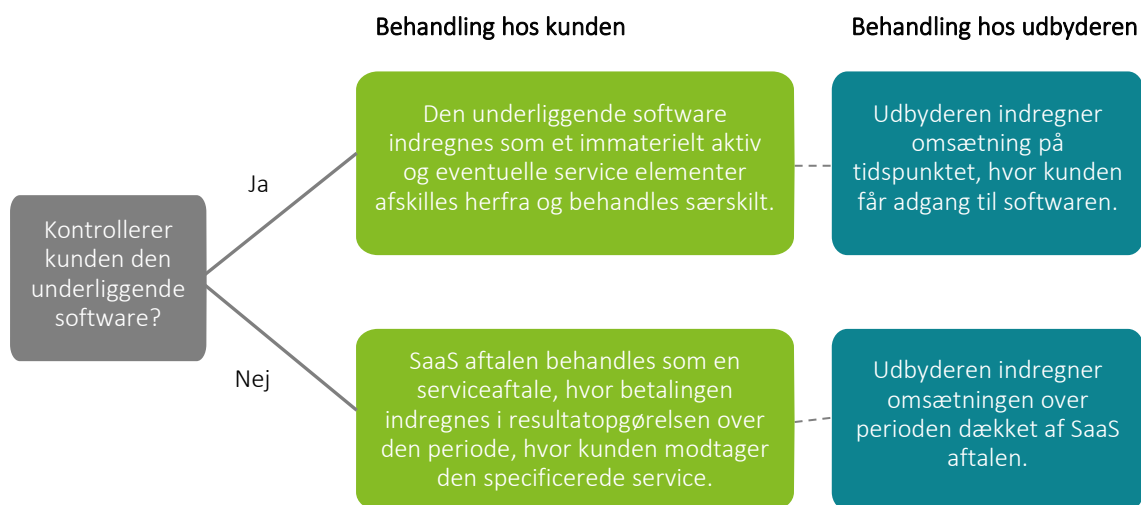
Den første *agenda decision* fra marts 2019 omhandler spørgsmålet om, hvorvidt en SaaS aftale skal behandles som en serviceaftale eller et køb (eller leje) af software, jf. bilag A.

Den anden *agenda decision* fra april 2021 omhandler den regnskabsmæssige behandling af omkostninger til konfiguration og tilpasning af udbyderens software, der afholdes i forbindelse med opsætning af en SaaS løsning, jf. bilag B.

Vi har nedenfor givet et overblik over anvendelsen af de to *Agenda Decisions*.

3. Den regnskabsmæssige behandling hos kunden

3.1. Er en SaaS aftale en serviceaftale eller en erhvervelse af et immaterielt aktiv?



Figur 1

Retten til at bruge en tredje-parts software skal indregnes som et immaterielt aktiv, når og hvis kunden opnår kontrol over brugen af softwaren. Det gør ingen forskel, om der er tale om erhvervelse (fx i form af en erhvervet licens) eller leje (leasing), idet leje af software ikke er inkluderet i IFRS 16's anvendelsesområde (IFRS 16, *Leases*). Det vil sige, at leje af software skal behandles som et immaterielt aktiv. Opgørelsen af kostprisen for lejet software indeholder imidlertid mange af de samme overvejelser, som skal gøres ved indregning af en leasingaftale, fx opgørelse af nutidsværdien af de fremtidige betalinger.

Kunden opnår kontrol over brugen af softwaren, hvis kunden opnår retten til de økonomiske fordele fra softwaren og kan bestemme brugen af softwaren og begrænse andre fra at opnå fordele fra brugen af den specifikke version af softwaren.

Mange IT-virksomheder har udviklet cloud-løsninger, hvor deres kunder mod et månedligt beløb køber adgang til at anvende IT-virksomhedens softwareløsning i skyen i stedet for at softwaren sælges og installeres på kundernes egne computere. IFRIC har i deres *agenda decision* konkluderet, at aftaler, hvor kunden kun opnår ret til at tilgå leverandørens software i en aftalt periode (*right to receive access*), ikke er en aftale om leasing eller køb af software, da kunden ikke opnår kontrol over brugen af softwaren. Kunden kan fx ikke bestemme, hvor softwaren skal hostes, hvornår den skal opdateres, eller om den pågældende version af softwaren kan gøres tilgængelig overfor andre kunder. Der er i stedet for tale om en serviceaftale, hvor kunden modtager adgang til brug af softwaren over aftaleperioden.

IFRIC nævner dog, at der i enkelte tilfælde med cloud-løsninger kan være tale om leasing eller køb af et aktiv. Det vil være tilfældet, hvis kunden har ret til at tage den underliggende software i besiddelse, eller softwaren er konfigureret i en sådan grad, at det ikke er muligt for andre at anvende den tilpassede software – enten fordi det er specificeret i kontrakten, eller det i sagens natur ikke er muligt som følge af den væsentlige tilpasning af softwaren. Heraf følger, at det kun er kunden, der kan opnå de økonomiske fordele fra den tilpassede version af softwaren, og at det i disse tilfælde bl.a. er kunden, der bestemmer, hvornår og hvordan, der løbende skal foretages opdateringer af den konfigurerede software. Konfigureringen vil i disse tilfælde formentlig være så væsentlig, at den nærmest ses som en særskilt udvikling og tilpasning af softwaren efter kundens behov og kravspecifikation. Det formodes derfor, at kunden vil søge at opnå en større kontrol over den konfigurerede og eventuelt tilpassede software, hvis der er afholdt væsentlige omkostninger hertil. I disse tilfælde vil den tilpassede version af softwaren formentlig ligge i en private cloud (hvor infrastrukturen kun understøtter den

enkelte kunde) og ikke i en public cloud (hvor flere kunder har adgang til den samme version af softwaren). Hvorvidt det vil være enkelte tilfælde, som IFRIC nævner, eller om det vil forekomme ofte, må tiden vise.

I forbindelse med anmodningen om fortolkningsbidrag blev IFRIC forelagt tre scenarier, som har dannet grundlag for IFRIC's vurdering. Disse er gengivet i bilag C og kan tjene som grundlag for klassifikation af den enkelte virksomheds specifikke løsninger og den afledte regnskabsmæssige behandling.

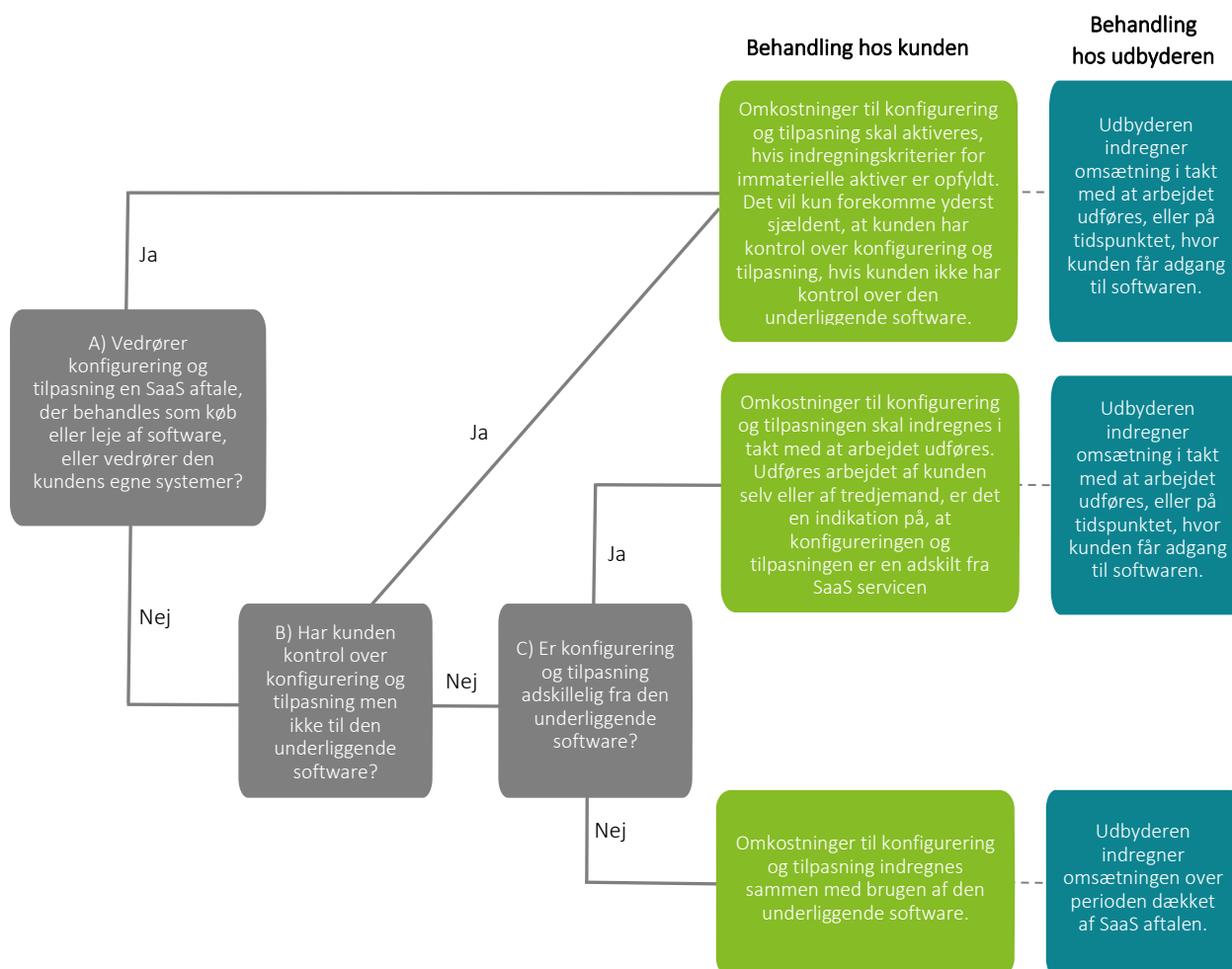
Ovenstående vejledning fra IFRIC betyder, at kunden – ved SaaS aftaler, hvor kunden kun opnår ret til at tilgå leverandørens software uden nogen eller kun med basal/standard konfiguration – ikke har erhvervet et immaterielt aktiv. Der er derfor tale om en serviceaftale, jf. scenarie X og Z(i) i bilag C.

Hvis aftalen derimod giver kunden ret til at tage softwaren i sin besiddelse, og det vil være teknisk muligt at anvende softwaren på egen eller en tredjeparts server uden uoverstigelige omkostninger, har kunden sandsynligvis kontrol over en kopi af softwaren, som skal indregnes som et immaterielt aktiv, jf. scenarie Y i bilag C.

Ligeledes har kunden formentlig kontrol over softwaren, hvis konfigurationen og/eller en tilpasning af softwaren har en sådan karakter og et omfang, at det reelt svarer til en særskilt version af softwaren udviklet til den konkrete kunde. Dette er, forudsat at andre kunder er afgrænset fra at opnå adgang til denne version af softwaren, jf. scenarie Z(ii) i bilag C.

Hvis en SaaS aftale omfatter software, der indregnes som et immaterielt aktiv, vil brugen af udbyderens infrastruktur (hosting-service) formentlig udgøre en adskilt service, der regnskabsmæssigt skal behandles særskilt.

3.2. Hvordan skal omkostninger til konfigurering og tilpasning afholdt i forbindelse med implementeringen af en SaaS aftale behandles?



Figur 2

En del SaaS aftaler indbefatter konfigurering og tilpasning af softwaren ud fra kundens ønsker og behov. Omkostninger hertil kan være betydelige.

Konfigurering defineres af IFRIC som værende opsætning af softwarens eksisterende kodning til at fungere på en bestemt måde, mens *tilpasning* defineres som værende ændringer til softwarens nuværende kodning eller udvikling af ny kodning.

Udover omkostninger til konfigurering og tilpasning af den software, der er aftalt med udbyderen af cloud-løsningen, kan der være andre typer af omkostninger til fx udvikling af integrationsløsninger til andre applikationer og egen udvikling eller tilkøb af tilgrænsende eller understøttende applikationer, der må vurderes individuelt i forhold til, om de opfylder definitionen på immaterielle aktiver og kriterierne for indregning som aktiver.

A) Konfigurering og tilpasning af SaaS software, hvor kunden opnår kontrol over den underliggende software

Konfigureringen og/eller tilpasningen af udbyderens SaaS software, der behandles som køb eller leje af software (jf. afsnit 3.1 ovenfor), skal aktiveres og afskrives over brugstiden, hvis de almindelige indregningskriterier for immaterielle aktiver er opfyldt.

Hvis tilpasningen vedrører kundens egne systemer (dvs. bag kundens firewall) og kunden kontrollerer IP-rettighederne til kodningen, også kaldet kildekoden, udgør dette et separat immaterielt aktiv eller en forbedring

af kundens egne systemer, der skal aktiveres og afskrives over brugstiden, hvis de almindelige indregningskriterier for immaterielle aktiver er opfyldt.

B) Kontrol over konfiguration og tilpasning af SaaS software, hvor kunden ikke opnår kontrol over den underliggende software

Hvis konfigurationen og/eller tilpasningen af softwaren derimod sker på SaaS leverandørens software, der ikke er erhvervet eller lejet af kunden (jf. afsnit 3.1 ovenfor), vil det formentlig være sjældent, at kunden har kontrol over konfigurationen eller tilpasningen. Et eksempel herpå kunne dog være en tilpasning, der faktisk udgør en selvstændig software, og aftalen med SaaS udbyderen er en hybrid mellem en public cloud og en private cloud, hvor tilpasningen ligger i private cloud og derved afgrænses fra andres brug, og standard-softwaren ligger i public cloud, der kan anvendes af andre kunder.

Har kunden ikke kontrol over konfigurationen eller tilpasningen, skal omkostninger hertil indregnes i resultatopgørelsen enten særskilt eller sammen med den tilknyttede SaaS service. Vurderingen heraf, og dermed tidspunktet for indregning, er bestemt af, om konfigurationen og tilpasningen er adskillelig fra den tilknyttede SaaS service.

C) Er konfiguration og tilpasning adskillelig fra den tilhørende SaaS service?

Hvis konfigurationen og tilpasningen udføres af udbyderen af SaaS servicen, skal det vurderes om konfigurationen og tilpasningen er adskillelig fra SaaS servicen. Hvis den ikke er adskillelig, skal omkostninger til konfigurationen og tilpasningen udgiftsføres sammen med SaaS servicen. En eventuel betaling på tidspunktet, hvor arbejdet udføres, vil i den situation være at anse som en forudbetaling for SaaS servicen, hvor den samlede omkostning som udgangspunkt indregnes lineært over aftaleperioden. Hvis konfigurationen og tilpasningen anses at være adskillelig fra SaaS servicen, skal betaling herfor indregnes i takt med, at arbejdet med konfiguration og tilpasning udføres.

Hvorvidt konfigurerings- og tilpasningsarbejdet er en særskilt ydelse adskilt fra softwaren, vurderes ud fra bestemmelserne i IFRS 15, dvs. om (1) kunden kan opnå fordele af konfigurerings- og tilpasningsydelsen enten alene eller sammen med andre umiddelbart tilgængelige ressourcer, og (2) serviceydelsen kan adskilles fra andre leveringsforpligtelser i kontrakten med SaaS leverandøren.

Hvis andre parter end SaaS udbyderen kan foretage konfigurationen eller tilpasningen af softwaren, eller hvis kunden kan bruge SaaS aftalen uden konfiguration og tilpasning, taler det for, at ydelserne er separate. Hvis konfigurationen og tilpasningen derimod kræver særlig viden og kun kan udføres af SaaS udbyderen, eller ændrer konfigurationen og tilpasningen i høj grad på softwarens funktionalitet, så taler dette for, at ydelserne ikke er separate. Sidstnævnte kunne dog også indikere, at kunden har kontrol over den underliggende software, jf. afsnit 3.1 ovenfor. Der skal altid foretages en konkret vurdering af ydelserne, og dette er således blot indikatorer, der bør overvejes.

Hvis konfigurationen og tilpasningen faktisk udføres af en tredjepart eller af kunden selv, er det i sig selv en indikation på, at konfigurationen og tilpasningen er adskillelig fra SaaS servicen, og omkostningen hertil skal således indregnes i resultatopgørelsen i takt med, at arbejdet udføres.

I nogle tilfælde kunne en tredjepart arbejde som agent for udbydere af softwaren, og i så fald skal denne omkostning vurderes på samme måde, som hvis SaaS udbyderen havde udført arbejdet selv, jf. ovenfor.

Efter Deloitte's opfattelse kan en tilpasning af SaaS udbyderens software, der foretages af kunden eller en tredjepart, i helt særlige tilfælde anses for en leverance til SaaS udbyderen, som kan anvende denne tilpasning på andre kunder. Hvis der ikke sker særskilt betaling herfor fra SaaS udbyderens side, kan det forudsættes, at betaling er sket ved en reduceret betaling for SaaS servicen svarende til omkostningerne til udviklingen, således at egne omkostninger eller omkostninger til tredjemand til konfigurationen og tilpasningen bliver fordelt over den periode, SaaS aftalen dækker.

3.3. Eksempler

Nedenstående er illustrative eksempler. Da området er komplekst, er det vores anbefaling, at der i den enkelte situation foretages en grundig analyse af såvel den tekniske opsætning af løsningen som de kontraktlige rettigheder og forpligtelser mellem virksomhed og udbyder og eventuel tredjepart.

Eksempel 1

En virksomhed har købt sig adgang til en cloudløsning fra en SaaS udbyder. I forbindelse med implementeringen har virksomheden afholdt en del implementeringsomkostninger til SaaS udbyderen for tilpasning af softwaren (tilpasning af kodningen i softwaren), så den virker efter virksomhedens hensigt. Cloudløsningen, som bliver specifikt tilpasset virksomheden, ligger på en såkaldt private cloud hos udbyderen, hvor virksomheden - såvel teknologisk som juridisk - har eneadgang og -ret til at anvende den tilpassede software.

Hvordan skal disse tilpasningsomkostninger behandles?

Løsning

Da tilpasningen og selve cloudløsningen ligger på en private cloud, som alene virksomheden har adgang til, vurderes det, at virksomheden har kontrol over den tilpassede kodning, idet det også fremgår i selve aftalen med SaaS udbyderen, at den tilpassede kode ikke må anvendes af SaaS udbyderen selv eller af andre brugere af løsningen. Omkostningerne afholdt til den tilpassede kodning kan således aktiveres som et immaterielt anlægsaktiv sammen med SaaS aftalen i det omfang, at de sædvanlige indregningskriterier under IAS 38, *Intangible Assets*, er opfyldt. Afskrivning skal foretages over den forventede brugstid under hensyntagen til den periode, som virksomheden forventes at have adgang til at anvende cloudløsningen.

Eksempel 2

En virksomhed har købt sig adgang til en cloudløsning fra en SaaS udbyder. I forbindelse med implementeringen har virksomheden afholdt en del omkostninger til konfigurerings og tilpasning af softwaren foretaget af SaaS udbyderen, så den virker efter virksomhedens hensigt og således at virksomheden kan bruge cloudløsningen til det tiltænkte formål. Derudover har virksomheden afholdt egne omkostninger til tilpasning af egne IT-systemer, så der kan overføres data direkte fra disse systemer til cloudløsningen. Cloudløsningen ligger på en såkaldt public cloud, hvortil SaaS udbyderen har adgang og ret til at anvende de tilpasningerne, der er foretaget i softwaren. Hvordan skal de afholdte omkostninger behandles?

Løsning

Da selve cloudløsningen ligger på en public cloud, hvortil SaaS udbyderen har adgang og ret til at anvende de foretagne tilpasninger og konfigurerings, kan virksomheden ikke anses for at have kontrol over tilpasningerne og konfigurerings, da denne ligger på den ikke afgrænsede del af SaaS udbyderens servere, og virksomheden har derved ikke mulighed for at afskære SaaS udbyderen fra at udbyde de foretagne tilpasninger til andre kunder.

Tilpasningen og konfigurerings af cloudløsningen kan ikke anses som værende en særskilt ydelse adskilt fra selve adgangen til cloudløsningen, idet tilpasningen kun kan udføres af SaaS udbyderen, og virksomheden ikke kan bruge cloudløsningen uden konfigurerings og tilpasningen. Virksomheden skal derfor aktivere en eventuel betaling for tilpasningen og konfigurerings som en forudbetaling, der omkostningsføres sammen med betalingen for SaaS servicen over aftaleperioden for brug af cloudløsningen.

Tilpasninger af virksomhedens egne IT-systemer er under virksomhedens kontrol, og omkostninger afholdt i den forbindelse skal aktiveres, hvis kriterierne for indregning af udviklingsprojekter i øvrigt er opfyldt.

4. Den regnskabsmæssige behandling hos udbyderen

Som nævnt i introduktionen til dette notat omfatter de to IFRIC *Agenda Decisions* den regnskabsmæssige behandling hos kunden i SaaS arrangementer, men fortolkningen og konklusionerne heri kan også anvendes på SaaS virksomheden, der leverer og sælger cloud baserede IT-løsninger til sine kunder.

Software-as-a-service aftale - immaterielt aktiv eller serviceydelse, jf. figur 1 ovenfor?

Hvor kunderne kun får mulighed for at tilgå virksomhedens software i en aftalt periode, og hvor udbyderen fortsat har kontrollen over den underliggende software, skal leverandøren af SaaS indregne omsætningen herfra over aftaleperioden.

Er konklusionen derimod, at aftalen med kunden er salg af et immaterielt aktiv, idet kunden opnår kontrol over softwaren, skal omsætningen herfra indregnes på tidspunktet, hvor kunden opnår kontrol, hvilket typisk vil være på det tidspunkt, hvor softwaren gøres tilgængelig for kunden.

Konfigurerings- og tilpasningsydelser, jf. figur 2 ovenfor

For konfigurerings- og tilpasningsydelser skal det indledningsvis vurderes, om konfigureringen og/eller tilpasningen foretages på kundens eller leverandørens egne systemer og infrastruktur. Er det på kundens systemer, at dette foretages, skal omsætningen indregnes i takt med arbejdets udførelse. Er der derimod tale om levering af konfigurerings- og tilpasningsydelser på leverandørens eget system, afgøres den regnskabsmæssige behandling af, om konfigurerings- og tilpasningsydelserne anses som værende særskilte leveringsforpligtelser overfor kunden. Hvis der er tale om en særskilt leveringsforpligtelse overfor kunden adskilt fra adgangen til softwaren (SaaS servicen), skal omsætningen indregnes i takt med arbejdets udførelse. I modsat fald skal omsætningen indregnes over den periode, SaaS aftalen dækker.

Opnår kunden kontrol over den underliggende software, skal omsætningen fra konfigurerings- og tilpasning indregnes på tidspunktet, hvor kunden opnår kontrol, hvilket typisk vil være på det tidspunkt, hvor softwaren gøres tilgængelig for kunden. Hvis betingelserne for indregning over tid er opfyldt, skal omsætningen indregnes i takt med, at arbejdet udføres.

Nedenstående eksempler er til inspiration. Da området er komplekst, er det vores anbefaling, at der i den enkelte situation foretages en grundig analyse af såvel den tekniske opsætning af løsningen som de kontraktlige rettigheder og forpligtelser mellem virksomheden og kunden.

Eksempel 3

Forudsætningerne er de samme som anført i Eksempel 1 ovenfor, nu blot set fra udbyders side.

Løsning

Da det vurderes, at kunden opnår kontrol over den udbudte software, skal udbyder indtægtsføre den samlede salgsværdi for softwaren på det tidspunkt, hvor softwaren gøres tilgængelig for kunden. Omsætningen fra de leverede tilpasnings- og konfigureringsydelser kan indtægtsføres i takt med, at ydelserne leveres til kunden (hvilket formentlig er i takt med, at arbejdet udføres, hvis de anses for særskilte leveringsforpligtelser).

Indeholder aftalen andre leveringsforpligtelser, skal det vurderes, om de skal adskilles fra levering af den tilpassede software og behandles særskilt. Dette kunne fx være den tilknyttede hosting-service.

Eksempel 4

Forudsætningerne er de samme som anført i Eksempel 2 ovenfor, nu blot set fra udbyders side.

Løsning

Da det vurderes, at kunden ikke opnår kontrol over den udbudte software, skal udbyder indtægtsføre den samlede salgsværdi hen over kontraktperioden. Da de leverede tilpasnings- og konfigureringsydelser ikke er vurderet at udgøre særskilte ydelser, der kan adskilles fra levering af softwareydelsen, skal salgsværdien knyttet hertil ligeledes indtægtsføres over kontraktperioden.

5. Implementering af de to Agenda Decisions

Hvornår?

Implementeringen af IFRIC's to *Agenda Decisions* kan have en væsentlig effekt på regnskabsaflæggelsen for både SaaS udbydere og deres kunder. Det fremgår af afgørelserne, at regnskabsaflæggere må forventes at skulle have en passende tid til at få analyseret og fortolket SaaS aftalerne samt få foretaget de nødvendige tilpasninger i anvendt regnskabspraksis i overensstemmelse med de to *Agenda Decisions*. Baseret herpå, er det vores vurdering, at regnskabsaflæggere i årsrapporterne for 2021 generelt må forventes at have implementeret effekten af de to afgørelser. Der kan dog være særlige forhold, der betyder, at grundlaget for en korrekt indregning ikke var på plads på tidspunktet for aflæggelse af årsrapporten for 2021, fx grundet udestående afklaring af forhold i kontraktgrundlag eller teknisk opsætning, og i givet fald er det vores vurdering, at en udskydelse af indregning af konsekvenserne i visse tilfælde kunne forsvares.

Hvordan?

Hvis en ændring i regnskabspraksis er nødvendig for at implementere IFRIC's *Agenda Decisions*, skal virksomhederne anvende bestemmelserne om ændring i anvendt regnskabspraksis i IAS 8, *Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors*, der foreskriver, at ændringer i regnskabspraksis skal foretages med tilbagevirkende kraft, inklusiv tilpasning af sammenligningstallene.

Der bør i anvendt regnskabspraksis medtages et afsnit, der beskriver ændringen i regnskabspraksis, herunder den beløbsmæssige effekt.

AQRO

Maj 2022

Bilag A – IFRIC Agenda Decision March 2019

Customer's Right to Receive Access to the Supplier's Software Hosted on the Cloud (IAS 38 *Intangible Assets*)

The Committee received a request about how a customer accounts for a 'Software as a Service' cloud computing arrangement in which the customer contracts to pay a fee in exchange for a right to receive access to the supplier's application software for a specified term. The supplier's software runs on cloud infrastructure managed and controlled by the supplier. The customer accesses the software on an as needed basis over the internet or via a dedicated line. The contract does not convey to the customer any rights over tangible assets.

Does the customer receive a software asset at the contract commencement date or a service over the contract term?

The Committee noted that a customer receives a software asset at the contract commencement date if either (a) the contract contains a software lease, or (b) the customer otherwise obtains control of software at the contract commencement date.

A software lease

IFRS 16 Leases defines a lease as 'a contract, or part of a contract, that conveys the right to use an asset (the underlying asset) for a period of time in exchange for consideration'. Paragraphs 9 and B9 of IFRS 16 explain that a contract conveys the right to use an asset if, throughout the period of use, the customer has both:

- a. the right to obtain substantially all the economic benefits from use of the asset (an identified asset); and
- b. the right to direct the use of that asset.

Paragraphs B9–B31 of IFRS 16 provide application guidance on the definition of a lease. Among other requirements, that application guidance specifies that a customer generally has the right to direct the use of an asset by having decision-making rights to change how and for what purpose the asset is used throughout the period of use. Accordingly, in a contract that contains a lease the supplier has given up those decision-making rights and transferred them to the customer at the lease commencement date.

The Committee observed that a right to receive future access to the supplier's software running on the supplier's cloud infrastructure does not in itself give the customer any decision-making rights about how and for what purpose the software is used—the supplier would have those rights by, for example, deciding how and when to update or reconfigure the software, or deciding on which hardware (or infrastructure) the software will run. Accordingly, if a contract conveys to the customer only the right to receive access to the supplier's application software over the contract term, the contract does not contain a software lease.

A software intangible asset

IAS 38 defines an intangible asset as 'an identifiable non-monetary asset without physical substance'. It notes that an asset is a resource controlled by the entity and paragraph 13 specifies that an entity controls an intangible asset if it has the power to obtain the future economic benefits flowing from the underlying resource and to restrict the access of others to those benefits.

The Committee observed that, if a contract conveys to the customer only the right to receive access to the supplier's application software over the contract term, the customer does not receive a software intangible asset at the contract commencement date. A right to receive future access to the supplier's software does not, at the contract commencement date, give the customer the power to obtain the future economic benefits flowing from the software itself and to restrict others' access to those benefits.

Consequently, the Committee concluded that a contract that conveys to the customer only the right to receive access to the supplier's application software in the future is a service contract. The customer receives the service—the access to the software—over the contract term. If the customer pays the supplier before it receives the service, that prepayment gives the customer a right to future service and is an asset for the customer.

The Committee concluded that the requirements in IFRS Standards provide an adequate basis for an entity to account for fees paid or payable to receive access to the supplier's application software in Software as a Service arrangements. Consequently, the Committee decided not to add this matter to its standard-setting agenda.

Bilag B – IFRIC Agenda Decision April 2021

Configuration or Customisation Costs in a Cloud Computing Arrangement (IAS 38 *Intangible Assets*)

The Committee received a request about how a customer accounts for costs of configuring or customising a supplier's application software in a Software as a Service (SaaS) arrangement. In the fact pattern described in the request:

- a. a customer enters into a SaaS arrangement with a supplier. The contract conveys to the customer the right to receive access to the supplier's application software over the contract term. That right to receive access does not provide the customer with a software asset and, therefore, the access to the software is a service that the customer receives over the contract term.
- b. the customer incurs costs of configuring or customising the supplier's application software to which the customer receives access. The request describes configuration and customisation as follows:
 - i. configuration involves the setting of various 'flags' or 'switches' within the application software, or defining values or parameters, to set up the software's existing code to function in a specified way.
 - ii. customisation involves modifying the software code in the application or writing additional code. Customisation generally changes, or creates additional, functionalities within the software.
- c. the customer receives no other goods or services.

In analysing the request, the Committee considered:

- a. whether, applying IAS 38, the customer recognises an intangible asset in relation to configuration or customisation of the application software (Question I).
- b. if an intangible asset is not recognised, how the customer accounts for the configuration or customisation costs (Question II).

Does the customer recognise an intangible asset in relation to configuration or customisation of the application software (Question I)?

Applying paragraph 18 of IAS 38, an entity recognises an item as an intangible asset when the entity demonstrates that the item meets both the definition of an intangible asset and the recognition criteria in paragraphs 21–23 of IAS 38. IAS 38 defines an intangible asset as 'an identifiable non-monetary asset without physical substance'. IAS 38 notes that an asset is a resource controlled by an entity and paragraph 13 specifies that an entity controls an asset if it has 'the power to obtain the future economic benefits flowing from the underlying resource and to restrict the access of others to those benefits'.

In the fact pattern described in the request, the supplier controls the application software to which the customer has access. The assessment of whether configuration or customisation of that software results in an intangible asset for the customer depends on the nature and output of the configuration or customisation performed. The Committee observed that, in the SaaS arrangement described in the request, the customer often would not recognise an intangible asset because it does not control the software being configured or customised and those configuration or customisation activities do not create a resource controlled by the customer that is separate from the software. In some circumstances, however, the arrangement may result in, for example, additional code from which the customer has the power to obtain the future economic benefits and to restrict others' access to those benefits. In that case, in determining whether to recognise the additional code as an intangible asset, the customer assesses whether the additional code is identifiable and meets the recognition criteria in IAS 38.

If an intangible asset is not recognised, how does the customer account for the configuration or customisation costs (Question II)?

If the customer does not recognise an intangible asset in relation to configuration or customisation of the application software, it applies paragraphs 68–70 of IAS 38 to account for those costs. The Committee observed that:

- a. the customer recognises the costs as an expense when it receives the configuration or customisation services (paragraph 69). Paragraph 69A specifies that ‘services are received when they are performed by a supplier in accordance with a contract to deliver them to the entity and not when the entity uses them to deliver another service’. In assessing when to recognise the costs as an expense, IAS 38 therefore requires the customer to determine when the supplier performs the configuration or customisation services in accordance with the contract to deliver those services.
- b. IAS 38 includes no requirements that deal with the identification of the services the customer receives in determining when the supplier performs those services in accordance with the contract to deliver them. Paragraphs 10–11 of IAS 8 *Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors* require the customer to refer to, and consider the applicability of, the requirements in IFRS Standards that deal with similar and related issues. The Committee observed that IFRS 15 *Revenue from Contracts with Customers* includes requirements that suppliers apply in identifying the promised goods or services in a contract with a customer. For the fact pattern described in the request, those requirements in IFRS 15 deal with issues similar and related to those faced by the customer in determining when the supplier performs the configuration or customisation services in accordance with the contract to deliver those services.
- c. if the contract to deliver the configuration or customisation services to the customer is with the supplier of the application software (including cases in which the supplier subcontracts services to a third party), the customer applies paragraphs 69–69A of IAS 38 and determines when the supplier of the application software performs those services in accordance with the contract to deliver them as follows:
 - i. if the services the customer receives are distinct, then the customer recognises the costs as an expense when the supplier configures or customises the application software.
 - ii. if the services the customer receives are not distinct (because those services are not separately identifiable from the customer’s right to receive access to the supplier’s application software), then the customer recognises the costs as an expense when the supplier provides access to the application software over the contract term.
- d. if the contract to deliver the configuration or customisation services to the customer is with a third-party supplier, the customer applies paragraphs 69–69A of IAS 38 and determines when the third-party supplier performs those services in accordance with the contract to deliver them. In applying these requirements, the customer recognises the costs as an expense when the third-party supplier configures or customises the application software.
- e. if the customer pays the supplier of the configuration or customisation services before receiving those services, it recognises the prepayment as an asset (paragraph 70 of IAS 38).

Paragraphs 117–124 of IAS 1 *Presentation of Financial Statements* require the customer to disclose its accounting policy for configuration or customisation costs when that disclosure is relevant to an understanding of its financial statements.

The Committee concluded that the principles and requirements in IFRS Standards provide an adequate basis for a customer to determine its accounting for configuration or customisation costs incurred in relation to the SaaS arrangement described in the request. Consequently, the Committee decided not to add a standard-setting project to the work plan.

Bilag C – Uddrag fra Staff Paper, September 2018

Nedenstående er en opsummering fra de indledende overvejelser, der er gengivet i Staff Paper til brug for IFRS Interpretation Committee's møde i september 2018 vedrørende "Project Cloud computing arrangements"

STAFF PAPER September 2018
IFRS® Interpretations Committee meeting
Project Cloud computing arrangements
Paper topic Initial consideration

This paper has been prepared for discussion at a public meeting of the IFRS Interpretations Committee (Committee) and does not represent the views of the International Accounting Standards Board (Board), the Committee or any individual member of the Board or the Committee. Comments on the application of IFRS Standards do not purport to set out acceptable or unacceptable application of IFRS Standards. Decisions by the Board are made in public and reported in IASB® Update. Decisions by the Committee are made in public and reported in IFRIC® Update.

The submission considers three fact patterns with differing customer rights relating to the software:

Submission (paragraph 9)

(a) a right to access non-dedicated application software running on non-dedicated infrastructure/hardware (**Scenario X**).

Staff analysis (paragraphs 38-43)

In Scenario X, the customer has the right to access non-dedicated application software without any configurations. We think there are two possible ways of considering whether the customer controls the right to access the software:

(a) View 1: Once a contract is signed, all parties to that contract will have rights from that contract and it could be argued that each party controls its own specific rights. The customer has its own specific right of access to the software (unique login) and access to its own copy, or 'instance', of the supplier's software that contains the customer's data. The customer has the power to obtain future economic benefits from its specific right of access during the contract period. Through its unique login, the customer can restrict the access of others to those benefits during that period. Applying View 1, the customer controls its individual right to access the supplier's software and has an intangible asset.

Staff conclusion (paragraphs 47-48 + 57)

We think the assessment of whether the customer controls the right to access the supplier's software, and thus has a corresponding intangible asset, depends on the particular terms and conditions of the SaaS arrangements, and judgement is required. Nonetheless, in scenarios in which the customer only has a right to access the configurations, we think the customer would not have an intangible asset for the right to access the software at inception of the contract. In these scenarios, the customer accounts for the arrangement as a service contract.

The submission considers three fact patterns with differing customer rights relating to the software:

Submission (paragraph 9)

Staff analysis (paragraphs 38-43)

(b) View 2: The customer does not receive a resource at contract inception that it controls. Instead it has received a right to access the software in the future, over the contract period. The supplier holds, manages and updates the software over that period and has not given up or transferred its own rights relating to the access and use of the software. Furthermore, the customer requires the supplier's ongoing hosting service to obtain benefits from access to the software and it benefits from ongoing updates to the software by the supplier. Consequently, it appears that the customer's right to access the software simply gives it the right to services in the future, as for other similar service contracts (for example, 24-hour technical support services over the contract period). Applying View 2, the customer does not have an intangible asset for the right to access the supplier's software.

We support the analysis in View 2. Although the customer accesses its own copy, or instance, of the software, SaaS arrangements are different from a scenario in which the customer downloads its own copy of the software or receives a copy of software on a CD ROM. In the later scenario, the customer receives a copy of the software at inception of the contract. The customer can generally use that copy as it wishes to obtain future economic benefits flowing from it (subject to copyright and other restrictions in the software licence)—for example, the customer can decide on which machine to install the software, whether to install updates to the software, etc—and it can restrict the access of others to benefits from that particular copy of software through possession. The supplier has transferred control of that copy of the software by

Staff conclusion (paragraphs 47-48 + 57)

The submission considers three fact patterns with differing customer rights relating to the software:

Submission (paragraph 9)

(b) same as Scenario X, except the customer also has a right to possess a copy of the application software (**Scenario Y**).

Staff analysis (paragraphs 38-43)

handing it over to the customer and the customer has an intangible asset.

In Scenario Y, the customer has a right to possess a copy of the software. Based on our outreach, Scenario Y is common only in a few jurisdictions and may be more likely to arise in a scenario in which the software involves significant customer configurations (Scenario Z(ii)). We observe that Scenario Y is similar to the scenario identified by the FASB in ASU 2015-05 (see paragraph 18 of this paper). Applying ASU 2015-05, a SaaS arrangement would only include a software licence if the following criteria are met:

- (a) the customer has the contractual right to take possession of the software at any time during the hosting period without a significant penalty; and
- (b) it is feasible for the customer to either run the software on its own hardware or contract with another party unrelated to the vendor to host the software.

ASU 2015-05 states that hosting arrangements that do not meet both these criteria are service contracts and do not constitute a purchase of, or convey a licence to, software.

We think if a customer has a 'genuine' right to possess a copy of the software, this would be similar to the scenario in which a customer downloads its own copy of the software or receives a copy of software on a CD ROM (see paragraph 39 of this paper). To be a genuine right of possession, we think the right would have similar characteristics to those identified by the FASB in ASU 2015-05 (reproduced in paragraphs 42(a) and (b) above), ie no significant penalty and ability to host the software

Staff conclusion (paragraphs 47-48 + 57)

We think if the contract gives the customer a genuine right to possess the software, and the ability to host that software on its own (or a third party) server, the customer would be likely to control that copy of the software and would have a corresponding intangible asset applying IAS 38.

The submission considers three fact patterns with differing customer rights relating to the software:

Submission (paragraph 9)

(c) same as Scenario X, except the customer specifies particular application software configurations (**Scenario Z**). Such configurations might range from basic to significant. To illustrate:

(i) Basic or standard configurations—such as a customer responding to standard configuration questions or inputting data into pre-existing fields. For example, an individual using a smart phone app may be required to answer standard configuration questions such as preferred language, whether to allow the app to track the phone’s location, whether to allow the app access to other phone contacts, etc. (Scenario Z(i))

(ii) Significant configurations—such as modifications to the software to meet the customer’s requirements. For example, financial accounting application software might require configuration to facilitate a unique group organisation structure, chart of accounts, approval requirements for journal entries, etc. In some cases the customer may undertake the configuration whereas in other cases the supplier may configure the software for the customer based on the customer’s input. In some cases, configuration might be viewed as so significant that it is akin to software development/customisation unique to the customer. (Scenario Z(ii))

Staff analysis (paragraphs 38-43)

without the supplier’s infrastructure. In this case, we think the customer would be likely to control that particular copy of the software.

In Scenario Z, the customer has a right to access the supplier’s application software and also specify particular configurations. We have the following views:

(a) if there are only basic or standard configurations to the As X above software (Scenario Z(i)), the arrangement is similar to Scenario X. In that case, we think the customer has not obtained anything at inception of the contract that it controls. Consequently, the customer does not have an intangible asset and, instead, accounts for the arrangement as a service contract (as explained above in paragraph 38(b) of this paper).

(b) if there are significant, non-standard, customer configurations to the software (Scenario Z(ii)), then arguably the customer has the right to access a unique type of software. In this case, the customer might be able to restrict the access of others (the supplier and other customers) to the benefits from rights to access the software. Customers are also more likely to seek to have greater control over their rights to access customised software, particularly if they have incurred significant fees for the customisation and implementation of that software. We think the following are examples of circumstances that would influence whether the customer controls the right to access the software:

(i) whether the customer has a right to possess a copy of the software (see paragraphs 41-42 of this paper), for

Staff conclusion (paragraphs 47-48 + 57)

We acknowledge that in some cases (for example, Scenario Z(ii)) there will be a need for judgement when determining whether a customer controls the right to access the supplier’s software. However, we think this judgement is applied considering the specific terms and conditions of each SaaS arrangement and IAS 38 provides a framework within which an entity’s management would apply this judgement (paragraphs 8-17 of IAS 38).

The submission considers three fact patterns with differing customer rights relating to the software:

Submission (paragraph 9)

Staff analysis (paragraphs 38-43)

- example on termination of the contract, and also whether the customer has the ability to host the software without the supplier's infrastructure.
- (ii) whether the supplier can make the modified version of the software available to other customers or whether the modified version can be used only by that specific customer (either because this is specified in the contract or because of the nature of the customer-specific configurations).
 - (iii) whether the software continues to be modified/updated by the supplier over the period of the contract, or whether the customer manages when the configured software is updated.
 - (iv) whether the software is hosted purely on the supplier's cloud infrastructure, or whether the customer (or a third party) has any control over the infrastructure on which the software is hosted, for example see the variations outlined in paragraph 16 of this paper.

If configurations are significant, we think it is possible that the customer might have an intangible asset, depending on the particular terms and conditions of the arrangement.

Staff conclusion (paragraphs 47-48 + 57)



Deloitte er en førende global leverandør af revision og erklæringsopgaver, konsulentytelser, finansiell rådgivning, risikostyring, skatterådgivning og dertil knyttede ydelser. Vores netværk af medlemsfirmaer og tilknyttede virksomheder findes i over 150 lande og territorier (samlet betegnet "Deloitte-organisationen") og servicerer fire ud af fem virksomheder fra listen over verdens største selskaber, Fortune Global 500®. Læs mere på www.deloitte.com om, hvordan Deloitte omkring 345.000 medarbejdere gør en forskel.

Deloitte er en betegnelse for et eller flere af Deloitte Touche Tohmatsu Limiteds ("DTTL") medlemsfirmaer, dets netværk af medlemsfirmaer og deres tilknyttede virksomheder (der samlet betegnes "Deloitte-organisationen"). DTTL (der også omtales som "Deloitte Global") og alle dets medlemsfirmaer og tilknyttede virksomheder udgør selvstændige og uafhængige juridiske enheder, som ikke kan forpligte hinanden over for tredjemand. DTTL og de enkelte DTTL-medlemsfirmaer og tilknyttede virksomheder er kun ansvarlige for egne handlinger og/eller udeladelser. DTTL leverer ikke ydelser til kunder. Vi henviser til www.deloitte.com/about for nærmere oplysninger.

© 2022 Kontakt Deloitte Global for yderligere oplysninger.