



NextLevel

Höhere Fachschulen AG

Grabenstrasse 15A

6340 Baar

CASE#1 – CloudSpark AG – Der Tag der Wahrheit

Zeitbudget lesen Glossar-Artikel 120 Min

Zeitbudget lesen IFRS/IAS 120 Min

Lösen der Aufgaben 200 Min

Deine Mission

Du bist **Junior Financial Analyst** bei **CloudSpark AG** (SaaS). Morgen steht das **entscheidende Investorengespräch** an. Der Investor will **keine Zahlenwüste**, sondern verstehen, **wie** und **warum** eure Umsätze **nachhaltig** sind – **über den Stichtag** hinaus.

Der CFO sagt zu Dir:

„Beweise bitte, dass wir **exzellentes Financial Management** betreiben. Bereite unsere **zwei neuesten Großaufträge** so auf, dass **Wasserdichtigkeit, Logik und Zukunftsfähigkeit** sofort erkennbar sind.“



1) Die Deals: Zwei Verträge – zwei Welten

Vertrag A – der „Jahres-Sprint“

- **Start:** 01. März
- **Laufzeit:** 10 Monate
- **SSP (Preisliste):** SaaS 24'000, Setup 6'000, Support+ 3'600 (Summe 33'600)
- **Paket-Rabatt:** – 2'400
- **Vertragspreis (Transaktionspreis):** 31'200
- **Rechnung:** 31'200 am 01. März (Zahlungsziel 14 Tage)

Vertrag B – der „Stichtags-Übergreifer“

- **Start:** 01. Juli
- **Laufzeit:** 12 Monate (reicht ins Folgejahr)
- **SSP (angepasste Mid-Year-Preisliste):** SaaS 26'400, Setup 5'000, Support+ 3'200 (Summe 34'600)
- **Paket-Rabatt:** – 4'000
- **Vertragspreis (Transaktionspreis):** 30'600
- **Rechnung:** 30'600 am 01. Juli (Zahlungsziel 14 Tage)



2) Aufgaben -Set

A. Orientierung & Warm-up

A1 – Was zählt für den Investor?

Erkläre in **3 Sätzen**, warum **Cash-In \neq Umsatz** ist und **Leistungserbringung** entscheidend ist.

Lösungs-Hilfen - Glossar NextLevel Artikel „IFRS 15 Grundprinzip (5-Schritt-Modell; Transfer der Kontrolle/Leistung), Step 5“ oder direkt im **IFRS 15.31–38**.

B. IFRS 15: Die „Zutatenliste“ der Erlöse

B1 – Leistungsversprechen (POs) identifizieren & begründen

Analysiere je Vertrag **SaaS, Setup, Support**: Sind sie „**distinct**“ (separat unterscheidbar)? **Begründe** (für Manager verständlich) und dokumentiere **kurz deine Policy** (Konsistenz gemäß IAS 8).

Fülle dazu diese Tabelle aus:

Leistungs-komponente	Distinct? (Ja/Nein)	Begründung (Stichworte IFRS 15.22–30)	Policy-Note (IAS 8 / Konsistenz)
SaaS-Zugang			
Setup-Fee			
Support+			

Wo nachschauen? IFRS 15.22–30 (PO-Identifikation); **B34–B38** (separat identifizierbar)

Glossar: Leistungsversprechen, Separabilität, Policy vs. Estimate (IAS 8)

B2 – Rabatt-Allokation nach SSP (A und B getrennt rechnen)

1. Bestimme **Prozent-Quoten** aus den jeweiligen **SSP**.
2. Allokiere den **Transaktionspreis** (A: 31'200; B: 30'600) proportional auf **SaaS/Setup/Support**.
3. Zeige **Zwischenschritte** und **runde** auf ganze CHF.

Wo nachschauen? IFRS 15.73–86, insb. **76–83** (SSP/Discount-Allocation)

Glossar: Standalone Selling Price (SSP), Rabatt-Allokation, Transaktionspreis

B3 – Umsatz-Timing & Stichtagslogik (A vs. B)

Erstelle **pro Vertrag** eine **Monatsübersicht**, **wann** wie viel Umsatz entsteht (SaaS/Support über **Zeit**, Setup **bei Fertigstellung** – falls separat). Markiere **31. Dezember** und zeige, **was abzugrenzen** ist.

Wo nachschauen? IFRS 15.31–38, insb. **35** (über Zeit) & **38** (Zeitpunkt)

Glossar: Zeitraum- vs. Zeitpunktumsatz, Abgrenzung, Cut-off

Fülle dazu folgende Tabelle aus:

Vertrag	Komponente	Zeitpunkt / Zeitraum	Begründung (IFRS 15)	Abgrenzung am 31.12. (Betrag)
Vertrag A (10 Monate)	SaaS			
	Setup			
	Support			
Vertrag B (12 Monate)	SaaS			
	Setup			
	Support			

B4 – Mini-Disclosure-Check (1 Absatz, stichpunktartig)

Was **muss** der Investor im **Anhang** verstehen (z. B. **Disaggregation** nach Leistung, **Erfüllungsverpflichtungen**, **Ermessensentscheidungen**)?

Wo nachschauen? IFRS 15.110–129, insb. 114–115, 120–122, 123–126

Glossar: *Disaggregation, Ermessensentscheidungen, Erfüllungsverpflichtungen*



C. IFRS 18: Das „Big Picture“ (Darstellung & MPMs)

C1 – True & Fair View (Notes) mit IAS 1/IAS 8

Schreibe 4–6 Sätze dazu, **welche Ermessensentscheidungen** (z. B. PO-Separabilität, SSP-Methodik) du offenlegst und **warum** sie für ein **faithful representation** wesentlich sind.

Wo nachschauen? IAS 1 (faire Darstellung, Wesentlichkeit, Konsistenz); **IAS 8** (Policy/Estimate/Fehler; Dokumentation)

Glossar: *True & Fair View, Wesentlichkeit*

C2 – „Neue GuV“ nach IFRS 18 & MPMs

Ordne die Umsätze in die **neuen Kategorien (Operating / Investing / Financing)** ein und markiere, welche **Subtotals** betroffen sind (*Operating profit; Profit before financing and income tax*).

Definiere **2–3 MPMs** (z. B. **ARR, Recurring Revenue Margin**) und beschreibe **kurz die Überleitungen** zum ausgewiesenen Ergebnis.

Wo nachschauen? IFRS 18 (ersetzt **IAS 1** ab 1.1.2027; neue Kategorien/Subtotals; Offenlegung von **MPMs**)

Glossar: *IFRS18 – die neue Architektur (NextLevel)*



D. Tokenized Accounting (NextLevel-Philosophie)

Bitte zuerst unseren Glossarartikel „Tokenized Accounting“ lesen.

(Hinweis: Hier geht es um **modulare Bausteine** – nicht um Krypto-Token-Bilanzierung.)

D1 – Bausteine & Red Flags

1. Nenne **3–4 Red Flags**
2. Skizziere **3 Bausteine** (Titel + 1 Satz Zweck + IFRS-Referenz), die im **Dashboard** den Weg von **Rechnung** → **Contract Liability** → **Revenue** → **Operating Profit** transparent machen.

Wo nachschauen? IFRS 15 (POs, Allokation, Timing, Disclosures)

Glossar: *Tokenized Accounting*,



E. VCC-Challenge: Investitions-Entscheidung (HPC-Server, Terminal Value)

CloudSpark erwägt die Anschaffung eines **High-Performance-Servers** (KI-Training).

Gegeben:

- **Capex heute: 120'000**
- **Operative Netto-Cashflows: J1 +60'000, J2 +50'000, J3 +30'000**
- **Terminal Value (Ende J3): Basis 15'000, Downside 5'000, Upside 25'000**
- **Diskontsatz: 10 %**

E1 – NPV (Basisfall)

Berechne den **Kapitalwert** (TV = 15'000). Zeige **alle** Zwischenschritte.

Glossar: NPV, Diskontsatz, Terminal Value

E2 – Sensitivität (Downside/Upside)

Berechne den **NPV** für **TV = 5'000** und **TV = 25'000**. Interpretiere die **Sensitivität** kurz.

Glossar: Sensitivitätsanalyse

E3 – Break-Even-TV

Ermittle den **TV**, bei dem **NPV = 0**. Was bedeutet das für die **Risikobeurteilung**?

Glossar: Break-Even-Analyse

E4 – Payback & IRR (grobe Einschätzung)

1. **Payback** (ohne Diskontierung).
2. **IRR-Bandbreite** (Näherung genügt). Welche **zusätzlichen Informationen** zur Entscheidung fehlen?

Glossar: DCF (Discounted Cashflow Methode) NextLevel

E5 – IFRS-Reflexion

1. Wo erscheinen **Abschreibungen** in der **IFRS-18-GuV** bzw. **ER** (Kategorien/Subtotals/MPMs)?
2. Nenne **Risiken** für **Wertminderung (IAS 36)** bei **verfehlten Cashflows**.
3. Welche **wesentlichen Angaben** bräuchten Investor:innen für ein **true & fair view**?
Wo nachschauen? IFRS 18 (Darstellung), IAS 36 (Impairment-Trigger, Cash-flows), IAS 1 (fair presentation)

Glossar: True-and-fair-view (NextLevel)



Rechtliche Hinweise, Nutzungsbedingungen & Definitionen

© 2026 NextLevel Höhere Fachschulen AG. Alle Rechte vorbehalten.

Die Materialien, Case Studies und methodischen Bausteine der *NextLevel Höhere Fachschulen AG* sind **nicht zur kommerziellen Nutzung** durch Dritte freigegeben. Dies umfasst insbesondere:

- Die Verwendung der Inhalte in eigenen Trainingsprogrammen, Kursen oder Weiterbildungsangeboten außerhalb des MVA®-Programms.
- Die Integration der Aufgabenstellungen in kommerzielle Software, Beratungs-Dashboards oder SaaS-Produkte.
- Die Erstellung von abgeleiteten Werken (z. B. adaptierte Lehrmaterialien, E-Books oder kommerzielle Vorlesungsskripte), die auf den hier präsentierten Fallbeispielen (z. B. CloudSpark AG) basieren.

Jegliche kommerzielle Verwertung bedarf einer expliziten, schriftlichen Lizenzvereinbarung mit der *NextLevel Höhere Fachschulen AG*.

Was ist Tokenized Accounting®?

Tokenized Accounting ist eine von der *NextLevel Höhere Fachschulen AG* entwickelte methodische Philosophie. Sie versteht das Finanz- und Rechnungswesen nicht als starres Regelwerk, sondern als ein modulares System aus intelligenten „Bausteinen“ (Tokens).

- Jeder Baustein repräsentiert einen spezifischen Accounting-Prozess (z. B. einen Entscheidungs-Baustein für IFRS 15-Leistungsversprechen oder einen Journal-Entry-Baustein).
- Ziel ist es, Finanzdaten von der Rechnung bis zum *Operating Profit* transparent, modular und automatisierbar abzubilden, um die neuen IFRS 18-Anforderungen an klare Aggregation und MPM-Transparenz zu erfüllen.

Disclaimer & Urheberrecht

Copyright © 2026 NextLevel Höhere Fachschulen AG. Alle Rechte vorbehalten.

1. **Urheberrechtlicher Schutz:** Alle Inhalte dieses Kursmoduls, insbesondere die Case Studies (CloudSpark AG), die Aufgabenstellungen, die tabellarischen Vorlagen und das methodische Konzept des „Tokenized Accounting®“, sind geistiges Eigentum der NextLevel Höhere Fachschulen AG.
2. **Nutzung:** Diese Materialien sind ausschließlich für den persönlichen Gebrauch der Kursteilnehmenden im Rahmen des MVA®-Programms bestimmt. Jede Form der Vervielfältigung, Verbreitung, kommerziellen Nutzung oder öffentlichen Zugänglichmachung (insbesondere auf Webseiten oder in sozialen Netzwerken) ohne vorherige schriftliche Zustimmung der NextLevel Höhere Fachschulen AG ist ausdrücklich untersagt.
3. **Haftungsausschluss:** Die bereitgestellten Aufgaben, Lösungen und Interpretationen zu den IFRS-Standards dienen ausschließlich zu Bildungszwecken. Sie stellen keine individuelle Steuer- oder Wirtschaftsberatung dar und können eine solche nicht ersetzen. Obwohl die Inhalte mit größter Sorgfalt erstellt wurden, wird für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der fachlichen IFRS-Interpretationen keine Haftung übernommen.



CASE #1 – CloudSpark AG – The Day of Truth

Time Budget	
Reading glossary articles	120 min
Reading IFRS/IAS standards	120 min
Solving the tasks	200 min

Your Mission

You are a Junior Financial Analyst at CloudSpark AG (SaaS). Tomorrow is the crucial investor meeting. The investor does not want a "data desert," but rather to understand how and why your revenue is sustainable—beyond the reporting date.

The CFO tells you:

"Prove that we practice excellent financial management. Prepare our two latest major contracts in such a way that their robustness, logic, and future viability are immediately apparent."

1) The Deals: Two Contracts – Two Worlds

Contract A – The "Yearly Sprint"

- **Start:** March 1st
- **Duration:** 10 months
- **SSP (Price List):** SaaS 24,000; Setup 6,000; Support+ 3,600 (Total 33,600)
- **Package Discount:** – 2,400
- **Contract Price (Transaction Price):** 31,200
- **Invoice:** 31,200 on March 1st (Payment terms: 14 days)

Contract B – The "Reporting Date Straddler"

- **Start:** July 1st
- **Duration:** 12 months (extends into the following year)
- **SSP (Adjusted Mid-Year Price List):** SaaS 26,400; Setup 5,000; Support+ 3,200 (Total 34,600)
- **Package Discount:** – 4,000
- **Contract Price (Transaction Price):** 30,600
- **Invoice:** 30,600 on July 1st (Payment terms: 14 days)

2) Task Set

A. Orientation & Warm-up

- **A1 – What counts for the investor?** Explain in 3 sentences why cash-in \neq revenue and why performance obligation fulfillment is decisive. *Reference: IFRS 15 (5-Step Model), Step 5; IFRS 15.31–38.*

B. IFRS 15: The "Ingredient List" of Revenue

- **B1 – Identify & Justify Performance Obligations (POs):** Analyze SaaS, Setup, and Support: Are they "distinct"? Justify (manager-friendly) and document your policy (Consistency per IAS 8). *Fill out the table provided in the German text.*
- **B2 – Discount Allocation by SSP (A & B calculated separately):** Determine percentage quotas from respective SSPs and allocate the transaction price proportionally.
- **B3 – Revenue Timing & Reporting Date Logic:** Create a monthly overview of when revenue arises. Mark December 31st and show what needs to be deferred. *Fill out the table provided in the German text.*
- **B4 – Mini-Disclosure Check:** What must the investor understand in the notes (e.g., disaggregation, performance obligations, significant judgments)?

C. IFRS 18: The "Big Picture" (Presentation & MPMs)

- **C1 – True & Fair View:** Write 4–6 sentences on which judgments (e.g., PO separability, SSP methodology) you disclose and why they are essential for faithful representation.
- **C2 – "New P&L" per IFRS 18 & MPMs:** Assign revenue to the new categories (Operating/Investing/Financing). Define 2–3 Management Performance Measures (MPMs) and briefly describe the reconciliation to the reported result.

D. Tokenized Accounting (NextLevel Philosophy)

- **D1 – Building Blocks & Red Flags:** Name 3–4 red flags and outline 3 building blocks that make the path from invoice \rightarrow contract liability \rightarrow revenue \rightarrow operating profit transparent in the dashboard.

E. VCC Challenge: Investment Decision (HPC Server)

- **E1–E3:** Calculate NPV (Base Case), sensitivity analysis (Downside/Upside), and Break-Even TV.
- **E4–E5:** Estimate Payback & IRR and reflect on IFRS 18 presentation (depreciation) and IAS 36 (impairment triggers).

Legal Notices, Terms of Use & Definitions

© 2026 NextLevel Höhere Fachschulen AG. All rights reserved.



The materials, case studies, and methodological building blocks of NextLevel Höhere Fachschulen AG are **not released for commercial use by third parties**. This includes in particular:

- Use of content in own training programs, courses, or further education offerings outside the MVA© program.
- Integration of tasks into commercial software, consulting dashboards, or SaaS products.
- Creation of derivative works (e.g., adapted teaching materials, e-books, or commercial lecture notes) based on the case examples presented here (e.g., CloudSpark AG).

Any commercial exploitation requires an explicit, written licensing agreement with NextLevel Höhere Fachschulen AG.

What is Tokenized Accounting©?

Tokenized Accounting is a methodological philosophy developed by NextLevel Höhere Fachschulen AG. It views finance and accounting not as a rigid set of rules, but as a modular system of intelligent "building blocks" (tokens).

- Each block represents a specific accounting process (e.g., a decision block for IFRS 15 performance obligations or a journal entry block).
- The goal is to map financial data from invoice to operating profit in a transparent, modular, and automatable way to fulfill the new IFRS 18 requirements for clear aggregation and MPM transparency.

Disclaimer & Copyright

Copyright © 2026 NextLevel Höhere Fachschulen AG. All rights reserved.

1. **Copyright Protection:** All contents of this course module, in particular the case studies (CloudSpark AG), the tasks, the tabular templates, and the methodological concept of "Tokenized Accounting©," are the intellectual property of NextLevel Höhere Fachschulen AG.
2. **Usage:** These materials are intended exclusively for the personal use of course participants within the framework of the MVA© program. Any form of duplication, distribution, commercial use, or public disclosure (especially on websites or social networks) without prior written consent from NextLevel Höhere Fachschulen AG is strictly prohibited.
3. **Disclaimer:** The provided tasks, solutions, and interpretations of IFRS standards serve exclusively for educational purposes. They do not constitute individual tax or business advice and cannot replace such advice. Although the contents have been created with the utmost care, no liability is assumed for the accuracy, completeness, and timeliness of the professional IFRS interpretations.