

Unterschiedliche Bilanzierungsregeln in den USA und Europa: Welches ist die bessere Methode?

3

Angesichts der aktuellen US-amerikanischen Bilanzskandale erscheint die Bilanzierung nach US-GAAP den eigenen Regeln unterlegen. Zudem erschweren unterschiedliche Bilanzierungsstandards in den USA und in Europa die Vergleichbarkeit von Unternehmensergebnissen. Welche Gesamtheit von Bilanzierungsstandards könnte grundsätzlich zur besseren Darstellung der Unternehmensergebnisse führen?

Globale Rechnungslegungsregeln sind erforderlich

Öffentliche Kritik an den US-GAAP

Die Diskussion um die Qualität von Rechnungslegungsstandards ist durch den Skandal des US-Energieriesen Enron in das öffentliche Interesse gerückt. Die Bilanzierungsweise von Enron, durch die teilweise innerhalb der Grenzen der US-Bilanzierungsregeln (US-GAAP) Verbindlichkeiten aus der Bilanz ausgelagert wurden, zeigte auf, dass die Regeln erhebliche Schwächen aufweisen. Diese wurden in der öffentlichen Diskussion umso stärker kritisiert, da US-GAAP zuvor als die weltweit striktesten Regeln angesehen wurden. Im Folgenden soll der Fragen nachgegangen werden, welche Gesamtheit von Bilanzierungsstandards grundsätzlich zur besseren Darstellung führen könnten. Die Diskussion dieser Frage führt vor dem Hintergrund der aktuellen Ereignisse zu einem Vergleich der US-GAAP mit den International Financial Reporting Standards (IFRS, bisher IAS). Dabei darf jedoch nicht vergessen werden, dass eine ausschließliche Betrachtung der Rechnungslegungsregeln nicht das ganze Bild erfasst. Zu berücksichtigen ist, dass in den USA und in Europa unterschiedliche Systeme von Prüfung und Überwachung bestehen. Dieser Aspekt wird jedoch aus der folgenden Diskussion weitgehend ausgeklammert.

Europäische Rechnungslegung – IFRS auf dem Vormarsch

Der Ministerrat der Europäischen Union hat im Juni beschlossen, dass ab dem Geschäftsjahr 2005 alle kapitalmarkt-orientierten Unternehmen in Europa ihre Konzernabschlüsse unter Anwendung der IFRS aufstellen müssen. Sie hat nur für

diejenigen Unternehmen, die für ein Listing im Ausland zwingend andere Rechnungslegungsregeln verwenden, eine Verlängerung der Frist bis ins Jahr 2007 zugelassen. Die Ausnahmeregel betrifft im Wesentlichen Unternehmen, die heute an der New York Stock Exchange gelistet sind und volle US-GAAP Abschlüsse aufstellen.

Das International Accounting Standards Board (IASB), das die IFRS entwickelt, hat die Aufgabe, Rechnungslegungsregeln zu schaffen, die global anwendbar sind. Eine Gleichsetzung von IFRS mit europäischen Regeln ist daher zu kurz gegriffen. Die weltweite Verbreitung der IFRS zeigt, dass sie in allen Regionen der Welt, mit der Ausnahme des nordamerikanischen Raums, zu Hause sind. Viele nationale Rechnungslegungsstandards sind entweder auf der Basis von IFRS überhaupt erst entwickelt worden oder sind an diese weitestgehend angepasst worden. Auch viele Staaten in Europa haben, soweit dies im Rahmen der 4. und 7. EU-Richtlinien möglich war, ihre nationalen Standards an die IFRS angepasst.

Investorinformation als Messlatte

Das Ziel der Erstellung von Abschlüssen ist eine Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens, die dem Adressaten als Grundlage für ökonomische Entscheidungen dienen soll. Bilanzierungsregeln müssen dazu geeignet sein, in eindeutiger Weise die vielfältige Realität in eine solche Darstellung zu transformieren. Dies ist ohne Stan-



Joachim Schindler*



Anne Schurbohm**

* WP/StB/CA Dr. Joachim Schindler, Partner, Leiter des Department of Professional Practice (DPP) Assurance der KPMG Deutschland.

** WP/StB Dr. Anne Schurbohm, verantwortlicher Partner für den Bereich Rechnungslegung (IAS, HGB) im DPP Assurance der KPMG Deutschland.

standardisierung und somit – in gewisser Weise – Vereinfachung nicht möglich. Neben der Komplexität der Realität, die abgebildet werden muss, ist die Geschwindigkeit, mit der neue Sachverhalte entstehen, eine Herausforderung an Bilanzierungsstandards. Sie müssen entweder so formuliert sein, dass sich neue Sachverhalte subsumieren lassen, oder sie müssen immer wieder angepasst und erweitert werden.

Methodenunterschiede US-GAAP – IFRS

Grundsätzlich lässt sich feststellen, dass die US-GAAP und die IFRS diesen Herausforderungen unterschiedlich begegnen. Die US-GAAP sind dadurch geprägt, dass sie im Wesentlichen aus einer Addition von Standards, Interpretationen und Anwendungshilfen bestehen, die Gruppen von Sachverhalten oder einzelne Sachverhalte regeln (einzelregelungsorientiert). Die so genannten Concept Statements, die die Rahmegrundsätze enthalten, spielen dagegen keine bedeutende Rolle. Die Standards werden vom FASB (Financial Accounting Standards Board) erlassen. Die Befugnis dazu wurde dem FASB von der SEC (Securities and Exchange Commission) abgetreten. Aktuelle Problemfelder und deren Lösung im Wege der Interpretation der Standards soll die EITF (Emerging Issues Task Force) bearbeiten. Sie erlässt verbindliche Interpretation spezieller Sachverhalte.

Die IFRS sind geprägt davon, dass sie vom Rahmenkonzept, das die Grundsätze, z.B. die Definitionen von Vermögenswerten und Schulden, Aufwendungen und Erträgen, sowie grundsätzliche Bewertungsregeln enthält, ausgehen (grundsatzorientiert). Auf dieser Basis werden in den einzelnen Standards Prinzipien für die Anwendung des Rahmenkonzepts auf Sachverhaltsgruppen/ Bilanzposten, z.B. Leasing, immaterielle Vermögenswerte, Vorräte, Sachanlagen, Rückstellungen usw., festgelegt. Es gibt nur sehr wenige Detailregelungen. Einzige Ausnahme ist der IAS 39, der die Bilanzierung und Bewertung von Finanzinstrumenten regelt. Neben den Standards werden vom IFRIC (International Financial Reporting Interpretations Committee) Interpretationen zu den Standards entwickelt. Die Interpretationen helfen dabei, die Grundsätze auf Sachverhalte anzuwenden, bei denen über die Bilanzierung weitgehende Unsicherheit oder Meinungsverschiedenheit herrscht. Auch das IFRIC formuliert seine Interpretationen eher auf Grundsätze bezogen. Dadurch wird nicht nur ein sehr spezifischer Einzelfall behandelt, sondern es wird das Verständnis der in den Standards festgelegten Bilanzierungsgrundsätze weiterentwickelt.

Die Einzelregelungen der US-GAAP ermöglichen es dem Anwender und Prüfer, den jeweiligen Fall eindeutig zu entscheiden. Das System lädt jedoch dazu ein, Sachverhalte so zu gestalten, dass die für die gewünschte bilanzielle Abbildung vorgegebenen Regeln gerade eingehalten werden. Ein Beispiel wäre die Bestimmung des wirtschaftlichen Eig-

entümers eines Vermögensgegenstandes in einem Leasingverhältnis. Finanzierungsleasing liegt nach US-GAAP u.a. vor, wenn die unkündbare Mietzeit bei einem Leasingvertrag mindestens 75% der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes beträgt. Dies lädt dazu ein, Leasingverträge so zu gestalten, dass ein Verhältnis von 74,9% erreicht wird. Die 75%-Grenze ist willkürlich, da wirtschaftlich nicht zu begründen ist, dass bei 75% der Leasinggegenstand dem Leasingnehmer zuzurechnen ist und bei 74,9% dem Leasinggeber. Bei Leasingverträgen, die so gestaltet sind, dass alle Grenzwerte und Regeln gerade eingehalten werden, ist zwar den Regeln nach das wirtschaftliche Eigentum dem Leasinggeber zuzurechnen, wirtschaftlich trifft dies jedoch nicht unbedingt zu. Die Darstellung der tatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnisse durch diesen »form over substance« – Ansatz verhindert.

Nach den IFRS entscheidet sich die Bilanzierung von Leasingverhältnissen danach, bei wem die mit dem Eigentum an einem Leasinggegenstand verbundenen Risiken und Chancen liegen. Neben diesem Grundsatz enthält der entsprechende Standard einige Beispiele und Indikatoren, die die Entscheidung, wem die Risiken und Chancen zuzurechnen sind, vereinfachen sollen. Das oben genannte Kriterium ist in den IFRS als Beispiel enthalten, allerdings ohne die 75%-Grenze aufzugreifen. Finanzierungsleasing liegt nach IFRS vor, wenn die unkündbare Mietzeit den überwiegenden Teil der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes umfasst. Dass kein eindeutiger Grenzwert festgelegt ist, erschwert die Entscheidung im Einzelfall. Eine Bilanzierung, die die wirtschaftlichen Verhältnisse nicht zutreffend abbildet, wird jedoch verhindert, da nach dem Gesamtbild zu entscheiden ist, wer die Risiken und Chancen trägt.

Herausforderung des IASB: globale Rechnungslegungsregeln

In Anbetracht der Globalisierung der Kapitalmärkte steht es außer Frage, dass globale Rechnungslegungsregeln grundsätzlich sinnvoll sind. Die Frage, welche der unterschiedlichen Methoden der Formulierung von Bilanzierungsregeln – grundsatzorientiert oder einzelregelorientiert – besser geeignet ist, soll daher vor dem Hintergrund betrachtet werden, wie das Ziel globaler Rechnungslegungsregeln am besten erreicht werden kann. Das IASB arbeitet an Rechnungslegungsregeln, die die Vielfalt der in der Realität vorkommenden Transaktionen sachgerecht abbilden sollen. Die Regeln müssen in allen sozio-ökonomischen, rechtlichen, kulturellen, politischen und wirtschaftlichen Umfeldern anwendbar sein. Sie müssen geeignet sein, mit den Entwicklungen weltweit mitzuhalten. Sie müssen verständlich für alle Adressaten sein. Außerdem sollen sie so gestaltet sein, dass ihre einheitliche Anwendung weltweit gewähr-

leistet und überprüft werden kann. Schließlich müssen sowohl Gestaltungs- als auch Ermessensspielräume so gering wie möglich gehalten werden. Diese Aufgaben können nicht allein durch Rechnungslegungsstandards gewährleistet werden. Es müssen auch geeignete Wege gefunden werden, die einheitliche Anwendung sicherzustellen. Die Diskussion darum, wie dies in Europa, geschweige denn weltweit, sichergestellt werden soll, ist noch am Anfang.

Qualitativ hochwertige Bilanzierungsstandards

Als ein Ziel im Rahmen des Gesamtziels, globale Rechnungslegungsstandards zu entwickeln, nennt das IASB die Entwicklung qualitativ hochwertiger Bilanzierungsstandards. Es scheint klar, dass das IASB von der jetzigen Methode, nämlich Grundsätze zu formulieren, nicht abrücken kann. Für die scheinbar unendliche Vielfalt von Sachverhalten, die weltweit auftreten können, lässt sich kein System von Einzelfallregeln schaffen. Zur grundsatzorientierten Methode hat sich das IASB bekannt und wird auf dieser Grundlage weiterarbeiten.

Konvergenz

Des Weiteren hat sich das IASB zum Ziel gesetzt, die Konvergenz der weltweit unterschiedlichen Rechnungslegungsstandards zu erreichen. Im Hinblick auf die Anerkennung der IFRS auch für den amerikanischen Kapitalmarkt ist praktisch die wichtigste Frage in diesem Bereich, ob eine Angleichung der IFRS und der US-GAAP erreicht wird. Nach dem Enron-Fall ist auch in den USA eine Diskussion darüber begonnen worden, dass die US-GAAP zu viele Einzelregeln enthalten, die der Anwender kaum noch überblicken kann, und dass sie nicht ausreichend auf Grundsätze zurückgreifen. Die Chancen für eine Angleichung sind auf der Basis dieser Diskussion gestiegen, da nunmehr wohl eine größere Einigkeit über die Methode herrscht. Mit dem Ziel der Konvergenz verdeutlicht das IASB außerdem, dass es nicht den Anspruch hat, allein – »im stillen Kämmerlein« – seine Standards zu entwickeln. Es hat vielmehr ein System geschaffen, das auf der Zusammenarbeit mit einer Anzahl von bedeutenden nationalen Gremien, die Rechnungslegungsstandards entwickeln, beruht. Aus den vorhandenen Ressourcen und Ideen für die bestmögliche Rechnungslegung sollen die Standards entwickelt werden, die global am besten geeignet erscheinen. Das IASB versteht sich in diesem Prozess als Initiator und Betreiber von Projekten. Es koordiniert das Arbeitsprogramm und entscheidet, nach einem Prozess der öffentlichen Meinungsbildung, über den Rechnungslegungsstandard. Der Meinungsbildungsprozess ist mit dem Ziel gestaltet worden, vollständige Transparenz und Einbeziehung vielfältiger Meinungen in den Standardisierungsprozess zu ermöglichen. Es liegt nun in der Hand al-

ler an der Rechnungslegung interessierten, sich an diesem Prozess zu beteiligen. Zu hoffen bleibt, dass das IASB wegen der globalen Meinungsvielfalt weniger als nationale Gremien dem Lobbying durch Interessengruppen ausgesetzt ist.

Konsequente Anwendung der IFRS

Noch offen ist, wie das IASB sein Ziel der Förderung des Einsatzes und insbesondere der konsequenten Anwendung der Standards erreichen kann. In diesem Bereich wird es auf die Zusammenarbeit mit anderen Organisationen, z.B. den Börsenaufsichtsbehörden, angewiesen sein. Wichtig in diesem Zusammenhang ist die Funktionsfähigkeit von IFRIC. Zu vermeiden ist in jedem Fall, dass in jedem Land eigene Interpretationen der IFRS entstehen. Diese Gefahr besteht auch bei der Anwendung der IFRS in Europa. Sorge bereitet der Prozess der Umsetzung der IFRS in europäisches Recht. Die EU hat sich vorbehalten, für jeden IFRS zu entscheiden, ob dieser für Unternehmen in der Europäischen Union anwendbar ist. Es wird also keine automatische Übernahme aller IFRS in europäisches Recht geben. Hier bleibt zu hoffen, dass die europäischen Gremien ihre Bedenken gegen Vorschläge des IASB in den öffentlichen Meinungsbildungsprozess einbringen. Falls sie mit ihrer Meinung nicht durchdringen, sollten sie anerkennen, dass ein weltweiter Konsens auch für europäische Unternehmen zu akzeptablen Bilanzierungsregeln führt.

Grundsatzorientierte globale Rechnungslegungsstandards

IFRS sind grundsatzorientierte Rechnungslegungsstandards. Das IASB wird bei der Weiterentwicklung der IFRS diese Methode beibehalten. Einzelregelungsorientierte Bilanzierungsstandards – wie es die US-GAAP weitgehend sind – eignen sich nicht für die weltweite Anwendung. Durch ein weltweites Netzwerk der Zusammenarbeit mit nationalen Rechnungslegungsgremien wird das IASB seine grundsatzorientierten Standards anhand der Erfahrungen mit nationalen Rechnungslegungsregeln verbessern und unter Bündelung der weltweit vorhandenen Ressourcen die Entwicklung neuer Bilanzierungsregeln vorantreiben. Die enge Zusammenarbeit des IASB mit dem FASB wird zu einer Angleichung der IFRS und der US-GAAP führen. Dabei werden voraussichtliche mehr Detailregeln in die IFRS aufgenommen werden. Es besteht gute Aussicht, dass künftig Wege beschritten werden, die alle nationalen Gremien dazu veranlassen, althergebrachte Pfade zu verlassen, weil ein weltweiter Konsens über die beste Methode hergestellt wird.



Jochen Zimmermann*

HGB-Rechnungslegung: Noch immer ein Auslaufmodell

Bereits nach dem mit dem Zusammenbruch von Enron verbundenen Skandal schienen die Rechnungslegungsstandards für börsengehandelte US-Unternehmen, die US-GAAP, nicht mehr das Maß aller Dinge zu sein. Das Jahr 2002 brachte weitere schwere Fälle von »Enronitis«: Das Telekommunikationsunternehmen Global Crossing meldet nach dem Bekanntwerden von Unregelmäßigkeiten in seinen Bilanzen Konkurs an (Januar). Der Chiphersteller Nvidia soll Aufwendungen zwischen Quartalen verschoben haben (Februar). Das Biotechnologieunternehmen ImClone verstößt massiv gegen die Regeln des Insider-Handels (März). Der Kopiererhersteller Xerox korrigiert nach einem hohen Bußgeld der SEC, der Börsenaufsicht, seine Bilanzen der letzten vier Jahre, und die SEC leitet Ermittlungen gegen das Telekommunikationsunternehmen Qwest ein (beide April). Der Kabelbetreiber Adelphia verstößt gegen die Publizitätsregeln zu nahe stehenden Parteien und meldet Konkurs an (Mai). Der Finanzvorstand des Energiekonzerns Dynegy tritt wegen Bilanzmanipulationen zurück (Juni). Solche Nachrichten blieben nicht ohne Konsequenzen:

Die Kurse der betroffenen Unternehmen verfielen teilweise bis zur völligen Wertlosigkeit.

Inzwischen mehren sich die Stimmen, die angesichts der Probleme in den USA für ein Festhalten an den angeblich bewährten HGB-Rechnungslegungsstandards plädieren. Ein solcher Vorschlag will nach einer Fehldiagnose die falsche Therapie verordnen. Denn bei den internationalen Bilanzierungsvorschriften sucht man an der falschen Stelle nach den Ursachen der Krise. Die internationalen Regeln sind in

vielen Bereichen immer noch ein Vorbild und den traditionellen deutschen Regeln weit überlegen. Die HGB-Rechnungslegung bleibt ein Auslaufmodell, das es möglichst bald zu ersetzen gilt.

Zur Notwendigkeit mehrfacher Berichtswerke

Unternehmen benötigen Daten des Rechnungswesens für drei Zwecke: zur Festlegung der Bemessungsgrundlage für die Besteuerung, zur Selbstinformation und zur Information Dritter. Aus diesen drei Zwecken sollten drei Berichtswerke als Instrumente resultieren, ein steuerliches, ein internes und ein externes. Weniger als drei sind nur dann möglich, wenn Zwecke identisch sind. Ein einheitliches Berichtswesen ist und bleibt Illusion.

Das steuerliche Berichtswerk soll die Leistungsfähigkeit des Steuersubjekts erfassen. Leistungsfähigkeit bedeutet insbesondere, Geld zum Zweck von Steuerzahlungen erwirtschaftet zu haben. Ein konsequent an Leistungsfähigkeit orientiertes steuerliches Berichtswerk erfasst Zahlungsströme, Cash flows, und nicht Buchgewinne. Denn die Besteuerung von Buchgewinnen hat für den Steuerzahler weitere Kosten, nämlich die der Kapitalbeschaffung, zur Folge.

Das interne Rechnungswesen als weiteres Berichtswerk dient dem Management zur Planung und Kontrolle, also zur Selbstinformation. Seine Ausgestaltung folgt keinen extern vorgegebenen Regeln, sondern dem Gebot der Zweckmäßigkeit. In den angelsächsischen Ländern ist das interne Rechnungswesen in sehr starkem Maß an die Regeln des externen Rechnungswesens, des dritten Berichtswerks, angelehnt. Eine solche Verknüpfung erscheint aus konzeptioneller Sicht durchaus sinnvoll: Denn wenn das Management als Agent der Eigentümer (Prinzipale) handelt und wenn eine Übereinstimmung zwischen den Zielsystemen besteht, dann sollten Agenten und Prinzipale auf die gleichen Planungs- und Kontrollinstrumente zurückgreifen.

In Deutschland aber hat das externe Rechnungswesen historisch eine andere Entwicklung genommen. Da in der traditionellen Mittelstandsstruktur die Personen von Manager und Eigner sehr oft vereinigt waren, entfiel die Notwendigkeit eines differenzierten externen Berichtswesens. Durch die aufgrund des Maßgeblichkeitsprinzips de facto verordnete Einheitsbilanz, also durch die Identität der Berichtswerke an den Fiskus und die Anteilseigner, bestand der Hauptzweck der externen Rechnungslegung in der Vermeidung von Steuerzahlungen, nicht in der Bereitstellung von Informationen. Dies hatte für die »Deutschland-AG« einen äußerst positiven Nebeneffekt. Die Vermeidung von Steuerzahlungen führt zu vorsichtiger Bewertung, zu niedrig ausgewiesenem Vermögen und hohen Schulden, kurz: einer

* Prof. Dr. Jochen Zimmermann ist Inhaber des Lehrstuhls für ABWL, Unternehmensrechnung und Controlling an der Universität Bremen.

hohen Haftungssubstanz, die zur Besicherung des von den Kreditinstituten gegebenen Fremdkapitals führte.

Dieses für Deutschland spezifische labile Gleichgewicht kollabiert derzeit aus verschiedenen Gründen. Publikums-gesellschaften wollen sich nicht länger den Regeln unterwerfen, die auch für den klassischen Mittelstand gelten: Sie pochen auf eine wirklichkeitsnähere Darstellung der Unternehmensperformance, die bisher mit Blick auf die steuerlichen Konsequenzen meist auch im externen Abschluss zu bescheiden dargestellt wird. Mit der Entflechtung der »Deutschland-AG« und dem Dahinscheiden des Hausbanken-Prinzips bedürfen auch die Kreditinstitute besserer Informationen und nicht nur als ohnehin wohl informierte Hausbank der allgemeinen Sicherung einer Haftungsmasse. Der (steuerliche) Gesetzgeber lockert nach und nach die Verknüpfungen der Steuer- zur Handelsbilanz, teilweise aus fiskalischen, teilweise auch aus Harmonisierungsmotiven.

Mit einer solchen Entwicklung benötigen die Beteiligten ein qualitativ hochwertiges nach außen gerichtetes Informationssystem. Die »alten« deutschen Rechnungslegungsnormen bilden kein solches System, was eine Analyse der Kern-Qualitätsstandards externer Berichtssysteme zeigt.

Qualitätsstandards für die externe Rechnungslegung

Setzt man das externe Berichtswesen als Ausgangspunkt, ergeben sich drei hauptsächliche Qualitätsstandards eines Rechnungslegungssystems: Prognosefähigkeit, konzeptionelle Bewertungseignung und Anschlussfähigkeit an das interne Berichtswesen bzw. »Controlling-Fähigkeit«. Unter Prognosefähigkeit versteht man die Eignung der veröffentlichten Daten, als Grundlage der Informationsgewinnung zu dienen. Zwei Komponenten erhöhen die Prognosefähigkeit: zum einen Freiheit von Bilanzpolitik, zum anderen Freiheit von außerordentlichen Einflüssen. Der Anteil außerordentlicher Einflüsse am Ergebnis wird durch die Geschäftspolitik eines Unternehmens bestimmt: Akquisitionen oder Veräußerungen, das Abschreiben von Fehlinvestitionen oder das Erfassen großer Einmalereignisse bestimmen das »echte« außerordentliche Ergebnis. Hierauf können Rechnungslegungsregeln keinen Einfluss nehmen. Doch Rechnungslegungsregeln bestimmen auch das mögliche Ausmaß von Bilanzpolitik. Bilanzpolitik glättet Ergebnisse oder versucht, durch Vorziehen von Erträgen oder das Hinausschieben von Aufwendungen den Jahresüberschuss positiv zu beeinflussen. Je stärker ein Ergebnis durch Bilanzpolitik verändert wird, umso weniger zeigt es die tatsächliche Unternehmensperformance und umso geringer ist die Prognosefähigkeit des externen Rechnungswesens.

Investoren, gegenwärtige wie zukünftige, benötigen nicht nur Informationen über eine fortschreibbare periodenbezogene Performance, sondern auch Daten, um den Wert des Unternehmens zu bestimmen. Damit wird die Eignung des Berichtswesens, das hierfür notwendige Material bereit zu stellen, zu einem weiteren Qualitätskriterium. Nicht jeder Jahresüberschuss eignet sich gleichermaßen zur Bewertung von Unternehmen. Je mehr Erfolgskomponenten direkt in der Bilanz verrechnet werden, je geringer der über die Gewinn- und Verlustrechnung geführte Anteil, desto geringer die konzeptionelle Bewertungseignung.

Die Anschlussfähigkeit an das Controlling erlaubt die Konstruktion eines integrierten Berichtswesens. In diesem Zusammenhang spielt der so genannte *conservatism bias*, also die durch ein Vorsichtsprinzip verursachte Ergebnisverzerrung, eine Rolle. Je weiter der Buchwert eines Vermögensgegenstandes von seinem Marktwert entfernt ist, je höher also ein solcher *conservatism bias* ausfällt, umso weniger aussagekräftig sind die klassischen Kennziffern der Unternehmensperformance und umso geringer ist die Anschlussfähigkeit an das Controlling. Dabei wirkt diese Verzerrung in beide Richtungen: Wachsende Unternehmen werden zu schlecht, schrumpfende Unternehmen zu gut beurteilt. Die Erklärung liegt nahe: Still aufgebaute Reserven werden ebenso still wieder abgebaut, Ergebnisverzerrungen nach unten mit solchen nach oben kompensiert.

US-GAAP und HGB-Regeln im Spiegel der Qualitätskriterien

Zum Kriterium der Prognosefähigkeit der Rechnungslegung existieren eine Reihe von Untersuchungen, die bilanzpolitische Spielräume und ihre Ausübung sowohl für US-GAAP als auch die Bilanzierungsregeln nach HGB nachweisen. Allerdings zeigen sich im Hinblick auf Häufigkeit und Umfang der Wahlrechtsausübung erhebliche Unterschiede. Eine gute Vergleichsgröße bilden deutsche Unternehmen, die zwischen der Bilanzierung nach US-amerikanischen und deutschen Standards wählen können. Hier zeigen Untersuchungen unseres Lehrstuhls, dass besonders diejenigen deutschen Unternehmen bilanzpolitische Spielräume ausnutzen, die ihren Konzernabschluss nach deutschen Standards vorlegen. Eine solche Beobachtung korrespondiert auch mit einem rein möglichkeitsbezogenen Vergleich beider Systeme; denn das HGB-Regelsystem kennt einen wesentlich größeren Umfang an bilanzpolitischen Instrumenten. Das deutsche System der Rechnungslegung steht hier klar auf der Verliererseite.

Noch schlechter schneiden die deutschen Rechnungslegungsnormen ab, wenn man sie auf ihre konzeptionelle Eignung zur Unternehmensbewertung untersucht. Auch eine

solche Untersuchung haben wir jüngst durchgeführt. Im Vergleich zu US-amerikanischen Unternehmen tendieren deutsche Unternehmen in viel stärkerem Ausmaß dazu, Vermögensänderungen direkt mit dem Eigenkapital zu verrechnen, anstatt sie durch die Gewinn- und Verlustrechnung zu führen. Allerdings zeigt sich mit dem zunehmenden Einfluss international anerkannter Bilanzierungsnormen ein Trend bei den großen börsennotierten Unternehmen, solche Formen der Bilanzierung immer stärker zurück zu drängen.

Um die Controlling-Fähigkeit der deutschen HGB-Regeln ist es ebenso schlecht bestellt. Nicht umsonst kennt man gerade in Deutschland aufwändige Umrechnungen des Unternehmensergebnisses in ein Betriebsergebnis; denn nur so kann man Daten gewinnen, die die Berechnung einigermaßen aussagefähiger Kennzahlen ermöglicht. Gerade im Vergleich mit den US-amerikanischen Vorschriften, die im Einzel- wie auch im Konzernabschluss mehr Vermögensgegenstände (wie zum Beispiel immaterielle) ausweisen und diese gerade im Umlaufvermögen zeit- und marktnäher bewerten, erscheint der *conservatism bias* der HGB-Regeln besonders ausgeprägt. Wegen ihrer klareren Marktwertorientierung gebührt den internationalen Rechnungslegungsregeln auch hier der Vorzug.

Ein Blick in die Zukunft der Rechnungslegung

US-amerikanische Normen liegen also im Vergleich zu den deutschen Regeln vorne, und zwar mit deutlichem Abstand. Daher verwundert es nicht, dass sich die deutschen Regeln auf immer schnellerem Rückzug befinden. Ab dem Jahr 2005 werden für kapitalmarktorientierte Konzerne in der EU die so genannten International Financial Reporting Standards (IFRS, vormals IAS) gelten. Die EU-Kommission bereitet derzeit eine Richtlinie vor, die die Bilanzierung nach IFRS auch in den nationalen Gesetzeswerken verankert und damit die Möglichkeit schafft, auch für Einzelabschlüsse und nicht kapitalmarkt-orientierte Konzerne Bilanzen nach IAS/IFRS vorzulegen.

Obwohl sich Deutschland von einer Reihe lieb gewordener Traditionen verabschieden müssen, gibt es einige positive Details der deutschen Regelungen. Diese gilt es auch in einem neuen Normenwerk zu erhalten: Keine Spaltung der Rechnungslegungsstandards wie in den USA am Kriterium der Börsennotierung – dies erfordert auch ein Auslaufen der systemfremden »Öffnungsklausel« des § 292a HGB –, sondern Teil-Erleichterungen für kleinere Unternehmen; keine Orientierung an den Bedürfnissen einer Börsenaufsicht und damit keine *rules based*-Systeme, sondern Orientierung am Prinzip des Informationsgehalts und damit Anknüpfung am deutschen *concept based*-System, das auch (noch) für die IAS/IFRS gilt. Für den Kernbestand der HGB-Regeln gilt dies jedoch nicht; sie müssen durch die internationalen Normen abgelöst werden.

Auslöser für Fehlverhalten – Die Schuldfrage bei der »Enronitis«

Eine Frage liegt auf der Hand: Wenn doch das internationale und insbesondere das US-amerikanische System so gut ist, warum ist es in der jüngsten Zeit zu einer solchen Häufung von Fehlverhalten gekommen? Die Antwort auf diese Frage liegt nicht in der Qualität des Regelsystems, sondern in der Qualität der anderen Ordnungssysteme, die in dieses System eingreifen. Zunächst hat das Predigen eines *shareholder value*, der erst bei einer Überrendite erwirtschaftet wird, den Blick aller Marktteilnehmer, der Analysten, der Anleger und des Managements für Realitäten getrübt: Nicht jeder kann laufend Überrenditen erwirtschaften. Des Weiteren haben die USA wie kein zweites Land den Vorschlägen der Finanzökonomomen Beachtung geschenkt, Leistungsanreize in Form von Finanzmarktinstrumenten zu entwickeln und zu verwenden. In einem naiven Glauben auf die Informationseffizienz der Aktienmärkte hat man übersehen, welche Anreize ein bilanzierendes Management hat, Fehlinformationen zu streuen, und man hat übersehen (wollen), wie wenig Möglichkeiten ein Aktienmarkt hat, jenseits der Rechnungslegung spezifische Unternehmensinformationen zu verarbeiten.

Genau so wenig hat man in den Vereinigten Staaten die Gefahren erkannt, die sich aus dem Preisverfall der Abschlussprüfung und dem damit einher gehenden Angebot von Beratungsleistungen durch die Abschlussprüfer ergeben. Im Wunsch, sich lukrative Beratungskunden zu erhalten, hat man bei der Beurteilung fragwürdiger Bilanzierungspraktiken zu laxen Maßstäben angesetzt. Die grundsätzliche Qualität der internationalen Rechnungslegungsregeln bleibt also trotz »Enronitis« weiter hoch und eignet sich, flankiert von geeigneten ordnungspolitischen Maßnahmen, als Vorbild für Deutschland.

Handlungsempfehlungen für Deutschland

Mit dem Strukturwandel der deutschen Unternehmenslandschaft haben sich die traditionellen deutschen Ansätze zur Rechnungslegung überlebt: Das System der HGB-Rechnungslegung ist und bleibt trotz spektakulärer Probleme in den USA ein Auslaufmodell. Statt Handlungsspielräume einzuschränken und die Rechnungslegung, also die Bilanzierung zu Informationszwecken, für steuerliche Regelungen zu missbrauchen, sollten internationale Standards in den Berichtswerken so schnell und so weit wie möglich umgesetzt werden, für deutsche Konzerne wie auch für den deutschen Mittelstand, der nur so in der Rechnungslegung »fit für die Zukunft« gemacht werden kann. Erleichterungen sind bei kleineren Einheiten vorzusehen.

Es sage keiner, das deutsche Vorsichtsprinzip habe sich bewährt: Aufsehen erregende Unternehmenszusammenbrü-

che gibt es auch unter den Regeln des HGB, und auch die vorsichtige Bewertung hat Substanzauszehrung nicht verhindert, wie die mageren Konkursquoten der jüngsten Zeit belegen. Dass kleinere Fremdkapitalgeber durch die Bewertungsregeln des HGB geschützt werden und nur große Banken und Aktionäre vom Prinzip des Informationsabschlusses nach internationalen Standards profitieren, kann mit Fug und Recht ins Reich der empirisch nicht erhärtbaren Fabel verwiesen werden.

Auch aus der steuerlichen Gesetzgebung können Impulse für die Rechnungslegung erwachsen: Eine Reform der Unternehmensbesteuerung, die ihren Namen verdient, setzt nicht nur an den Steuersätzen an. Sie trägt auch etwas zur Weiterentwicklung der Informationsbilanz bei, indem sie sich der Form der steuerlichen Gewinnermittlung annimmt. Ein großer Schritt nach vorne wäre die endgültige Befreiung der handelsbilanziellen Rechnungslegung aus der steuerlichen Umklammerung und die Schaffung eines eigenständigen steuerlichen Berichtswesens. Dies würde nicht nur den politischen Handlungsspielraum erhöhen, sondern auch in den Unternehmen Synergien durch die Zusammenführung von Controlling und externem Rechnungswesen frei setzen. Es wäre auch eine richtige Maßnahme, die Beurteilungskriterien von Managern und Eigentümern in Übereinstimmung zu bringen.

Die Rolle des Wirtschaftsprüfers muss in diesem Prozess gestärkt werden, weil alle Regeln ohne ihre Befolgung nur auf dem Papier gut erscheinen. Beibehaltung der hohen Ausbildungs- und Berufsstandards, strengere Qualitätskontrollen, aber auch regelmäßiges Rotieren bei der Abschlussprüfung werden notwendige Schritte sein. Prüfer und Prüfer-Teams dürfen nicht von einzelnen Mandaten allein abhängig werden; hier müssen Konzentrationsbeschränkungen gelten. Beratung und Prüfung sind streng zu trennen. Einige Unternehmen praktizieren dies heute schon, wenn auch auf freiwilliger Basis.

Auch darf man einen großen Fehler der letzten Bilanzierungsreform nicht wiederholen. Die deutschen Publizitätsvorschriften sind derzeit mit so geringen Sanktionen belegt, dass sie von den wenigsten Unternehmen befolgt werden. Das ist gefährlich; denn der Schritt in eine bessere Kultur der Rechenschaft steht nicht zuletzt deswegen an, weil der alte Typ des Eigentümer-Unternehmers auch im Mittelstand abtritt und sich eine erheblich größere Anzahl von Unternehmen der Evaluation durch Anleger stellen muss. Es besteht Handlungsbedarf.



Hanno Merkt*

Nicht entweder – oder, sondern sowohl als auch!

Die aktuellen US-amerikanischen Bilanzskandale müssen vielen als Himmels Geschenk erscheinen, belegen sie doch nach verbreiteter Ansicht endlich überdeutlich, was bislang zwar vermutet wurde, aber nur schwer zu beweisen war, dass nämlich die gerade bei uns von manchem so vielgepriesene US-amerikanische Bilanzierung nach US-GAAP der eigenen nach den HGB-Regeln keineswegs über-, sondern unterlegen ist. In einem derart verstandenen Wettbewerb der Bilanzierungssysteme kann jeder »Bilanzskandal« der anderen Seite – wie immer dieser Begriff zu definieren sein mag – als Pluspunkt für das eigene System verbucht werden. Steht es also 1 zu 1, weil auch wir unsere Bilanzbetrugsfälle haben, erinnert sei nur an Flowtex, Metabox, Comroad, Phenomedia und EM.TV, oder steht es vielleicht sogar 2 zu 1, weil in Amerika solche Fälle und die dadurch verursachten Schäden immer gleich zwei Nummern größer ausfallen? Denn in der Sache lässt sich nicht ernsthaft bezweifeln, dass es »... auch bei uns viele Enrons gibt, dass nur noch nichts passiert ist«, wie es Hans Havemann kürzlich formuliert hat. Nur um ein Beispiel zu nennen: Eine nähere Analyse der geltenden Konsolidierungskriterien zeigt, dass nach HGB-Grundsätzen wie auch nach US-GAAP eine so genannte Special Purpose Entity nicht in den Konsolidierungskreis und damit in den Konzernabschluss des Initiators einbezogen werden muss, obwohl der Initiator mehrheitlich die Chancen und Risiken trägt, weil formal ein gesellschaftsrechtlich vermitteltes Kontrollverhältnis zwischen Initiator und Special Purpose Entity nicht besteht. Damit sind bei uns Manipulationsmöglichkeiten eröffnet, wie sie jetzt in den USA offenkundig geworden sind.

* Prof. Dr. Hanno Merkt ist Inhaber des Lehrstuhls für deutsches, ausländisches und internationales Privat- und Wirtschaftsrecht an der Bucerius Law School – Hochschule für Rechtswissenschaft, Hamburg.

Unterschiedlicher Bilanzierungszweck

Aber die Frage nach »den« besseren Bilanzierungsregeln greift zu kurz, weil sie den grundlegenden Zusammenhang zwischen Bilanzierung und Unternehmensfinanzierung verkennt. Man kann es noch pointierter formulieren: Die unterschiedlichen Bilanzierungssysteme sind historisch vor dem Hintergrund bestimmter Formen der Unternehmensfinanzierung gewachsen. Deutlich erkennbar werden diese Unterschiede beim Blick auf die Bilanzierungszwecke: Beim Abschluss nach HGB ist der vorrangige Zweck die Bemessung des verteilbaren Gewinns unter Berücksichtigung des Gläubigerschutzes und der Kapitalerhaltung sowie, vermittelt über den Maßgeblichkeitsgrundsatz, die Ermittlung des steuerlichen Gewinns. Nur daneben dient der HGB-Jahresabschluss auch der Information, der Rechenschaft und der Dokumentation. Dieses Primat des Gläubigerschutzes hat im deutschen Bilanzrecht eine lange Tradition. Es reicht im Kern zurück auf die dominierende Rolle der Banken im 19. Jahrhundert als Fremdkapitalgeber bei der Finanzierung der industriellen Revolution in Deutschland und wurde über lange Jahrzehnte gefördert durch die latente Unterversorgung mit Eigenkapital und die damit begründete Notwendigkeit sowohl zur Finanzierung durch Fremdkapital als auch zur Binnenfinanzierung durch den Gewinn. Insgesamt geht es bei diesem Gläubigerschutz aus handels- und gesellschaftsrechtlicher Perspektive darum, einen Gewinn auszuweisen, der auch unbedenklich, d.h. ohne Schädigung der Gläubigerinteressen ausgeschüttet werden kann.

Bei den US-GAAP steht demgegenüber die geeignete Information der Eigen- bzw. Risikokapitalgeber im Vordergrund. Die Bilanz soll solche Informationen über die finanzielle Lage des Unternehmens bieten, die für die wirtschaftlichen Entscheidungen nützlich sind (Stichwort: decision usefulness). Insbesondere soll die Bilanz den Eigenkapitalgebern jene Informationen vermitteln, die sie für die Anlageentscheidung brauchen. Dabei wird der Gläubigerschutz insofern einbezogen, als die Abschlussinformationen auch dazu beitragen sollen, Liquidität und Solvenz des Unternehmens zu beurteilen. Man kann hier von informationellem Gläubigerschutz sprechen. Eine zwingende Bindung an die nominelle Kapitalerhaltung im Interesse des Gläubigerschutzes ist den US-GAAP hingegen fremd. Ebenso wenig kennen die US-GAAP den Grundsatz der vorsichtigen Bilanzierung und Bewertung im Hinblick auf die Bemessung des Anspruchs auf Gewinnausschüttung. Bilanzzweck ist weder die Ermittlung eines ausschüttbaren Gewinns noch die Schaffung einer Grundlage für die Ermittlung des steuerlichen Gewinns.

Ganz konkret schlägt sich die unterschiedliche Zielsetzung von US-GAAP und HGB-Bilanzierungsvorschriften in den Ansatz- und Bewertungsregeln nieder. Hier kann es zu er-

heblichen Abweichungen im Eigenkapital- und Gewinnausweis kommen. Soweit Gläubigerschutzbestimmungen im deutschen Recht auf den Bilanzgewinn oder das ausgewiesene Eigenkapital Bezug nehmen, hat die Anwendung der US-GAAP für die Einzelbilanz unmittelbare Auswirkungen auf den Gläubigerschutz. Hier geht es zum einen um die Ansatzvorschriften und zum anderen um die Bewertungsvorschriften. Bei Anwendung der US-GAAP kann das Eigenkapital um bis zu 30% höher sein kann als bei Anwendung der HGB-Regeln. Das Beispiel der Daimler-Benz AG, die bekanntlich für die Zulassung zur Notierung am New York Stock Exchange eine Überleitungsrechnung des Eigenkapitals und des Jahresüberschusses von HGB nach US-GAAP vorgenommen hat, zeigt einerseits in den Jahren 1992 bis 1994 ein um etwa 40% höheres Eigenkapital nach US-GAAP, andererseits einen stark schwankenden Jahresüberschuss nach US-GAAP gegenüber dem HGB-Jahresüberschuss.

Gläubigerschutz und Steuerbemessung

Was folgt aber nun aus diesen Unterschieden für die Diskussion um US-GAAP versus HGB? Zunächst einmal, dass sich Bilanzierungssysteme und Bilanzphilosophien nicht ohne weiteres austauschen lassen. Gläubigerschutz und Steuerbemessung als Bilanzzwecke sind integraler Bestandteil unserer geltenden Wirtschaftsordnung und fest verwurzelt im geltenden Unternehmensrecht. Nun liegt der Gedanken nahe, dass zur vielbeschworenen Verbesserung der Eigenkapitalversorgung deutscher Unternehmen oder zur Befriedigung der Informationsbedürfnisse internationaler Investoren eine grundlegende Umstellung der deutschen Bilanzierung von den hergebrachten HGB-Grundsätzen auf anglo-amerikanische Prinzipien dringend angezeigt erscheint. Aber hierbei ist zu bedenken: Wer die HGB-Grundsätze ganz oder in Teilen durch US-GAAP oder IAS-Grundsätze ersetzen will, und diese Option impliziert die Frage nach der besseren Bilanzierungsmethode, greift radikal in die Wirtschaftsordnung und das Unternehmensrecht ein. Ein Gesetzgeber, der diesen Schritt erwägen würde, müsste das Prinzip der Unantastbarkeit des Grundkapitals zwangsläufig aufgeben und den Gläubigerschutz mehr oder minder ausschließlich über eine ausreichende Information des Kapitalmarktes gewährleisten. Damit würde auf gesellschaftsrechtliche Kapitalschutzmechanismen im Bilanzrecht und umgekehrt auf bilanzinduzierten Kapitalschutz im Gesellschaftsrecht gänzlich verzichtet. Danach wäre der Weg frei für die Übernahme internationaler Rechnungslegungsgrundsätze in Deutschland. Der Gläubigerschutz in der Bilanz wäre allein auf die rechtzeitige und möglichst umfassende Information über den finanziellen Zustand des Unternehmens beschränkt. Im Übrigen hätte die Bilanz keine Funktion für die Ausschüttungsbemessung und für die Erhaltung des Kapitals so-

wie für die Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns. Der Gläubiger würde insoweit auf eine Absicherung in anderer Form, etwa durch Informations-, Kontroll- und Mitspracherechte auf der Grundlage so genannte financial covenants, auf Garantien, Versicherungen, klassische Kreditsicherung durch dingliche Sicherheiten und ähnliches mehr verwiesen. Dies ist im Prinzip die US-amerikanische Lösung. Unterstützung dafür kommt vor allem von größeren Unternehmen, die auf den Wettbewerb an den Finanzmärkten und die Dominanz der US-amerikanischen Bilanzpraxis verweisen.

Die zweite Option für den Gesetzgeber ist eine vermittelnde Lösung: Es ließe sich darüber nachdenken, den Einzelabschluss nicht ausschließlich, sondern lediglich stärker an der Informationsfunktion auszurichten. Dann müsste allerdings die Kapitalschutzfunktion zumindest im Wege von bilanziellen Ausschüttungssperren gewährleistet werden, wobei sich die Höhe dieser Sperren etwa am Bilanzansatz selbstgeschaffener immaterieller Wirtschaftsgüter und anderer unsicherer Positionen zu orientieren hätte. Diesen Weg visiert der deutsche Gesetzgeber an: Ein handelsbilanzrechtlicher Gewinn, der auf der Grundlage der IAS ermittelt ist, so lautet die Prämisse, wird wegen der erforderlichen Kapitalerhaltung nicht vollständig für Ausschüttungen zur Verfügung stehen können. Vielmehr wird das Ergebnis um nach unserem Verständnis nicht realisierte Gewinne zu bereinigen sein, indem etwa ausschüttungsgesperrte Rücklagen vorgesehen werden. Hier wird indessen zu bedenken gegeben, dass es außerordentlich schwierig sein wird, derartige Ausschüttungssperren flächendeckend und überperiodisch aufrechtzuerhalten und nach zu verfolgen. Hinzu kommt, dass zum Schutz vor »Über-Ausschüttung« eine Ausschüttungssperre in Form der Bildung von Rücklagen nur unter der Voraussetzung geeignet erscheint, dass für die Ermittlung des »Übergewinns« eine eigene, gesonderte Überleitung auf den tatsächlich realisierten Gewinn erfolgt. Eine bloße Schätzung etwa in Prozent des nach US-GAAP oder IAS ermittelten Gewinns, würde hingegen zu unzutreffenden Ergebnissen führen. Eine andere Lösung könnte darin bestehen, bei Übernahme der IAS für den Einzelabschluss den gesellschaftsrechtlichen Anspruch auf Vollausschüttung des ausgewiesenen Bilanzgewinns abzuschaffen. Der Ausschüttungsbetrag wäre – wiederum nach US-amerikanischem Vorbild – von der Verwaltung der Gesellschaft nach ihrem Ermessen festzusetzen. Bei dieser Festsetzung wären bestimmte ermessensleitende Kriterien zu beachten, etwa die von der Gesellschaft weiterhin zu erfüllenden Verbindlichkeiten bzw. das Verhältnis zwischen verbleibendem Vermögen und Verbindlichkeiten oder die Finanzierbarkeit. Diese Lösung wäre natürlich mit einem Eingriff in Inhalt und Umfang des mitgliedschaftlichen Gewinnanspruchs verbunden. Zudem würde die Rechtsprechung wegen der vollen Justiziabilität des Geschäftsführungsermessens vor

Kontrollaufgaben gestellt, deren Komplexität aus den USA bekannt und dort berüchtigt ist. Ob eine Beschneidung des Mitgliedschaftsrechts verfassungsrechtlich überhaupt zulässig wäre, muss hier dahinstehen. Auch für die Kapitalerhaltung stellt sich die Frage nach Anpassungen. Zunächst könnte man daran denken, die geltenden Kapitalerhaltungsvorschriften unverändert fortgelten zu lassen. Die Bilanzierung nach IAS würde dann wegen des Rechts der Neubewertung des Vermögens ohne Umsatzakt sehr wahrscheinlich zu einem höheren Eigenkapitalausweis führen. Damit verschieben sich – verglichen mit dem gegenwärtigen Stand – die für die Kapitalerhaltungsvorschriften maßgeblichen Eingriffsschranken. Für die GmbH bedeutet dies, dass weniger Gesellschaftsvermögen durch die gesetzliche Ausschüttungssperre geschützt ist. Das erscheint deswegen akzeptabel, weil sich diese Verschiebung nur durch den realitätsbezogenen Ansatz »wahrer« Vermögenswerte in der Bilanz ergibt. Die Verminderung der Kapitalerhaltung ist also nur eine relative. Eine Beeinträchtigung des Kapitalschutzes sollte daraus nicht folgen.

Will man hingegen die Kapitalerhaltung nach geltendem Recht fortführen, dann ist eine Anhebung oder Änderung der bisherigen gesetzlichen Kapitalerhaltungsschranken unumgänglich. Für das Aktienrecht kommt eine Erhöhung der zu bildenden gesetzlichen Rücklagen in Betracht, während für das GmbH-Recht als Novität die Bildung gesetzlicher Rücklagen vorzuschreiben wäre. Hier ist allerdings zu bedenken, dass die Auswirkungen der IAS auf die Bilanzierung im Einzelabschluss vielfältig und im Voraus schwer überschaubar sind. Sie hängen insbesondere individuell vom jeweiligen Unternehmen, seiner Organisation und seinen Geschäftsaktivitäten ab. Eine abstrakte Bestimmung der Höhe von Rücklagen zur ergänzenden Eigenkapitalsicherung und -erhaltung pro futuro dürfte sich als überaus schwierig, wenn nicht unpraktikabel erweisen.

Dies führt zur dritten Option des Gesetzgebers. Ein möglicher, wenn auch buchungstechnisch aufwendiger Weg der Einführung einer Einzelbilanzierung nach US-GAAP oder IAS ohne Beeinträchtigung des geltenden Gläubigerschutzes könnte in der Aufspaltung der Rechnungslegung in zwei gesonderte Rechenwerke liegen, nämlich eine Informationsbilanz besonders für den Kapitalmarkt und eine Ausschüttungsrechnung für die Zwecke der Ausschüttungsbemessung. Diese Lösung wird vor allem dadurch interessant, dass sie sogar eine Beibehaltung der Maßgeblichkeit gestatten würde, weil die Ausschüttungsrechnung an denselben vorsichtigen Ansatz- und Bewertungsgrundsätzen orientiert sein könnte wie die Steuerrechnung. Schließlich suchen Gesellschafter und Fiskus in identischer Begehrlichkeit Zugriff auf das Gesellschaftsvermögen zum Nachteil des Schuldendeckungspotentials. Der Charme dieser Lösung liegt darin, dass die zahlreichen Spannungen gelöst werden, die nach geltendem Recht in der Handelsbi-

lanz angelegt sind, weil sie gleichzeitig zwei völlig unterschiedlichen Zwecken dienen soll. Ein weiterer nicht zu unterschätzender Vorzug besteht darin, dass auch im Bereich des Bilanzrechts eine typologische Unterscheidung Einzug hält, die für das Kapitalgesellschaftsrecht immer bedeutsamer wird, nämlich die Differenzierung zwischen Gesellschaften, die den organisierten Kapitalmarkt beanspruchen und sonstigen »nicht kapitalmarktorientierten« Gesellschaften. Dem Mittelstand bleibt eine kostspielige Umstellung erspart, und es wird zumindest partiell Wiedergutmachung geleistet für einen Fehler, an dem unser deutsches und europäisches Bilanzrecht bislang krankt, nämlich der Konzipierung des Bilanzrechts von oben nach unten, von der großen Publikumskapitalgesellschaft zur kleinen GmbH. Die Überlegenheit dieser Lösung liegt letztlich darin, dass zwei augenscheinlich unvereinbare Bilanzierungsziele, nämlich Ausschüttungsbemessung und Kapitalmarktinformation, miteinander in Einklang gebracht werden.



Wolfgang Männel*

Zur Bedeutung der internationalen und handelsrechtlichen Rechnungslegung

Relevanz der internationalen Rechnungslegung

Internationale Rechnungslegungsvorschriften werden zunehmend auch für deutsche Unternehmen relevant. Die Standards der internationalen Rechnungslegung fordern in erster Linie global agierende Großkonzerne heraus. Zwischenzeitlich werden aber auch mittelgroße und kleine Unternehmen mit dieser neuen Anforderung konfrontiert. Übersicht 1 informiert über die Bedeutung der internationalen Rechnungslegung, sie beschreibt die Gründe, die deutsche Unternehmen veranlassen sollten, sich für die im internationalen Raum entwickelten Rechnungslegungs-Standards zu interessieren.

Im § 292a HGB wurde für börsennotierte Muttergesellschaften die Möglichkeit der Aufstellung eines befreienden Konzernabschlusses nach international anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen verankert. Danach sind neben den US-amerikanischen Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) auch die International Accounting Standards (IAS), die künftig International Financial Reporting Standards (IFRS) heißen werden, zugelassen. Zwischenzeitlich sieht die als endgültige Fassung veröffentlichte Verordnung der EU-Kommission vom 12. März 2002 eine verbindliche Einführung der IAS für den Konzernabschluss börsennotierter Unternehmen mit Sitz in der EU ab 2005 vor (EU-Kommission 2002, S. 12). Für deutsche Unternehmen gilt diesbezüglich eine Übergangsfrist bis 2007. Die Verordnung der EU-Kommission räumt den EU-Mitgliedstaaten über ein einschlägiges Wahlrecht die Möglichkeit ein, auch für die Aufstellung von

* Prof. Dr. Wolfgang Männel ist Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Rechnungswesen und Controlling, an der Universität Erlangen-Nürnberg.



Quelle: www.maennel-gab.de

sätzen alternativ zur Rechnungslegung nach IAS auch eine Bilanzierung gemäß US-GAAP. Des Weiteren beziehen sich die Aufnahmevoraussetzungen des SMAX und auch des All-Share Kurs-Index des Neuen Marktes (NEMAX) nicht nur auf die IAS, sondern auch auf die US-GAAP. Diese Listinganforderungen sind zudem prinzipiell zeitlich unbefristet. Schließlich bleibt bezüglich der Relevanz der US-GAAP das gewichtige Argument, dass die US-amerikanische Börsenaufsichtsbehörde (Securities and Exchange Commission, SEC) bislang keine Abschlüsse nach IAS anerkennt. Die Inanspruchnahme des attraktiven US-amerikanischen Kapitalmarktes setzt also zwingend eine US-GAAP-Bilanzierung voraus.

Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die Rechnungslegung nach IAS und HGB, Divergenzen zwischen IAS und US-GAAP werden insofern hier ausgeblendet. Grundlegend kann man jedoch feststellen, dass die IAS der investitorientierten Ausrichtung der US-GAAP folgen. Insofern stellt auch die Gegenüberstellung von IAS und HGB eine Konfrontation des deutschen handelsrechtlichen mit dem anglo-amerikanischen Bilanzierungsverständnis dar.

Einzelabschlüssen nicht börsennotierter Unternehmen die Anwendung der IAS vorzuschreiben oder zu gestatten. Seit dem 1. Januar 2002 müssen sich die Unternehmen des SMAX (Smallcaps Aktienindex) zu einer Bilanzierung nach internationalen Rechnungslegungs-Standards verpflichten, wenn sie in dieses Qualitätssegment der Deutschen Börse aufgenommen werden wollen (Deutsche Börse AG 2001). Die nicht von dieser SMAX-Regelung betroffenen mittelständischen Kapitalgesellschaften und die zahlreichen anderen Betriebe werden allerdings wegen der weitreichenden Konsequenzen der Verordnung der EU-Kommission in den nächsten Jahren ebenfalls direkt oder indirekt mit den vom International Accounting Standards Board (IASB) erarbeiteten Rechnungslegungs-Standards konfrontiert werden, da die auf internationale Kapitalmärkte angewiesene Bundesrepublik Deutschland diese mittlerweile weltweit anerkannten Regelungen nicht ignorieren kann.

Deutsche Unternehmen müssen sich also primär mit den IAS auseinandersetzen. Gleichwohl darf man nicht übersehen, dass auch die US-GAAP für international ausgerichtete Unternehmen von großer Bedeutung sind und sein werden. Dafür lassen sich mehrere Gründe anführen. Erstens ermöglicht die bis zum Ende des Jahres 2004 befristete Regelung über den befreienden Konzernabschluss nach international anerkannten Rechnungslegungsgrund-

Unterschiede zwischen der Bilanzierung nach HGB und IAS

Die Harmonisierung des Rechnungswesens hat auf die International Accounting Standards zu achten, weil es dem Ergebniscontrolling um eine konzeptionell geschlossene Gesamtlösung gehen muss, die nicht nur auf die Erfordernisse des innerbetrieblichen Rechnungswesens, sondern ausdrücklich auch auf die Belange der externen Rechnungslegung ausgerichtet ist (Männel 1999). Übersicht 2 zeigt, in welcher Hinsicht die IAS von den traditionellen Bestimmungen des Handelsrechts abweichen.

Die Standards der internationalen Rechnungslegung begünstigen die Konvergenz von internem und externem Rechnungswesen. Da sie Investoren mit entscheidungsrelevanten Informationen versorgen sollen (Decision Usefulness), folgen sie primär dem Grundsatz der periodengerechten Erfolgsermittlung. Dadurch rückt das handelsrechtliche Vorsichtsprinzip in den Hintergrund. Die strengeren IAS-Regelungen schränken die Bildung stiller Reserven erheblich ein.

Da die Erfolgskonzeption der IAS auf den Ausweis möglichst aussagefähiger Periodengewinne abzielt, gelten umfassende Aktivierungsvorschriften. In diesem Sinne sind nicht nur die selbständig verkehrsfähigen und separat bewertbaren

Übersicht 2
Divergenzen zwischen der Bilanzierung nach HGB und IAS

HGB	IAS
Dominanz des Vorsichtsprinzips	Dominanz der periodengerechten Erfolgsermittlung
Aktivierung von Vermögensgegenständen	Aktivierung aller Nutzenpotentiale (Aktiva, Assets)
Ansatzverbot für selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens	Ansatzpflicht für selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens
Ansatzverbot für Forschungs- und Entwicklungskosten	Ansatzpflicht für klar abgrenzbare Entwicklungskosten
Ansatzwahlrecht für den derivativen Geschäfts- oder Firmenwert	Ansatzpflicht für den derivativen Geschäfts- oder Firmenwert
Passivierungswahlrecht für Aufwandsrückstellungen	Passivierungsverbot für Aufwandsrückstellungen
Bestandsbewertung zu Voll- oder Teilkosten	Bestandsbewertung ausschließlich zu vollen Herstellungskosten
Erlösrealisation bei langfristiger Fertigung mit Abnahme des komplexen Gesamtwerks	Erlösrealisation bei langfristiger Fertigung nach der Stage-of-Completion-Methode
Anschaffungskosten als Bewertungsobergrenze bei Wertpapieren des UV	Bewertungswahlrecht bei Wertpapieren des UV zu Börsenpreisen mit erfolgswirksamer Verrechnung unrealisierter Gewinne

Quelle: www.maennel-gab.de

Vermögensgegenstände, sondern sämtliche Nutzenpotentiale (Assets) zu aktivieren und abzuschreiben. In dieser Ausrichtung sehen die IAS auch für Gründungsaufwendungen und für selbsterstellte immaterielle Gegenstände des Anlagevermögens, desgleichen auch für derivative Geschäfts- oder Firmenwerte Ansatzpflichten vor. Ansonsten sind, wenn die hierfür vorgesehenen Voraussetzungen vorliegen, auch klar abgrenzbare Entwicklungskosten zu aktivieren. Da zu den passivierungsfähigen Schulden (Liabilities) nur Außenverpflichtungen zählen, kennen die IAS keine Rückstellungen für Innenverpflichtungen, so dass Rückstellungen für aufgeschobene (unterlassene) Instandhaltungsmaßnahmen und Aufwandsrückstellungen, für die nach § 249 HGB ein Wahlrecht besteht, keine Rolle spielen.

Ansonsten ist sehr bedeutsam, dass die IAS auch die Ertragsrealisation anders regeln. Das tangiert auch die Bewertung der Bestände an unfertigen und fertigen Erzeugnissen. Die internationalen Rechnungslegungs-Standards distanzieren sich von dem Wahlrecht des § 255 HGB, sie verpflichten die bilanzierenden Unternehmen, Halbfertigwaren und Fertigwaren generell zu vollen Herstellungskosten

anzusetzen. Das offenere Realisationsprinzip der IAS sieht vor, dass Erträge schon dann erfolgswirksam erfasst werden, wenn sie realisierbar sind. Erträge aus dem Verkauf von Produkten oder der Erbringung einperiodischer Dienstleistungen gelten zwar nach IAS auch erst bei Übergang der wesentlichen Risiken und Verwertungschancen auf den Käufer als realisiert. Unternehmen mit langfristiger Auftragsfertigung oder mehrperiodischen Dienstleistungen dürfen jedoch nach IAS nach der Stage of Completion-Methode für unfertige Projekte anteilige Erlöse in ihre Gewinn- und Verlustrechnung einstellen. Für Wertpapiere des Umlaufvermögens eröffnen die IAS ein Bewertungswahlrecht, das eine Bewertung zu Börsenpreisen und demzufolge ebenfalls einen Ausweis von noch nicht realisierten Gewinnen zulässt.

Zusätzliche Pflichtbestandteile von IAS-Jahresabschlüssen

Die International Accounting Standards erweitern den Jahresabschluss um zusätzliche Pflichtbestandteile. Sie fordern sogar für die unterjährige Zwischenberichterstattung, dass auch Kapitalflussrechnungen und Eigenkapitalveränderungsrechnungen sowie eine geeignete Segmentberichterstattung publiziert werden. Im Zuge der Weiterentwicklung der Konzernrechnungslegung hat der deutsche Gesetzgeber

auf diese Anforderungen schon 1998 reagiert, indem er über das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) den § 297 Abs. 1 HGB einführte, der börsennotierten Mutterunternehmen abverlangt, innerhalb des Anhangs auch eine Kapitalflussrechnung und eine Segmentberichterstattung zu präsentieren. Am 6. Februar 2002 hat das Bundeskabinett den Entwurf eines Gesetzes zur weiteren Reform des Aktien- und Bilanzrechts, zu Transparenz und Publizität (TransPub-Gesetzesvorschlag des Bundesministeriums für Justiz) gebilligt, der darauf abzielt, Kapitalflussrechnung und Segmentberichterstattung aufzuwerten und das deutsche Handelsrecht um einen Eigenkapitalspiegel zu erweitern. Nach diesem Gesetzesvorschlag, der sich auf den Inhalt des Konzernabschlusses gemäß § 297 HGB bezieht, sollen Kapitalflussrechnung und Segmentberichterstattung nicht mehr nur als Bestandteile des Anhangs, sondern nunmehr als neue eigenständige Einzelbestandteile des Konzernabschlusses präsentiert werden. Tabelle 1 informiert exemplarisch über die nach IAS vorgesehene Kapitalflussrechnung.

Mit Hilfe der Kapitalflussrechnung sollen die Bilanzadressaten in die Lage versetzt werden, die Innenfinanzierungs-

Tab. 1
Kapitalflussrechnung (Statement of Cash Flows) nach IAS 7
(Berichtsjahres- und Vorjahresbeträge in GE)

Positionen	Berichtsjahr	Vorjahr
Jahresüberschuss	202 170	194 600
Abschreibungen	248 230	252 140
Veränderung der Rückstellungen	- 39 410	- 12 750
Ergebnis aus Anlagenabgängen	- 59 450	0
Veränderung der sonstigen Aktiva (Vorräte, Forderungen)	29 520	34 160
Veränderung der sonstigen Passiva (Verbindlichkeiten)	- 63 360	- 66 890
Cash Flow aus Geschäftstätigkeit (Cash Flows from operating activities)	317 700	401 260
Investitionen in Anlage- und Umlauf- vermögen	- 262 640	- 260 890
Einzahlungen aus Anlagenabgängen (Verkauf von Sach- und Finanzanlagen)	118 350	0
Cash Flow aus Investitionstätigkeit (Cash Flows from investing activities)	- 144 290	- 260 890
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	85 000	0
Dividendenausschüttungen	- 73 300	- 33 300
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	- 91 830	- 105 940
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit (Cash Flows from financing activities)	- 80 130	- 139 240
Veränderungen der flüssigen Mittel aus Währungsdifferenzen	- 8 680	- 9 250
Total Cash Flow	84 600	- 8 120
Bestand an flüssigen Mitteln am Geschäftsjahresanfang	127 560	135 680
Bestand an flüssigen Mitteln am Geschäftsjahresende	212 160	127 560

Quelle: www.maennel-gap.de

kraft des Unternehmens und den Beziehungszusammenhang zwischen Finanzmittelherkunft und Finanzmittelverwendung zu beurteilen. Dazu differenziert die Kapitalflussrechnung gemäß IAS 7 nach den drei Bereichen laufende Geschäftstätigkeit (Cash Flows from operating activities),

Investitionstätigkeit (Cash Flows from investing activities) und Finanzierungstätigkeit (Cash Flows from financing activities). In dieser Logik führt der Kalkül zum Ausweis der gesamten Veränderung des Finanzmittelbestandes (Total Cash Flow) am Geschäftsjahresende hin. Der Bestand an flüssigen Mitteln wird innerhalb eines spezifischen Fonds erfasst. In enger Auslegung bezieht man hier lediglich die Positionen Bank und Kasse ein. Umfassendere Fondsabgrenzungen erfassen darüber hinaus noch geldnahe Positionen wie etwa Forderungen und Vorräte.

Das in Tabelle 2 dargestellte Beispiel einer Segmentberichterstattung nach IAS 14 liefert weitere entscheidungsnützliche Informationen. Diese Angaben gehen wesentlich über die handelsrechtlich geforderte Differenzierung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen und geographisch bestimmten Märkten im Anhang nach § 285 HGB, Ziffer 4 hinaus. Für die Segmente des betrieblichen Leistungsspektrums sind außer dem Umsatz noch das operative Ergebnis sowie das Segmentvermögen und die nicht zahlungswirksamen Aufwendungen auszuweisen. Auf dieser Basis lassen sich also auch Cash Flow-Kalküle und mithin Konzepte des rentabilitäts- und wertorientierten Controllings segmentbezogen implementieren. Die Angaben im Rahmen der Segmentberichterstattung zeigen dementsprechend die geschäftsbezogene Profitabilität und Rentabilität diversifizierter Unternehmen auf.

Tab. 2
Segmentberichterstattung (Segment Reporting) nach IAS 14
(Berichtsjahres- und Vorjahresbeträge in GE)

Vertriebsregionen	Norddeutschland		Süddeutschland		Westdeutschland		Ostdeutschland	
	Berichtsjahr	Vorjahr	Berichtsjahr	Vorjahr	Berichtsjahr	Vorjahr	Berichtsjahr	Vorjahr
Umsatz	12 048	6 648	21 085	11 634	9 036	4 986	18 073	9 972
Operatives Ergebnis	1 910	752	2 291	902	764	301	2 673	1 053
Umsatzrendite in %	16	11	11	8	8	6	15	11
Operativer Cash Flow	2 048	1 130	2 952	1 629	452	249	2 169	1 197
Vermögen	14 458	7 977	20 030	11 052	6 594	3 640	11 747	6 482
Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände								
Abschreibungen	725	591	1 237	1 006	882	719	1 088	887
Investitionen	943	769	1 299	1 059	1 279	1 043	1 197	976
Fremdfinanzierungsquote in %	74	78	81	89	65	68	42	53
FuE-Aufwendungen in % vom Umsatz	482	399	1 476	391	542	249	778	299
	4	6	7	8	6	5	4	3

Quelle: www.maennel-gap.de

Ausblick

In den nächsten Jahren wird sich zeigen, wie der deutsche Gesetzgeber auf die Verordnung der EU-Kommission vom 12. März 2002 reagiert. Unabhängig davon, wie die Bilanzierungsvorschriften für deutsche Einzelabschlüsse künftig geregelt werden, steht schon jetzt fest, dass von den internationalen Rechnungslegungs-Standards sicher ein sehr starker Einfluss ausgehen wird. Die Harmonisierung des Rechnungswesens muss diese Entwicklung unbedingt berücksichtigen, weil ein durchgängiges Ergebniscontrolling eine einheitliche Datenbasis erforderlich macht. Bei deren Konkretisierung ist zu bedenken, dass die hiervon ausgehende Darstellung der Ertragslage eines Unternehmens auch den zwischenzeitlich sehr bedeutsamen externen und bank-internen Ratings gerecht werden muss, die aus dem derzeit relevanten Konsultationspapier der Basel II-Empfehlungen abzuleiten sind ([Basler Ausschuss für Bankenaufsicht 2001]).

Literatur

Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (2001), *Konsultationspapier: Die Neue Basler Eigenkapitalvereinbarung*, Übersetzung der Deutschen Bundesbank, Januar, Online im Internet. URL: http://www.bundesbank.de/de/banken/aufsicht/international/pdf/rules_translation.pdf (Stand 9.4.2002).

Deutsche Börse AG (2001), *SMAX Teilnahmebedingungen vom 1.7.2001*, Online im Internet. URL: <http://www.deutsche-boerse.com/smax> (Stand 9.4.2002).

EU-Kommission (2002), *Verordnung der EU-Kommission – Verordnung des Europäischen Parlaments und Rates betreffend die Anwendung Internationaler Rechnungslegungsgrundsätze*, Brüssel.

Männel, W. (1999), »Harmonisierung des Rechnungswesens für ein integriertes Ergebniscontrolling«, *Kostenrechnungspraxis* 43, Sonderheft 3, 13–29.