

International Financial Reporting Standards

IFRS und IAS 2009: Grundbegriffe der internationalen Rechnungslegung

Version 11.01 © Harry Zingel 1999-2009, EMail: info@zingel.de, Internet: <http://www.zingel.de>
Nur für Zwecke der Aus- und Fortbildung

Inhaltsübersicht

1.	Einführung der IFRS in Deutschland	3
2.	Grundgedanken der Internationalen Rechnungslegung	11
3.	Der internationale Regelungsgeber	13
4.	Grundstruktur der Standards	15
5.	Übersicht über die einzelnen IAS	30
6.	Übersicht über die einzelnen IFRS	98
7.	Anhang	110
	Anhang 1: Synoptische Übersicht	111
	Anhang 2: Die drei Klassen von Methoden der Abschreibung	118
	Anhang 3: Kleines Glossar wichtiger Begriffe	121
	Anhang 4: Abkürzungen	125

Inhaltsverzeichnis

1.	Einführung der IFRS in Deutschland	3	5.1.	IAS 1: Presentation of Financial Statements	30
1.1.	Warum internationale Rechnungslegung?	3	5.1.1.	Grundsätzliche Prinzipien	30
1.1.1.	Politische Gründe	3	5.1.2.	Die Bilanz	31
1.1.2.	Sachliche Gründe	3	5.1.3.	GuV-Rechnung	32
1.2.	Die erste Einführung 1998	4	5.1.4.	Weitere Inhalte	36
1.3.	Die erweiterte Einführung ab 2005	4	5.2.	IAS 2: Inventories	38
1.3.1.	IFRS für (fast) alle	5	5.3.	IAS 7: Cash Flow Statements	41
1.3.2.	Das Zulassungsverfahren	5	5.4.	IAS 8: Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates, and Errors	42
1.3.3.	Reformen im Handelsrecht im Vorfeld der IFRS-Einführung	6	5.4.1.	Behandlung von Bilanzfehlern	43
1.3.3.1.	Einführen und eingemeinden	6	5.4.2.	Steuerliche Probleme bei Bilanzkorrekturen	44
1.3.3.2.	Das Zehnpunkteprogramm	6	5.4.3.	Das Bilanzkontrollverfahren	44
1.3.3.3.	Anlegerschutz statt Vorsichtsprinzip	7	5.5.	IAS 10: Events After the Balance Sheet Date	45
1.4.	Die nächsten Schritte	7	5.6.	IAS 11: Construction Contracts	46
1.4.1.	IFRS für den Mittelstand?	7	5.7.	IAS 12: Income Taxes	48
1.4.2.	Das neue Handelsrecht	8	5.8.	IAS 16: Property, Plant and Equipment	51
1.5.	Hinweise zu diesen Skript	9	5.9.	IAS 17: Leases	55
2.	Grundgedanken der Internationalen Rechnungslegung	11	5.10.	IAS 18: Revenue	59
2.1.	Grundlegende Rechtsbereiche	11	5.11.	IAS 19: Employee Benefits und IAS 26: Accounting and Reporting by Retirement Benefit Plans	60
2.2.	Normen-Philosophie	11	5.12.	IAS 20: Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance	64
3.	Der internationale Regelungsgeber	13	5.13.	IAS 21: The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates	65
3.1.	Das IASB und seine Grundstruktur	13	5.14.	IAS 23: Borrowing Costs	67
3.2.	Die Organe des IASB	13	5.15.	IAS 24: Related Party Disclosures	68
3.3.	Repräsentation internationaler Organisationen	13	5.16.	IAS 27: Consolidated and Separate Financial Statements	69
4.	Grundstruktur der Standards	15	5.17.	IAS 28: Investments in Associates	73
4.1.	IAS und IFRS	15	5.18.	IAS 29: Financial Reporting in Hyperinflationary Economies	75
4.2.	Gesamtstruktur der Standards	15	5.19.	IAS 31: Financial Reporting of Interests in Joint Ventures	76
4.3.	Übersicht über das Framework	16	5.20.	IAS 32: Financial Instruments: Disclosure and Presentation und IAS 39: Financial Instruments: Recognition and Measurement	77
4.4.	Übersicht über die Standards	17	5.20.1.	Grundlegende Definitionen	77
4.5.	Übersicht über die Interpretations	18	5.20.2.	Häufige Arten von Financial Instruments	78
4.6.	Ziele und grundsätzliche Eigenschaften der IFRS-Rechnungslegung	19	5.20.3.	Derivate	79
4.6.1.	Grundgedanken im Framework	19	5.20.4.	Sicherungsgeschäfte	80
4.6.2.	Das Gesamtkonzept	21	5.20.5.	Bewertung und bilanzieller Ausweis	80
4.6.3.	Grundsätzliche Definitionen	21	5.21.	IAS 33: Earnings per Share	81
4.6.4.	Bewertungsprobleme	24	5.22.	IAS 34: Interim Financial Reporting	82
4.6.5.	Bestandteile des Jahresabschlusses	26	5.23.	IAS 36: Impairment of Assets	83
4.6.5.1.	Mindestumfang der Bilanz	26	5.23.1.	Identifikation des wertgeminderten	
4.6.5.2.	Die Eigenkapitalveränderungsrechnung	27			
4.6.5.3.	Mindestumfang der GuV	28			
4.6.5.4.	Weitere Inhalte des Jahresabschlusses	28			
4.7.	Fristen, Termine, Stichtage	28			
4.7.1.	Abschlußstichtag und Rechnungsperiode	28			
4.7.2.	Fast Close	29			
5.	Übersicht über die einzelnen IAS	30			

Vermögensgegenstandes	83	5.28.	Die nächsten Standards	97
5.23.2. Einzelne Assets und Cash Generating Units	84	6.	Übersicht über die einzelnen IFRS	98
5.23.3. Grundgedanken der Bewertung	85	6.1.	IFRS 1: First-time Adoption of International Financial Reporting Standards	98
5.23.4. Ausweis des Wertverlustes	85	6.2.	IFRS 2: Share-based Payment	99
5.23.5. Weitere Impairment-Fälle	86	6.3.	IFRS 3: Business Combinations	101
5.24. IAS 37: Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets	86	6.4.	IFRS 4: Insurance Contracts	103
5.25. IAS 38: Intangible Assets	88	6.5.	IFRS 5: Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations	105
5.25.1. Definitionen	88	6.6.	IFRS 6: Exploration for and Evaluation of Mineral Assets	107
5.25.2. Erstbewertung	89	6.7.	IFRS 7: Financial Instruments: Disclosures	108
5.25.3. Forschung und Entwicklung	90	6.8.	IFRS 8: Operating Segments	108
5.25.4. Folgebewertung	91	7.	Anhang	111
5.25.5. Angaben	92	7.1.	Anhang 1: Synoptische Übersicht	112
5.25.6. Exkurs 1: Markenrechte als immaterielle Vermögensgegenstände	92	7.2.	Anhang 2: Die drei Klassen von Methoden der Abschreibung	119
5.25.7. Exkurs 2: Bilanzierung von Webseiten	94	7.3.	Anhang 3: Kleines Glossar wichtiger Begriffe	122
5.26. IAS 40: Investment Property	95	7.4.	Anhang 4: Abkürzungen	126
5.27. IAS 41: Agriculture	96			

Nachdem die damaligen International Accounting Standards ab 1998 noch von der Kohl-Administration etwas zögerlich für Deutschland zugelassen wurden, fand nunmehr eine weitaus umfangreichere Einführung der International Financial Reporting Standards für die Zeit ab 2005 statt – die aber noch immer eher vorsichtig ist, denn das alte deutsche Konzernrechnungslegungsvorschriften bleiben im Handelsgesetzbuch erhalten und nicht alle Konzernunternehmen werden zur Anwendung der IFRS verpflichtet: nur „kapitalmarkt-nahe“ Unternehmen müssen jetzt Rechnungslegung nach IFRS betreiben (§315a HGB). Die Bilanzrechtsmodernisierung hat indes das Handelsrecht inzwischen stark an die IAS/IFRS angepaßt. Immerhin ist es auch höchste Eisenbahn für durchgreifende Reformen: Eine Alternative ist in Zeiten der Globalisierung nicht zu erkennen – die Chance der Vereinheitlichung und Internationalisierung wurde diesmal immerhin nicht ganz verpaßt. Grund genug also, sich einen ersten Überblick zu verschaffen!

Hinweis zu den Aktualisierungen dieses Werkes: Dieses Skript wird aufgrund des IFRS Bound Volume erstellt. Der Autor ist auf die Veröffentlichung der Quelltexte angewiesen – die leider stets erst im Frühjahr des Folgejahres stattfindet. Anders als die deutschen Steuerreformen, die wenigstens ein paar Tage vor Inkrafttreten rechtzeitig zu Weihnachten im Bundesgesetzblatt stehen, sind die IFRS regelmäßig erst Monate nach ihrem Inkrafttreten auch wirklich käuflich zu erwerben. Mit der jeweils aktuellen Fassung eines Jahres ist daher erst gegen Mitte des jeweiligen Jahres zu rechnen. Updates erscheinen, wie alle Aktualisierungen auf der BWL CD, in unregelmäßiger Folge.

Sachstand dieser Version: IFRS 2009, BilMoG.

1. Einführung der IFRS in Deutschland

1.1. Warum internationale Rechnungslegung?

1.1.1. Politische Gründe

Ganz einfach: in einer globalisierten Welt sind globalisierte Standards erforderlich. Wenn Güter, Kapital und Menschen grenzüberschreitend beweglich sein sollen, dann ist es ein großes Hindernis, wenn jedes Land noch seinen eigenen Rechnungslegungsvorschriften folgt. Spätestens seit dem Ende des kalten Krieges wurde daher der Bedarf nach Vereinheitlichung immer sichtbarer; der Vertrag von Maastricht, der ab 1992 den einheitlichen europäischen Wirtschaftsraum begründete, enthält damit zugleich auch den Keim einer Vereinheitlichung und Öffnung auf dem Gebiet des Rechnungswesens.

Die Europäische Union bewegt sich von einem System völkerrechtlicher Verträge, die in Gestalt der sogenannten „vier Freiheiten“ immerhin schon unmittelbare Rechte des Einzelnen vorsahen, hin zu einem einheitlichen Bundesstaat. Der Schritt wäre schon 2006 mit dem EU-Verfassungsvertrag weitgehend vollzogen worden, doch scheiterte dieser im Mai 2005 an den Volksabstimmungen in Frankreich und in den Niederlanden. Freilich wird die Europäische Entwicklung fortgetrieben und nach zwei Jahren Stillstand hat Bundeskanzlerin Merkel im Sommer 2007 auf dem G8-Gipfel in Heiligendamm eine Art Mini-Version der EU-Verfassung auf den Weg gebracht, die die EU wiederum einem einheitlichen Bundesstaat annähern soll.

All dies macht offensichtlich klar, daß eine Vereinheitlichung des Rechnungswesens nötig ist – wie immer man zur Europäischen Einigung und zum Ziel der Eliten, einen Bundesstaat zu begründen, auch stehen mag.

1.1.2. Sachliche Gründe

Nach und nach geriet der deutsche Jahresabschluß in den vergangenen Jahren immer mehr in den Mittelpunkt der Kritik, und das sind die Hauptargumente der Kritiker:

- Durch die Möglichkeit, stille Reserven zu bilden, um sie in wirtschaftlich „schlechteren“ Zeiten aufzulösen, entsteht eine Verschleierung der tatsächlichen, wirtschaftlichen Situation des Unternehmens.
- Vorsichtsprinzip und Maßgeblichkeitsprinzip, zwei wichtige Grundsätze deutscher Rechnungslegung, schränken die Informationsfunktion erheblich ein. Die Aussagefähigkeit wird weiterhin von der Bewertung der Bestände beeinflusst. Sie sind höchstens zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder zu niedrigen Stichtags- oder Buchwerten bewertet. Gegenüber den Bilanzwerten können die Zeitwerte am Bilanzstichtag aber höher sein. Nach deutscher Bilanztradition soll der Kaufmann „eher zu arm als zu reich rechnen“, damit vor allem zum Gläubigerschutz, aber auch zur Vermeidung ungerechtfertigter Gewinnausschüttung, die Jahresabschlüsse keine überhöhten Vermögenswerte und Ergebnisse ausweisen. Oft wird daher behauptet, die Bilanz vermittele daher kein den wirklichen Gegebenheiten entsprechendes Bild der

Vermögens- und Ertragslage des Unternehmens, obwohl genau dies aber in §238 Abs. 1 Satz 2 HGB gefordert wird.

Hierauf ist inzwischen allerdings mit der Bilanzrechtsmodernisierung reagiert worden, durch die der handelsrechtliche Jahresabschluß in vielerlei Hinsicht dem internationalen Rechnungswesen angepaßt wurde. Das dürfte wohl auch das Überleben des HGB für eine Zahl von Jahren sichern.

In den IFRS ist der Jahresabschluß fast ausschließlich an der Informationsfunktion orientiert. F 9 zählt ausdrücklich Abschlußadressaten auf. Das äußert sich in wesentlich realitätsnäheren Bewertungen und vollständigeren Erfassung der Bilanzobjekte. Die Regelungen der Standards ähneln daher vielfach denen des deutschen Steuerrechts, das ja ebenfalls kein überbordendes Vorsichtsprinzip kennt. Der Schwerpunkt der internationalen Rechnungslegung liegt dabei auf der Darstellung des Periodenergebnisses sowie seiner Entstehung und Zusammensetzung. Die Eigen- und Fremdkapitalgeber und sonstigen Bilanzleser werden informiert, wie profitabel das Unternehmen arbeitet und viel liquide Mittel sie durch eine Investition aus dem Unternehmen abschöpfen können (F 12 ff). Durch die Vermittlung für Kapitalmarktteilnehmer nützlicher Unternehmensinformation soll ein Beitrag zur Effizienz und Offenheit der Märkte geleistet werden. Aufgrund dieser Dominanz der Informationsfunktion und der hohen Konzernquote besitzt der Konzernabschluß eine wesentlich höhere Bedeutung als der Einzelabschluß.

Dies verdeutlicht auch, daß Banken aufgrund von Abschlüssen, die nach den internationalen Regelungen gefertigt sind, die Bonität ihrer Kreditschuldner besser bewerten und insbesondere Insolvenzgefahren leichter erkennen können. Das wird insbesondere auch im Zusammenhang mit den Neuregelungen durch das Basel II Abkommen relevant, durch die ein Rating-Prozeß zur Voraussetzung für die Kreditvergabe gemacht wurde.

Durch die „wahrheitsgemäßere“ Präsentation wirtschaftlicher Sachverhalte ist die internationale Rechnungslegung daher auch besser als Führungsinstrument geeignet. Das artikuliert sich auch in einer viel geringeren Unterscheidung zwischen „Kosten“ und „Aufwendungen“: die im deutschen internen Rechnungswesen so hohen und verbreiteten kalkulatorischen Kosten spielen in einem auf den IFRS aufgebauten Rechnungswesen nur eine untergeordnete Rolle. Allerdings manifestiert sich in den IFRS die im angelsächsischen Raum verbreitete Einebnung der Unterschiede zwischen „Auszahlungen“, „Ausgaben“, „Aufwendungen“ und „Kosten“. Auch der private Regelungsgeber spricht von „Anschaffungskosten“ oder Bewertung *at cost*, und meint damit natürlich gerade keine Kosten – so wenig wie der Handelsgesetzgeber dies in §255 Abs. 1 HGB meint.

Wieweit die deutsche Politik aber mit Einführung der IFRS auch das eigene Haus aufräumt, bleibt abzuwarten: während das sogenannte Maßgeblichkeitsprinzip von einer prinzipiellen Deckung des handelsrechtlichen und des steuerrechtlichen Abschlusses ausging, wurde diese

Übereinstimmung im deutschen Recht mit den Jahren erst schleichend und dann erst 2009/10 durch die Bilanzrechtsmodernisierung auch offiziell aufgegeben. Insbesondere nach dem Antritt der rot-grünen Bundesregierung im Herbst 1998 wurden widersprüchliche Neuregelungen in Kraft gesetzt, die später unter Angela Merkel nicht aufgehoben wurden. Die teilweise Abschaffung der Teilwertabschreibung im Steuerrecht (§6 Abs. 1 Nr. 1 und 2 EStG), die jedoch im Handelsrecht nach wie vor noch für ein ganzes Jahrzehnt vorgeschrieben blieb, ist ein gutes Beispiel, denn so widersprechen einander die Handels- und die Steuerbilanz nunmehr direkt: Solche Widersprüche gibt es auch zwischen den IFRS und dem deutschen Steuerrecht, um so mehr als die Standards von einer übernationalen Einrichtung geschaffen werden, die sich um die deutschen Steuergesetze vermutlich nicht sehr kümmern werden. Erst die Bilanzrechtsmodernisierung entkoppelte das Handels- vom Steuerrecht – und stellte damit Verhältnisse her, die international längst üblich waren.

1.2. Die erste Einführung 1998

Durch das damalige Kapitalaufnahme-Erleichterungsgesetz (KapAEG) wurde am 20. April 1998 der damalige §292a HGB in das Handelsgesetzbuch eingefügt (jetzt außer Kraft). Durch diese Regelung wurde es erstmals möglich, daß ein begrenzter Kreis deutscher Unternehmen ihre Rechnungslegung nach internationalen Standards führt und offenlegt. Die Bundesregierung unter Helmut Kohl hatte damit zwar keinen *giant leap* sondern einen ersten, bescheidenen Schritt auf die Internationalisierung der deutschen Wirtschaft hin getan.

Viele Unternehmen hatten gleichwohl schon zuvor die damaligen International Accounting Standards oder die Regelungen der US-GAAP angewandt, ohne Verpflichtung oder Berechtigung, aber weil ausländische Stellen dies verlangen. Insbesondere muß ungeachtet der deutschen oder europäischen Vorschriften nach US-GAAP bilanzieren, wer an einer US-Börse gelistet ist – bis heute. Kein Wunder also, daß die US-GAAP, eigentlich in der EU seit 2007 nicht mehr zulässig, nach wie vor genutzt werden. Dies gilt um so mehr als schon seit Jahrzehnten viele deutsche Konzerne weltweit tätig sind. Ein Bedarf nach einer Globalisierung des Rechnungswesens bestand also schon lange. Dieser offensichtlich vorhandenen Nachfrage trug die Politik aber erst ab 2005 Rechnung:

1.3. Die erweiterte Einführung ab 2005

Ab 2005 werden nach dem neuen §315a HGB alle in der EU ansässigen Mutterunternehmen, auf die Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards (ABl. EG Nr. L 243 S. 1) in der jeweils geltenden Fassung keine Anwendung findet, in die internationale Rechnungslegung einbezogen. Sogenannte „kapitalmarktnahe“ Unternehmen, für die bis zum jeweiligen Bilanzstichtag die Zulassung eines Wertpapiers im Sinne des §2 Abs. 1 Satz 1 WpHG zum Handel an einem organisierten Markt

im Sinne des §2 Abs. 5 WpHG beantragt worden ist, werden dann verpflichtet, die internationale Rechnungslegung anzuwenden. Die Regelung besagt knapp zusammengefaßt, daß nach IFRS Rechnungslegung betreiben muß, wer an einer Börse gelistet ist. Die internationale Rechnungslegung ist damit aus dem Bereich der Konzerngesellschaften auch auf „kapitalmarktnahe“ Einzelgesellschaften ausgeweitet worden:

Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002:

Konsolidierte Abschlüsse von kapitalmarktnahen Gesellschaften

„Für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2005 beginnen, stellen Gesellschaften, die dem Recht eines Mitgliedslandes unterliegen, ihre konsolidierten Abschlüsse nach den internationalen Rechnungslegungsstandards auf, die nach dem Verfahren des Artikels 6 Abs. 2 übernommen wurden, wenn am jeweiligen Bilanzstichtag ihre Wertpapiere in einem beliebigen Mitgliedsstaat zum Handel in einem geregelten Markt im Sinne des Artikels 1 Abs. 13 der Richtlinie 93/22/EWG des Rates vom 10. Mai 1993 über Wertpapierdienstleistungen zugelassen sind“.

Andere Konzernunternehmen sind zur Rechnungslegung nach IFRS berechtigt aber nicht verpflichtet. Das Konzernrechnungswesen nach HGB wurde also auch 2005 nicht abgeschafft, aber auf den börsenfernen Bereich eingeschränkt.

Faktisch war das übrigens eine Einführung schon 2004: da ein IFRS-Abschluß nämlich Vorjahreszahlen benötigt, mußten diese in 2005 schon für 2004 vorliegen, um für 2005 den ersten IAS-konformen Jahresabschluß vorlegen zu können.

Für Unternehmen, die schon vor 2005 nach US-GAAP bilanzierten, gab es eine Übergangsfrist bis 2007, auf IAS/IFRS umzustellen. Danach sind die US-GAAP nicht mehr als offiziell anerkanntes Regelwerk in Europa zugelassen, werden aber gleichwohl noch genutzt – von den deutschen (und europäischen) Unternehmen, die an einer US-Börse gelistet sind. Sie unterliegen übrigens auch insgesamt, also auch mit den deutschen bzw. europäischen Niederlassungen und Tochtergesellschaften, dem Sarbanes-Oxley-Act¹, was vielfach zu Problemen und Rechtskonflikten führt.

¹ Der Sarbanes-Oxley-Act ist ein unter dem Eindruck der spektakulären Unternehmenszusammenbrüche von Enron, Worldcom, Xerox und Qwest am 25.07.2002 vom Kongreß verabschiedete und am 30. Juli 2002 von G.W. Bush unterzeichnetes Gesetz, das das Vertrauen der Anleger in die Richtigkeit der veröffentlichten Finanzdaten von Unternehmen wiederherstellen sollte. Das nach seinen beiden Verfassern Paul S. Sarbanes (Demokrat) und Michael Oxley (Republikaner) benannte Regelwerk gilt für US-Unternehmen, ihre ausländischen Tochtergesellschaften sowie für ausländische Unternehmen, die in den USA tätig und an US-Börsen gelistet sind. Es ist also, obwohl es nicht zum deutschen Recht gehört, auch für eine Reihe deutscher Unternehmen relevant. Der Sarbanes-Oxley-

Politisch betrachtet grenzt Europa sich auf diese Art aber auch –bewußt! – von den USA ab. Die faktische Abschaffung von US-GAAP entspricht dem Prozeß, den die Wirtschaftswissenschaftler als „Triadisierung“ bezeichnen, d.h., als die Aufteilung der Welt in Machtblöcke mit fortschreitender wirtschaftlicher und institutioneller Integration. Die EU ist in diesem Prozeß im Vergleich zu ASEAN und NAFTA am weitesten fortgeschritten und macht dies auch im Rechnungswesen deutlich.

1.3.1. IFRS für (fast) alle

Von der Verordnung sind zunächst nur etwa 7.000 börsennotierte Unternehmen in der EU unmittelbar betroffen. Sie erstellen ihre konsolidierten Abschlüsse seit 2005 nach den IFRS, was oft eine erneute Umstellung bedeutet, denn viele haben sich schon gegen Ende des alten bzw. Anfang des neuen Jahrtausends auf US-GAAP umgestellt. Offengelassen wurden im wesentlichen drei Fragen, nämlich die nach den anzuwendenden Vorschriften bei den

- Konzernabschlüssen nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen,
- Einzelabschlüssen kapitalmarktorientierter Unternehmen und
- Einzelabschlüssen anderer Unternehmen.

Diese bleiben nach Lage der Dinge zunächst bei den jeweils nationalen Regelungen, obwohl die Verordnung den Mitgliedsstaaten freie Hand für eigene Regelungen läßt. Einige osteuropäische Beitrittsstaaten sind Deutschland in dieser Hinsicht voraus, denn sie haben gleich zu Anfang ihre alten handelsrechtlichen Regelungen abgeschafft und durch die IAS/IFRS ersetzt.

Und durch die Bilanzrechtsmodernisierung könnte das HGB noch für viele Jahre als kostengünstige Alternative

Act betrifft verschiedene Aspekte der Corporate Governance, Compliance und der Berichterstattungspflichten von Publikumsgesellschaften sowie der damit zusammenhängenden Durchsetzung. Insbesondere legte er ein neues aufsichtsrechtliches System für Wirtschaftsprüfungsgesellschaften fest, die Unternehmen prüfen, welche von Gesetzes wegen verpflichtet sind, bei der Securities and Exchange Commission (SEC) Abschlüsse und sonstige Berichte einzureichen. Dies entspricht ungefähr der deutschen Bilanzkontrolle. Eine Vielzahl von Methoden, die schon zuvor als Best-Practice-Regelung galten, sind durch den Sarbanes-Oxley-Act für alle Unternehmen verbindlich geworden. Insbesondere das Risikomanagement-System und Einrichtungen zur internen Kontrolle und Berichterstattung haben von der Neuregelung eine Vielzahl von Anregungen und Erweiterungen erhalten. Problematisch sind Rechtskonflikte, die sich mit einigen nationalen Rechtssystemen außerhalb der USA ergeben. Da Unternehmen, die in den USA tätig sind dem Sarbanes-Oxley-Act zwingend unterliegen, zugleich aber auch die Rechtsvorschriften anderer Tätigkeitsgebiete anwenden müssen, können solche Rechtskonflikte zu unlösbaren Problemen führen. So sieht der Sarbanes-Oxley Act beispielsweise die Individualhaftung von Vorstandsmitgliedern vor, die im deutschen Recht (noch) nicht verankert ist. Darüber hinaus verlangt der Sarbanes-Oxley Act z.T. von Rechtsanwälten Handlungen und Verhaltensweisen, die in Deutschland als Parteiverrat oder Bruch der Verschwiegenheitspflicht zu standes- oder gar strafrechtlichen Sanktionen führen können.

zu den hochkomplexen und für kleinen Unternehmen viel zu umfangreichen IFRS-Regelungen erhalten bleiben. Der Übergang zu den IFRS bedeutet nämlich zunächst erhebliche zusätzliche Kosten, vor allem im ersten Jahr der Anwendung (und, wegen der Vergleichszahlen, im Jahr zuvor). Zu diesen Kosten gehören insbesondere

- Anpassung (*customization*) von Softwaresystemen wie SAP® oder Microsoft® Navision®,
- Schulung der Mitarbeiter,
- externe Beratungsleistungen.

Diese Investition wird sich jedoch langfristig durch mehr Transparenz, Synergieeffekte und Kosteneinsparungen bezahlt machen. Dies wird zu einer Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft beitragen.

Tatsächlich trägt es aber auch zu wachsender Bedrohung von Arbeitsplätzen im Rechnungswesen in Deutschland bei, denn durch einheitliche Standards können aufgrund der Dienstleistungsfreiheit auch Mitarbeiter aus dem Rechnungswesen anderer europäischer Länder in Deutschland tätig werden, oder deutsche Unternehmen ihr Rechnungswesen in Drittstaaten auslagern. Es wundert daher nicht, daß viele große Unternehmen bereits heute ihre Rechnungslegung nach Osteuropa verlagert haben, wo Buchhalter zu einem Bruchteil der deutschen Personalkosten zu haben sind.

Ein lange bestehendes diesbezügliches Problem wurde erst durch das Jahressteuergesetz 2009 gelöst: §146 Abs. 2 AO regelt jetzt nämlich, daß die Buchführung auf Antrag des Steuerpflichtigen auch in einem anderen Mitgliedstaat der Europäischen Union geführt werden darf. Eine Verlagerung der Buchführung ins Ausland, also ein Outsourcing der Dienste des Rechnungswesens, ist also endlich zulässig – obwohl das faktisch schon Jahre zuvor von vielen großen Unternehmen praktiziert wurde.

Diese Regelung steht aber im direkten Widerspruch zum EGV, der ausländische Diensteanbieter in Deutschland ausdrücklich zuläßt, nachzulesen übrigens auch im Steuerberatungsgesetz, das in §3 Nr. 4 StBerG Anbieter aus anderen EU-Staaten (und sogar der Schweiz!) ausdrücklich zur geschäftsmäßigen Hilfeleistung in Steuersachen in Deutschland zuläßt. Das Steuerrecht befindet sich damit in direktem Widerspruch zum Europarecht. Die überfällige Lösung dieses Problems wird vermutlich wieder einer unberechenbaren Rechtsprechung überlassen.

1.3.2. Das Zulassungsverfahren

Die Verordnung sieht keine vollständige Einführung der IAS/IFRS-Vorschriften auf einer „as-it-is“-Basis vor, sondern, daß alle Standards zunächst von einem europäischen Gremium bestätigt und zur Anwendung zugelassen werden müssen („*endorsement mechanism*“). Offensichtlich mißtraut man also immernoch der marktnahen, privatwirtschaftlichen Reglementierung des Rechnungswesens. Insbesondere gibt es für diesen Zweck ein auf politischer Ebene angesiedelten Regelungsausschuß und einen mit Fachleuten besetzten technischen Ausschuß. Letzterer ist die *European Financials Reporting System Advisory*

Group (EFRAG), die zur Kontrolle neue IFRS-Regelungen und zur Ausarbeitung von Stellungnahmen eingerichtet wurde. Entscheidungsführendes Gremium ist das ARC (*Accounting Regulatory Committee*), das sich aus Vertretern der Regierungen und Aufsichtsbehörden zusammensetzt.

Diese beiden Gremien verfahren dann wie folgt:

- Die Kommission schlägt dem Ausschuss die Annahme (oder Ablehnung) eines bestimmten IAS bzw. IFRS vor. Dem Vorschlag liegt ein Bericht der Kommission bei, in dem der betreffende Rechnungslegungsgrundsatz beschrieben und seine Vereinbarkeit mit den geltenden Rechnungslegungsrichtlinien sowie seine Eignung als europäische Rechnungslegungsnorm geprüft wird.
- Die EFRAG nimmt dann innerhalb eines Monats zu dem Kommissionsvorschlag Stellung. Es gelten dieselben Abstimmungsregeln wie im Rat (d.h. qualifizierte Mehrheit). Stimmt die EFRAG dem Vorschlag der Kommission zu, trifft die Kommission die erforderlichen Vorkehrungen, damit der Rechnungslegungsgrundsatz in der Europäischen Union angewandt werden kann.
- Gibt der Ausschuss keine oder eine ablehnende Stellungnahme ab, kann die Kommission den Technischen Ausschuss mit der Frage befassen oder die Angelegenheit vor den Rat bringen.

Insgesamt sind inzwischen fast alle Standards in das EU-Recht übernommen und offiziell im Amtsblatt publiziert wurden. Nur in wenigen Fällen hat die EU Standards nur teilweise übernommen oder verändert (so z.B. bei IAS 39). Die neu als IFRS erscheinenden Standards werden allerdings erst innerhalb einiger Monate ebenfalls EU-Recht übernommen, „hinken“ also hinter ihrer Inkraftsetzung durch das IASB her. Das kann dazu führen, daß nicht das ganze Regelwerk auch für EU-Unternehmen verbindlich ist – kein guter Zustand, denn eine Einheitlichkeit zwischen EU-Recht und dem IFRS-Gesamtwerk ist wünschenswert, schon, um die Verwirrung bei den Unternehmen, die das IFRS-Regelwerk erstmalig anwenden, klein zu halten und mit Unternehmen oder Konzerngesellschaften außerhalb der EU vergleichbar zu bleiben, denn diese wenden stets alle Standards uneingeschränkt an. Besonders negativ fällt in diesem Zusammenhang auf, daß das IFRS-Framework (Rahmenkonzept), das die grundlegenden Ziele und Definitionen der Rechnungslegung enthält, nicht von der EU übernommen worden ist. Dies führt dazu, daß faktisch ohne definitorische Grundlage Rechnungslegung betrieben wird!

Für alle, die sich die offiziellen Publikationen der Standards sei es als Buch oder, noch teurer, als CD-ROM nicht leisten können, was bei Preisen meist über 100 Euro auf die meisten Studenten und Auszubildenden zutrifft, ist das Amtsblatt der EU übrigens eine gute Quelle, die Texte in allen Amtssprachen der Union herunterzuladen – als ungeschützte PDF-Datei. Inzwischen gibt es auch schon (preiswerte) gedruckte Bücher mit den von der Europäi-

sehen Union genehmigten Standards – die aber ebenfalls das Framework nicht enthalten.

1.3.3. Reformen im Handelsrecht im Vorfeld der IFRS-Einführung

Schon am 25.03.2003 hatte das Bundesjustizministerium nun die Eckpunkte von Reformen zu „Anlegerschutz und Unternehmensintegrität“ vorgestellt, die auch für die erweiterte IFRS-Einführung ab 2005 relevant waren. Eine Vielzahl der damals beschlossenen Punkte wurden inzwischen umgesetzt.

1.3.3.1. Einführen und eingemeinden

Flankierende Reformen im Handelsrecht sollten das HGB schrittweise den IFRS annähern. Während das HGB ja für Einzelabschlüsse zumindest mittelfristig noch bestehenbleiben soll, sollte es doch in vielen Details IFRS-kompatibler werden:

- Angeblich nicht mehr zeitgemäße HGB-Regelungen sollen „entrümpelt“ werden. Das betrifft insbesondere die Passivierung von Aufwandsrückstellungen und die diversen Bewertungsvereinfachungsrechte gemäß §240 Abs. 3 und 4 sowie §256 HGB. Die ursprünglich geplante Abschaffung der LIFO-Methode hat sich nur im Steuerrecht materialisiert;
- Einführung der Fair-Value-Bewertung für Finanzierungsinstrumente im Konzernabschluß, soweit hierfür liquide Märkte bestehen;
- Prüfung weiterer Möglichkeiten zu Ansatz und Bewertung von Vermögensgegenständen und Rückstellungen;
- Bei der Prüfung sind die Auswirkungen auf die steuerliche Gewinnermittlung wegen der Maßgeblichkeit der Handels- für die Steuerbilanz besonders zu berücksichtigen;
- Verkürzung der Offenlegungsfristen bei Veröffentlichung in Papierform auf sechs Monate und bei elektronischer Offenlegung auf drei Monate, so daß der „Fast Close“ auch in Deutschland zum Standard wird;
- Offenlegung der Prüferberichte bei Insolvenz der geprüften Gesellschaft auf Verlangen der Gläubigerversammlung aber Widerspruchsrecht des Insolvenzverwalters bei Offenlegung von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen.

Eine Reihe dieser Punkte wurde durch das Bilanzrechtsreformgesetz mit Wirkung ab 2005 erreicht; viele weitere dieser Punkte wurden 2009/10 im Rahmen der Bilanzrechtsmodernisierung umgesetzt. Mehr hierzu vgl. unten.

1.3.3.2. Das Zehnpunkteprogramm

Zugleich hatte die damalige Bundesregierung einen Maßnahmenkatalog zur „Stärkung der Unternehmensintegrität und des Anlegerschutzes“ bekanntgegeben, der folgende zehn Punkte enthält:

- Persönliche Haftung von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern gegenüber der Gesellschaft: Verbes-

serung des Klagerechts der Aktionäre. Das Recht der Aktionäre, eine Haftungsklage der Gesellschaft gegen ihre Organe durchzusetzen (Klageerzwingungsrecht gemäß §147 AktG), soll gestärkt werden.

- Einführung der persönlichen Haftung von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern gegenüber Anlegern für vorsätzliche oder grobfahrlässige Falschinformationen des Kapitalmarktes und Verbesserung der kollektiven Durchsetzung von Ansprüchen der Anleger.
- Weiterentwicklung des Deutschen Corporate Governance Kodex, insbesondere zur Transparenz von aktienbasierten oder anreizorientierten Vergütungen („Aktioptionen“) der Vorstände. Hierzu sollten zahlreiche neue Offenlegungspflichten in den Kodex aufgenommen werden. Dies ist zwischenzeitlich in der generellen Debatte um die Offenlegung von Managerentgelten aufgegangen.
- Fortentwicklung der Bilanzregeln und Anpassung an internationale Rechnungslegungsgrundsätze (vgl. oben). Die Anwendung der International Financial Reporting Standards sollte über den Pflicht-Anwendungsbereich der EU-Verordnung (Konzernabschluß kapitalmarktorientierter Unternehmen) hinaus jeweils als Unternehmenswahlrecht vorgesehen werden für den Konzernabschluß der nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen, beschränkt auf Informationszwecke (Offenlegung nach den §§325 bis 329 HGB) auch für den Einzelabschluß sowohl der kapitalmarktorientierten als auch der übrigen Unternehmen.
- Stärkung der Rolle des Abschlußprüfers: Sicherung der Unabhängigkeit des Abschlußprüfers durch Unvereinbarkeit bestimmter Beratungsdienstleistungen mit der Abschlußprüfung, d.h. insbesondere Verbot der Buchführung (wie bisher), Entwicklung und Einrichtung von finanziellen Informationssystemen, Bewertungsgutachten, Aktauartätigkeit, Einrichtung, Überwachung oder Durchführung der Innenrevision, Managementfunktion, Tätigkeit als Finanzdienstleister.
- Überwachung der Rechtmäßigkeit konkreter Unternehmensabschlüsse durch eine Bilanzkontrolle („Enforcement“), die von unabhängigen Stellen außerhalb des Unternehmens und außerhalb des Tätigkeitsbereiches der gesetzlichen Abschlußprüfer (Wirtschaftsprüfer) durchgeführt wird.
- Fortführung der Börsenreform und Weiterentwicklung des Aufsichtsrechts im Hinblick auf die zunehmend komplexeren Anforderungen an Effizienz, Sicherung des Anlegerschutzes und internationale Zusammenarbeit.
- Verbesserung des Anlegerschutzes im Bereich des sog. „grauen Kapitalmarkts“ durch bessere Aufklärung der Verbraucher durch Bundesregierung, Verbände, Medien und in den Schulen über die Funktionen des Kapitalmarkts, Risiken der Anlagen, bestehende Schutzvorschriften bzw. Möglichkeiten von Schadensersatzansprüchen usw. Zudem Einführung

einer Prospektpflicht für öffentlich angebotene Kapitalanlagen, bei denen besonders hohe Schäden der Anleger festzustellen sind.

- Sicherstellung der Verlässlichkeit von Unternehmensbewertungen durch Finanzanalysten und Rating-Agenturen, was im wesentlichen 2007 mit der Einführung von Basel II erreicht worden sein dürfte.
- Verschärfung der Strafvorschriften für Delikte im Kapitalmarktbereich, insbesondere bessere Abgrenzung der Tatbestandsmerkmale und Anhebung des Strafrahmens.

Wesentliche Neuregelungen, die mit diesem Ziel eingeführt wurden, sind das Bilanzrechtsreformgesetz, das Bilanzkontrollgesetz, das ab 2005 eine der US-Börsenaufsicht ähnliche zusätzlich zur „normalen“ Abschlußprüfung verbindliche Bilanzkontrolle eingeführt hat, und die neuen Vorschriften zur Offenlegung der Vorstandsentgelte im Lagebericht oder im Anhang. Mit der Bilanzrechtsmodernisierung ist der Maßnahmenkatalog ab 2009/10 im Grudne abgeschlossen.

1.3.3.3. Anlegerschutz statt Vorsichtsprinzip

Insgesamt ist erkennbar, daß das alte („überkommene“) Vorsichtsprinzip (§252 Abs. 1 Nr. 4 HGB) zumindestens teilweise dem Anlegerschutz weichen soll. Der Informationsnutzen der Abschlüsse soll nach internationalem Vorbild mehr in den Vordergrund gestellt werden. Mißbräuche sollen bekämpft werden. Offensichtlich nicht vorsichtige Bewertungsprinzipien wie „Fair Value“ sollen gerade bei kaum „fair“ zu bewertenden Vermögensgegenständen wie Finanzderivaten eingeführt werden. Anscheinend will die Bundesregierung den Finanzmarkt weiter stärken, was auch mit Blick auf die zwangsweise Einführung des Handels mit Emissionszertifikaten ab 2005 sinnvoll ist, denn hierdurch ist eine neue Klasse von Derivaten entstanden. Statt vorsichtiger Kaufleute und produzierender Wirtschaft wird durch diese Reform also die Kasinowirtschaft der Finanzspekulant und Aktienjongleure gefördert: das zeigte sich insbesondere als nach Einführung des Kaufzwanges für Luft viele energieintensiv produzierende Unternehmen ihre Arbeitnehmer entließen, die Produktion in Länder wie China oder Indien verlagerten, die nicht von Kyoto beeinträchtigt wurden und in Deutschland mit dem Verkauf ihrer Emissionszertifikate viel Geld „verdienten“.

1.4. Die nächsten Schritte

1.4.1. IFRS für den Mittelstand?

Der private Regelungsgeber arbeitet zur Zeit der Abfassung dieses Werkes an einer IFRS-Version für kleine und mittelständische Unternehmen. Dies erscheint notwendig, denn das bisherige vollumfängliche IFRS-Standardwerk umfaßt in gedruckter Form ca. 2.600 Seiten – ein kiloschweres Regelwerk, mit dem kleinere Unternehmen sich bisher schwer tun. Das liegt einerseits an dem unsystematischen Charakter der einzelnen Regelungen, die scheinbar zusammenhanglos aneinandergereiht sind, andererseits an deren hoher Komplexität, die auf weltweit

tätige Großunternehmen zielt und kleine und mittelständische Unternehmen mit Eigner- statt Managementführung vielfach überfordern. Die „Schmalspurversion“ für kleine und mittelständische Unternehmen, die in der zur Zeit vorliegenden Entwurfsversion nur ca. 10% des Umfangs der vollumfänglichen Fassung hat, soll es dem Mittelstand erleichtern auf IAS/IFRS umzusteigen.

Der derzeit noch nicht finalisierte Standardentwurf unterscheidet sich jedoch von den kompletten IAS/IFRS in folgenden grundlegenden Punkten:

- Ansatz- und Bewertungsvorschriften werden vereinfacht und auf die Bedürfnisse des Mittelstandes zugeschnitten, der vielfach keinerlei Geschäfte mit Finanzderivaten betreibt;
- Wahlrechte aus den vollumfänglichen IAS/IFRS können jedoch in aller Regel in Anspruch genommen werden. Schon aus Kompatibilitätsgründen ist beispielsweise die Anlagebewertung nach IAS 16 voraussichtlich auch für kleine Unternehmen uneingeschränkt anwendbar.
- einige zusätzliche Wahlrechte werden vermutlich vorgesehen werden, z.B. im Zusammenhang mit der Erfassung selbsterstellter immaterieller Vermögenswerte als Aufwand oder in der Bilanz;
- die Anhangangaben wurden erheblich reduziert, aber immer noch nicht an einem einheitlichen Regelungsort zusammengefaßt. Sie erscheinen nach wie vor verstreut an vielen Stellen. Das wurde schon bei den vollumfänglichen IFRS vielfach als Nachteil empfunden.

Das neue Regelwerk wird voraussichtlich nicht vor 2009, vermutlich aber erst 2010 oder später in Kraft treten – oder auch nicht, denn kleine und mittelständische Unternehmen sind zunächst in Deutschland verpflichtet, nach HGB (und Steuerrecht) Rechnungslegung zu betreiben. Es ist, zumindestens zum Zeitpunkt der Abfassung dieses Werkes nicht ersichtlich, daß sich dies kurzfristig ändern soll. Erst wenn die IFRS für kleine und mittelständische Unternehmen auch durch eine erneute Reform des §315a HGB zugelassen werden, sind sie auch für deutsche Unternehmen nutzbar. Legt man das bisherige Tempo der Internationalisierung des Rechnungswesens zugrunde, dürfte dies noch eine Zeit dauern. Die Übergangszeit sollten die Unternehmen nutzen, sich auf die Reform einzustellen, denn der Umbruch kommt bestimmt. Die, die dann gut aufgestellt sind, werden den Wechsel leichter und mit geringeren Kosten schaffen als jene, die es erst in letzter Minute versuchen.

Unabhängig davon beziehen sich inzwischen eine Reihe anderer Rechtsvorschriften ausdrücklich auf die IFRS. Dies kommt einer „kalten“ Einführung „durch die Hintertür“ gleich. Ein gutes Beispiel hierfür ist das Gesetz über deutsche Immobilien-Aktiengesellschaften mit börsennotierten Anteilen (REIT-Gesetz, REITG) vom 28. Mai 2007. In §12 Abs. 1 dieses Gesetzes wird die Immobilien-Aktiengesellschaft bei der Bewertung ihres Grundvermögens ausdrücklich auf IAS 40 verwiesen. IAS 40 wird

damit für eine bestimmte Branche schon vor der allgemeinverbindlichen Einführung angeordnet.

Mag das REITG noch eine handelsrechtliche Regelung mindestens im weiteren Sinne sein, so werden die IFRS inzwischen auch schon vom deutschen Steuerrecht vorausgesetzt – jedenfalls in bestimmten Neuregelungen: so wurde in der Unternehmensteuerreform 2008 der neue §4h EStG in das Einkommensteuerrecht geschrieben. Die Vorschrift betrifft die sogenannte „Zinsschranke“ und soll konzerninterne Darlehensgestaltungen unattraktiv machen, in denen durch hochverzinsten konzerninternen Darlehen Gewinne aus dem Hochsteuerland Deutschland heraus in Niedrigsteuergebiete verschoben werden. Die Regelung enthält Vorschriften zur Bemessung der Eigenkapitalquote, die die IFRS verbindlich vorschreiben (§4h Abs. 2 Satz 5 EStG).

Ähnlich ist es im Außensteuerrecht, das ebenfalls durch die Unternehmensteuerreform 2008 verändert wurde. In §1 AStG erhalten jetzt die bisher schon angewandten Verrechnungspreismethoden ausdrücklich Gesetzesrang. Nach §1 Abs. 1 Satz 1 AStG geht es dabei um Geschäftsbeziehungen zwischen „nahestehenden Personen“. Auch wenn die Vorschrift keinen ausdrücklichen Bezug auf IAS 24 „Related Party Disclosure“ enthält, ist hier doch indirekt eine Offenlegung über dem Steuerpflichtigen nahestehende Personen verlangt – was IAS 24 mindestens nahekommt.

1.4.2. Das neue Handelsrecht

Inzwischen ist allerdings das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) in Kraft getreten, das viele handelsrechtliche Vorschriften dem internationalen Rechnungswesen annähert. Nachdem das schon seit ca. 2003 angedachte Reformwerk 2004/05 unter Rot-Grün im Rohr steckengeblieben ist, werden damit erstmals seit dem Bilanzrichtlinien-Gesetz von 1985/86 grundlegende Änderungen in der handelsrechtlichen Bilanzierung durchgeführt. Während seit ca. Anfang des Jahrtausends anscheinend über eine völlige Abschaffung des HGB zugunsten der internationalen Rechnungslegung nachgedacht worden ist, wie es z.B. in einigen osteuropäischen Staaten nach deren Beitritt zur EU gemacht wurde, hat das BilMoG vermutlich den Bestand des Handelsrechts zunächst langfristig gesichert. Ob es damit überhaupt zu einem Inkrafttreten einer reduzierten Version der IFRS für kleine und mittelständische Unternehmen kommt, ist mindestens fraglich: diese sind nämlich, und das vermutlich noch für lange Zeit, „nur“ nach HGB rechnungslegungspflichtig, aber der HGB-Abschluß ist jetzt wesentlich aussagekräftiger und von einer Menge Ballast befreit worden.

Einen Überblick über die wichtigsten Neuregelungen:

- Das Maßgeblichkeitsprinzip wird abgeschafft. Durch dieses nur im deutschen Recht zu findende Prinzip war die Handelsbilanz von der Steuerbilanz mitbestimmt. Steuerrechtliche Abschreibungen galten auch handelsrechtlich (Maßgeblichkeit), und die handelsrechtlichen GoB galten auch steuerrechtlich (umge-

kehrte Maßgeblichkeit). Das führte dazu, daß die handelsrechtliche Offenlegung ständig von steuerrechtlichen Motiven verzerrt und damit wenig aussagekräftig wurde. Die Abschaffung der Maßgeblichkeit dürfte die wichtigste Einzelreform des BilMoG sein und die deutsche Bilanzwelt noch lange beschäftigen.

- Für selbstgeschaffene immaterielle Vermögensgegenstände besteht jetzt ein Aktivierungswahlrecht, soweit diese Gegenstände ab Einführung des BilMoG erzeugt wurden. Das ist ein Kompromiß im Vergleich zur Aktivierungspflicht im Bereich der IFRS. Selbstgeschaffene Marken, Drucktitel, Verlagsrechte, Kundenlisten oder vergleichbare immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens dürfen weiterhin nicht aktiviert werden, was den Regelungen des IAS 38 entspricht
- Für Geschäfts- oder Firmenwerte gibt es jetzt eine Aktivierungspflicht. Anders als in IFRS 3 ist der Geschäfts- oder Firmenwert aber ausdrücklich als abnutzbares Anlagegut definiert und abschreibungs-pflichtig. Hierfür gibt es keine starre Frist mehr, aber eine Begründungspflicht im Anhang, wenn eine Nutzungsdauer von mehr als fünf Jahren gewählt wird.
- Analog §39 AO wird eine Vorschrift über wirtschaftliches Eigentum eingeführt, was für die Aktivierung von Vermögensgegenständen im Rahmen von Leasing wichtig ist. Das HGB hat damit eine IAS 17 ähnliche Regelung.
- Das Bilanzgliederungsschema wird in einigen wichtigen Punkten erstmals seit 1986 verändert. Es wird damit wesentlich aussagekräftiger, z.B. durch den separaten Ausweis der latenten Steuern (die bisher in den Rückstellungen und in der rechnungsabgrenzung versteckt wurden). Das bestehen eines verbindlichen Gliederungsschemas ist einer der größten Vorteile der handelsrechtlichen Regelung, denn dies stellt ein Maß an Vergleichbarkeit und Einheitlichkeit bereit, das man im Bereich der IFRS schmerzlich vermißt.
- Für Vermögensgegenstände, die zur Deckung von Altersvorsorgeverpflichtungen gehalten werden, wird eine Verrechnung eingeführt. Übersteigende Beträge sind aktivisch in einer eigenen Bilanzposition auszuweisen.
- Die Verbrauchsfolgebewertung wird auf FIFO und LIFO beschränkt. Das ist wiederum ein Kompromiß zwischen Steuerrecht (nur LIFO) und IFRS (nur FIFO).
- Zahlreiche Bewertungsvorschriften werden modernisiert und diesbezügliche Wahlrechte abgeschafft. Die Bewertung nähert sich damit vielfach den IFRS an. Das alte Beibehaltungswahlrecht für Teilwertabschreibungen, deren Grund entfallen ist, wurde abgeschafft. Stattdessen gibt es eine allgemeine Zuschreibungspflicht, aber die Wertobergrenze ist der Betrag der Anschaffungs- oder Herstellungskosten.
- Gemeinkosten müssen jetzt in die Herstellungskosten einbezogen werden (wie in den IFRS), Entwicklungskosten dürfen (nicht wie in den IFRS).
- Sicherungsgeschäfte können mit zugrundeliegenden Transaktionen zu Bewertungseinheiten zusammengefaßt werden, aber zu einem Übergang auf die Komponentenaktivierung nach IAS 16 konnte man sich nicht durchringen. Es bleibt also bei den Problemen mit der handelsrechtlichen Einheitsbewertung.
- Finanzinstrumente müssen jetzt zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden.
- Für Fremdwährungspositionen gibt es jetzt eine Umrechnung zum Devisenkassakurs am Stichtag. Ein Konzept der funktionalen- und der Berichtswährung wurde nicht eingeführt, aber die bisherigen großen stillen Reserven aufgrund von Währungskursschwankungen entfallen.
- Die Bildung von Rückstellungen wird eingeschränkt und entspricht jetzt im wesentlichen den steuerlichen Vorschriften. Aufwandsrückstellungen werden untersagt, aber Drohverlustrückstellungen sind weiterhin verpflichtend. Pensionsrückstellungen werden dynamisiert. Der dabei anzuwendende Zins ist ein Marktzins. Sehr typisch deutsch ist, daß man die Feststellung dieses Marktzinses aber nicht dem bewertenden Unternehmen überläßt, sondern der Bundesbank – die die Zinssätze jetzt monatlich bekanntgibt.
- Im Konzernabschluß sind Zweckgesellschaften jetzt in den Konsolidierungskreis einzubeziehen, was das „Verstecken“ von Risiken bei solchen Special Purpose Vehicles verhindern soll.
- Im Konzernabschluß entfällt ferner die Buchwertmethode für die Kapitalkonsolidierung.
- Aktivische und passivische Unterschiedsbeträge aus Kapitalkonsolidierung dürfen nicht mehr saldiert werden, was den Informationsnutzen des Konzernabschlusses erhöht.
- Die Berichtspflichten im Anhang werden ausgeweitet. Neben dem Anhang bleibt der Lagebericht als selbständiges Element des Jahresabschlusses ohne Parallele im Bereich der IFRS erhalten.

Das BilMoG darf erstmals für das Geschäftsjahr 2009 angewandt werden, dann aber nur in seiner Gesamtheit (und nicht in Teilen). Ab 2010 ist die Anwendung verpflichtend. Was aus dieser Neuregelung tatsächlich wird, bleibt jedoch abzuwarten.

1.5. Hinweise zu diesen Skript

Dieses kleine Skript gibt einen Überblick über die dem internationalen Rechnungswesen zugrundeliegenden Konzepte und über alle einzelnen IAS und IFRS. Das Skript versucht nur, einen grundlegenden Überblick zu vermitteln und bietet daher vielfach Gliederungen und Übersichten, die in den Originaltexten nicht zu finden sind. Es richtet sich an Teilnehmer und Dozenten in Aus-

und Fortbildungsveranstaltungen und an betriebliche Anwender, die sich einen ersten Einblick verschaffen wollen. Für vertiefte Einblicke in die einzelnen Detailregelungen steht vielfach spezialisierte Literatur zur Verfügung.

Der Autor setzt voraus, daß der Leser im Besitz des jeweils aktuellen IFRS-Originaltextes ist. Dieser kann in elektronischer, gedruckter oder in virtueller Form vom Standardsetter selbst auf <http://www.iasb.org> bezogen werden. Die

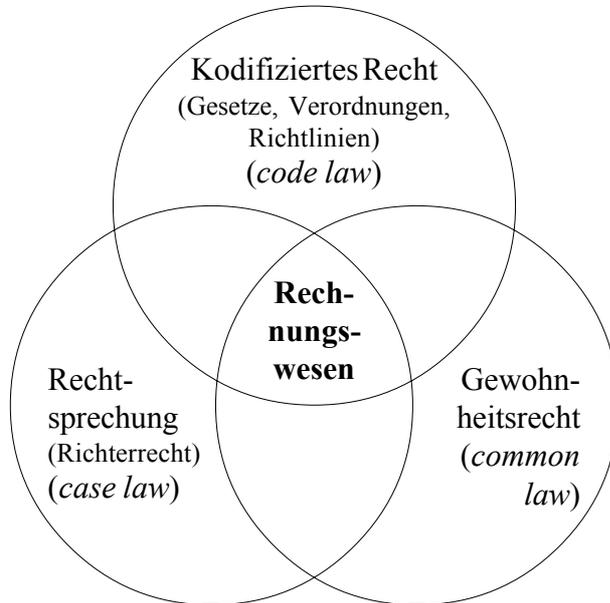
von der EU anerkannten standards findet man kostenlos im Amtsblatt der Europäischen Union.

Der Autor ermutigt den Leser ferner zur Lektüre der Standards in Englisch, weil viele Übersetzungen mangelhaft sind und der Erwerb fachsprachlicher Kompetenz ohnehin ein notwendiger Lernprozeß im Bereich des Rechnungswesens ist. Wir mögen die Globalisierung schätzen oder mißbilligen, aber sie ist eine unausweichliche Tatsache. Sprachkenntnisse sind daher eine fundamentale Grundqualifikation – auch im Rechnungswesen!

2. Grundgedanken der Internationalen Rechnungslegung

2.1. Grundlegende Rechtsbereiche

Wie auch die deutschen Rechnungslegungsvorschriften umfassen auch die International Accounting Standards und die zugehörigen Vorschriftensysteme drei Bereiche:



Zum *code law* gehören in Deutschland in dieser Reihenfolge:

1. Übernationale Regelungen, speziell der Vertrag von Maastricht in seiner jeweiligen Fassung;
2. das Grundgesetz;
3. Bundesgesetze und die dazugehörigen Verordnungen;
4. Landesgesetze und die dazugehörigen Verordnungen;
5. Richtlinien und Verwaltungsvorschriften.

Das *case law* kennt nach Grundgesetz und Gerichtsverfassungsgesetz (GVG) in Deutschland die folgenden Rechtsquellen:

1. Das Bundesverfassungsgericht in Karlsruhe;
2. die obersten Gerichtshöfe des Bundes: BGH (Bundesgerichtshof), BVG (Bundesverwaltungsgericht), BFH (Bundesfinanzhof), BAG (Bundesarbeitsgericht) und BSG (Bundessozialgericht);
3. Oberlandesgerichte (OLG);

4. Landgerichte (LG);
5. Amtsgerichte (AG).

Case law entsteht nur, wenn ein Urteil Grundsatzwirkung entfaltet, d.h., andere Richter sich danach richten. Das ist um so wahrscheinlicher, je höher die das Urteil sprechende Instanz angesiedelt ist und je wichtiger und grundsätzlicher der abgeurteilte Sachverhalt ist.

Zum *common law* gehören in Deutschland alle Sachverhalte, die keiner gesetzlichen Regelung unterliegen, aber dennoch üblich sind. Aufgrund der bekannten deutschen Lust am Reglementieren sind das recht wenige Sachverhalte, aber aufgrund der §§157, 242 BGB („Treu und Glauben“) sowie der Regelungen der ordnungsgemäßen Buchführung in den §§238ff HGB treten zahlreiche gewohnheitsrechtliche Elemente auch in das deutsche Rechtssystem und insbesondere in die deutschen Vorschriften über Rechnungslegung ein. So ist beispielsweise in keinem Gesetz direkt vorgeschrieben, daß „Soll an Haben“ zu buchen ist. Es ist lediglich vorgeschrieben, daß ein sachverständiger Dritter sich in angemessener Zeit durch den Jahresabschluß durchfinden und sich ein Bild von der Lage des Unternehmens und den Geschäftsfällen verschaffen können muß. Das setzt aber indirekt eine Verpflichtung zur Anwendung „üblicher“ Methoden voraus, so daß der „allgemeine“ Sachverstand des Dritten ausreicht, die Inhalte der Buchhaltung nachzuvollziehen. Damit ist ein gewohnheitsrechtliches Element indirekt gesetzlich vorgeschrieben.

2.2. Normen-Philosophie

Mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) gewinnt nun erstmals in Deutschland ein Normensystem Geltung, das sich nur teilweise nach dieser traditionellen Unterteilung fassen läßt.

Anders als es in Deutschland Brauch und Sitte ist, werden die IFRS von keinem Parlament, sondern von einem Zusammenschluß privatwirtschaftlich organisierter Unternehmen, dem International Accounting Standards Board (IASB), entwickelt und verabschiedet. Ihnen liegt damit weder ein parlamentarischer noch ein formaljuristischer Prozeß zugrunde. Entgegen den antiplebischen deutschen Verhältnissen, die allenfalls eine Pauschalbewertung der Regierungsarbeit im Wege allgemeiner Bundestagswahlen alle vier Jahre zulassen, entstehen die internationalen Standards ferner unter breiter Beteiligung der Öffentlichkeit, die zu Stellungnahmen und

Das Normierungsverfahren des IASB:

- | | |
|---|-------------------------------|
| 1. Aufnahme des Projektes in das Arbeitsprogramm: | Draft Point Outline |
| 2. Forschung, Abstimmung mit dem Framework | Point Outline |
| 3. Beratung mit dem Board: | Draft Statement of Principles |
| 4. Kommentierung durch die Öffentlichkeit: | Statement of Principles |
| 5. Beratung mit dem Board: | Draft Exposure Draft |
| 6. Diskussion/Überarbeitung durch den Board: | Exposure Draft |
| 7. Kommentierung durch die Öffentlichkeit: | Proposed IFRS |
| 8. Verabschiedung durch den Board: | IFRS |

Übersicht über die grundlegenden Charakteristika der Normensysteme		
	anglo-amerikanische Länder	Continental Europe
Staatssystem	Republikanisch-liberaler „Nachtwächterstaat“ mit relativ geringer Eingriffs- und Kontroll-dichte.	Subordinationsstaat mit allumfassender Kon-trolle und Detailsteuerung. Umweltschutz und gewerberechtliche Gefahrenabwehr als Zentral-motiv.
Rechtssystem	Begrenzte Zahl gesetzlicher Regelungen (<i>code law</i>) und umfangreiche Rechtsprechung (<i>case law</i>); dazu ein relativ umfangreiches Gewohn-heitsrecht (<i>common law</i>).	Sehr hohe gesetzliche Regelungs-dichte und dennoch ausufernde Rechtsprechung; ferner zahlreiche „Übergriffe“ aus fremden Rechts-gebieten wie Umweltrecht.
Steuersystem	Handels- und Steuerbilanz sind voneinander unabhängig.	Maßgeblichkeitsprinzip (und umgekehrte Maß-geblichkeit) und damit Abhängigkeit zwischen Handels- und Steuerrechnungslegung.
Eigentums- und Kapitalmarkt-struktur	Ausgeprägte Aktienkultur. Die Aktie ist eine verbreitete, volksnahe Form der Investition. Risikobereitschaft. Kleinaktionäre und institu-tionelle Aktionäre sind typische Eigentümer.	Geringfügig ausgeprägte Aktienkultur, wenig Risikobereitschaft. Versicherungsmentalität. Sehr große Macht der Banken durch Depot-stimmrecht.
Stellung des Berufsstandes	Hoher Organisationsstand. <i>Closed Shop</i> ist er-laubt und wird praktiziert. Voller Wettbewerb.	Kleiner Berufsstand. <i>Closed Shop</i> ist verboten. Kein Wettbewerb durch Zwangspreise, Werbe-verbote, Abmahnungen. Spätform des mittelal-terlichen Zünftesystems.
Rechtssetzungs-verfahren	Beteiligung des Berufsstandes (und letztlich jeder Einzelperson) am Normsetzungsprozeß. Offenes Normsetzungsverfahren mit Beteili-gung aller relevanten Gruppen.	Subordinationsrecht, Verwaltungsakt als typi-sche Handlungsfigur. Ausschließlich parlamen-tarisches System mit Pauschkontrolle und Bewertung durch Wahl alle 4 Jahre. Kaum direkter Einfluß auf Normsetzungsverfahren.
„Grundphiloso- phie“ der Norm- setzung	„ <i>True and fair view/fair presentation</i> “ des Un-ternehmens den Anteilseignern, Mitarbeitern und Behörden gegenüber. Interessenausgleich.	Kontrolle und Offenlegung. Vorsichtsprinzip, Imparität. Steuerung des Unternehmens durch staatliche Eingriffe z.B. mit umwelt-, bau-, gewerbe- oder sozialrechtlicher Intention. Ge-fahrengedanke.

Kommentaren eingeladen wird. Dabei spielt, wiederum anders als im deutschen Bereich, das Internet inzwischen eine zentrale Rolle.

Dabei fehlt das für deutsche Verhältnisse so typische Zwangselement vollkommen. Das IASB denkt nicht in Verwaltungsakten, sondern in Entwicklungs- und Abstimmungsprozessen. Im „Common Law System“ kann jeder Einzelfall zum „*precedent*“ werden und die weitere Regelung (mit)formen. Dieser Abstimmungsprozeß ist zwar ebenso langwierig wie der Gesetzgebungsweg, geht dafür aber viel sachkundiger und ohne das widerwärtige Parteiengezänk und die wohlbekannte ekelhafte Selbstbedienungsmentalität mancher (nicht nur) deutscher Staatsdiener vonstatten.

Weiterhin ist der elementare Gedanke der internationalen Rechnungslegung der *true and fair view*, d.h., die *fair*

presentation wirtschaftlicher Sachverhalte, während im deutschen Handels-, Bau-, Gewerbe- und Umweltrecht die Gedanken der Gefahrenabwehr und der Kontrolle und Staatslenkung die liberalen Grundprinzipien des §252 Abs. 1 HGB inzwischen so weitgehend überwuchert haben, daß von einer einheitlichen Rechnungslegungs-norm schon lange nicht mehr die Rede sein kann. Die Rechnungslegung nach IAS/IFRS soll *Entscheidungsnutzen* vermitteln. Sie soll für den Investor bei seiner Anlageentscheidung nützlich sein. Das Normensystem ist also nicht gemacht, um Unternehmen zu überwachen und mehr oder weniger sinnlose politisch-ideologische Ziele und planwirtschaftliche Sollvorgaben wie in der Energie- oder der Gesundheitswirtschaft durchzusetzen, sondern es dient den Interessen der Wirtschaft selbst. Dies ist ein im Vergleich zum deutschen Regelungsgeber erfrischend neuartiger Gedanke.

3. Der internationale Regelungsgeber

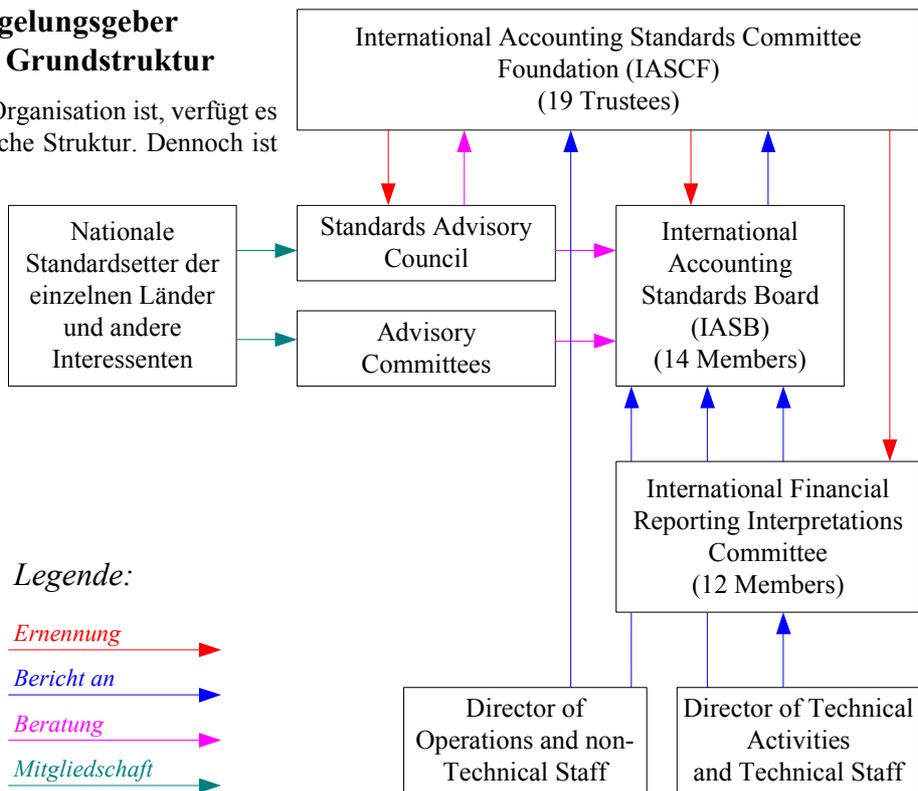
3.1. Das IASB und seine Grundstruktur

Da das IASB keine staatliche Organisation ist, verfügt es auch über keine parlamentarische Struktur. Dennoch ist es demokratischer organisiert als manche politische Interessenvertretung, denn (anders als in dieser) können Vertreter von Unternehmen und Verbänden und sogar die allgemeine Öffentlichkeit sich am Normensetzungsverfahren beteiligen.

3.2. Die Organe des IASB

Die Organisationsstruktur des Standardsetters wurde in den vergangenen Jahren mehrfach verändert. Die nebenstehende Skizze zeigt den seit 2003 bestehenden Zustand, ist aber wegen häufiger Änderungen möglicherweise nicht sehr endgültig.

Legende:



Grundsätzliche Organisationsform ist nunmehr die der Stiftung. Die International Accounting Standards Committee Foundation wurde im März 2001 in Delaware *incorporated*. Ab April 2001 wurde das International Accounting Standards Board (IASB) als Nachfolger des bisherigen International Accounting Standards Committee (IASC) zum Standardsetter.

Die Stiftung hat zwei Hauptkörperschaften: die *Trustees* und das IASB, sowie das *Standards Advisory Council* und das *International Financial Reporting Interpretations Committee* (IFRIC). Die IASC-Stiftung bestimmt und überwacht die IASB-Mitglieder und beschafft die erforderlichen Finanzmittel, während das IASB ausschließlicher Urheber der Standards ist (vgl. auch die vorstehende Abbildung).

- Das Board ist im wesentlichen das Geschäftsführungsorgan der Institution. Die Boardmitglieder sollen Fachkenntnis und Erfahrung auf internationaler Ebene verbinden und die Mitglieder der Stiftung repräsentieren.
- Die beiden Advisory Councils beraten das Board und unterstützen es bei seinen Entscheidungen, repräsentieren die verschiedenen internationalen Standardsetter, die in ihnen Mitglieder sind und bereiten deren Ansichten und Meinungen zu Fragen der Rechnungslegung für das Board auf.
- Das International Financial Reporting Interpretations Committee Beobachtet die Anwendung der Standards und interpretiert die Standards, wenn Einzelfragen auftauchen, die im Text der Standards nicht explizit geregelt sind. Hierbei unterscheidet man sog. „mature issues“, d.h., die Praxis bestehender Standards, und

„emerging issues“, d.h., neu entstehende Themenbereiche, die in zukünftigen Standards geregelt werden sollten.

- Trustees (d.h., Treuhänder) schließlich sind (derzeit) 19 Personen aus den verschiedensten internationalen Unternehmen, die die Arbeit des IASCF jährlich überprüfen, bewerten, das Budget festlegen und die Mitglieder des Boards, des Standing Interpretations Committees und des Standing Advisory Council bestimmen. Außerdem obliegt den Trustees die Verfassung der IASC Foundation und die Festlegung des Budgets.

3.3. Repräsentation internationaler Organisationen

Folgende internationale Standardsetter sind im IASCF vertreten:

- Australien und Neuseeland: Australian Accounting Standards Board (AASB) und Financial Reporting Standards Board (FRSB)
- Kanada: Accounting Standards Board (AcSB)
- Frankreich: Conseil Nationale de la Comptabilité (CNC)
- Deutschland: German Accounting Standards Committee (DRSC)
- Japan: Accounting Standards Board (ASBJ)
- United Kingdom: Accounting Standards Board (ASB)
- United States: Financial Accounting Standards Board (FASB)

Diese breite Repräsentanz stellt einen Interessenausgleich zwischen den einzelnen beteiligten Staaten und die Einführung der Standards in den jeweiligen Ländern sicher. Rechtsquelle für die Beteiligung des DRSC ist §342 HGB.

Über die Mitglieder des IASC sind zahlreiche internationale Organisationen indirekt vertreten, u.a. die EU, die Weltbank, der IMF, internationale Konzerne und viele andere.

Die IASC Foundation (d.h., die *Trustees*) sind zusätzlich geographisch in die drei Hauptherkunftsgebiete „*North*

America“, „*Europe*“, „*Asia-Pacific*“ sowie in den Bereich „*Other*“ aufgeteilt. Mit je 6 Mitgliedern haben Europa und die USA damit die stärkste Vertretung; der asiatisch-pazifische Raum ist mit vier Vertretern präsent und unter „*Other*“ fallen je ein Vertreter aus der Schweiz, aus Brasilien und aus Süd Afrika.

Quellenangabe für die Skizze auf der vorstehenden Seite: <http://www.iasb.org>

4. Grundstruktur der Standards

4.1. IAS und IFRS

Das Regelwerk besteht aus einzelnen Standards. Jeder Standard behandelt ein bestimmtes Thema des Rechnungswesens. Da permanent neue Standards in Kraft treten, wird die Regelungsdichte immer höher. Die anfänglich scheinbar zusammenhanglose Sammlung von Vorschriften deckt daher inzwischen fast alle Themen der Rechnungslegung ab. Bis März 2002 hießen diese Regelwerke „*International Accounting Standard*“ (IAS). Inzwischen werden sie unter dem Titel „*International Financial Reporting Standard*“ (IFRS) herausgegeben. Die Umbenennung drückt die Erweiterung des Inhalts (von „*Accounting*“, also „Buchführung“ hin zu „*Financial Reporting*“, also „Rechnungslegung“) aus, ist aber eben auch nur eine Umbenennung. Alte IASs behalten diese Bezeichnung. Die neuen IFRSs werden wie einst die IASs ab 1 nummeriert („IFRS 1“, „IFRS 2“, ...). Es gibt daher gleichzeitig einen IAS 1 und einen IFRS 1. Die Nummern außer Kraft tretender alter Standards werden aber nicht mehr neu besetzt. Es gibt daher keinen IAS 3 mehr, weil dieser von einer neueren Regelung ersetzt (*superseded*) wurde. Die Liste hat damit „Löcher“.

„IFRS“ ist aber zugleich der Oberbegriff für das Gesamtwerk aller vom Regelungsgeber International Accountin Standards Board (IASB) erlassenen Rechtsvorschriften. Das offizielle Regelwerk hat daher auch den Titel „International Financial Reporting Standards“ mit Untertitel „Incorporating the International Accounting Standards and Interpretations“.

Grundlagenfragen (*fundamental accounting assumptions*) werden im sogenannten „Rahmenkonzept“ (*Framework*) behandelt. Anders als es bei Gesetzen der Fall ist, sind hier alle Grundannahmen und fundamentalen Methoden an einem Ort übersichtlich zusammengefaßt. Auch das *Framework* war schon bei Gründung des IASB Bestandteil der damaligen Standards und wurde unverändert übernommen. Es ist damit ebenfalls ein Teil der heutigen IFRS.

Neben den *Standards* und dem *Framework* stehen die Interpretationen des *International Financial Reporting Interpretations Committee* (IFRIC), bis 2001 *Standing Interpretations Committee* (SIC), die Detail- und Zweifelsfragen in der Auslegung der Standards klären sollen. Auch diese gehören zu dem IFRS-Gesamtwerk. Die selbst auch als SICs bezeichneten Interpretationen werden oft in der Zukunft zu neuen Standards, wenn sich ein Thema als wichtig erweist.

Dieses Werk konzentriert sich auf den Inhalt der eigentlichen Standards; SICs werden nur in Einzelfällen herangezogen.

Die einzelnen IASs bzw. IFRSs haben eine erstaunlich klare Struktur, die sich wohltuend von

der deutscher Gesetze unterscheidet. Jeder Standard hat ein eigenes Inhaltsverzeichnis. Zu Beginn wird stets der Zweck (*scope*) des Standards dargestellt. Die meisten Standards haben zunächst eine Einführung. Auf diese folgt der eigentliche Inhalt, der in Paragraphen gegliedert ist. Wie auch in Gesetzen haben Paragraphen oft Buchstaben und Unternummern; ein Satzähler ist aber nicht enthalten. Die Standards werden daher mit ihrem Namen, der Standardnummer und der Paragraphennummer zitiert, z.B. „IAS 16.31“ oder „IAS 16.3 a“. Die Einführung heißt „*Introduction*“ und hat eine separate Nummerierung. Eine Zitierung wäre beispielsweise „IAS 16.IN3“.

Besonders erfrischend ist, daß alle für einen Standard relevanten Definitionen in den ersten Paragraphen stehen. Die begrifflichen Grundlagen findet man also

- zunächst im Rahmenkonzept (*Framework*) und
- dann am Anfang der jeweiligen Standards.

Während das Rahmenkonzept überall gleichermaßen gilt, können sich relevante Definitionen von einem Standard zum nächsten unterscheiden, denn hier werden jeweils Definitionen im Zusammenhang mit dem Thema des Standards vorangestellt.

Wie bei Gesetzen enden die Standards mit einem Hinweis auf den Zeitpunkt des Inkrafttretens und Übergangsvorschriften.

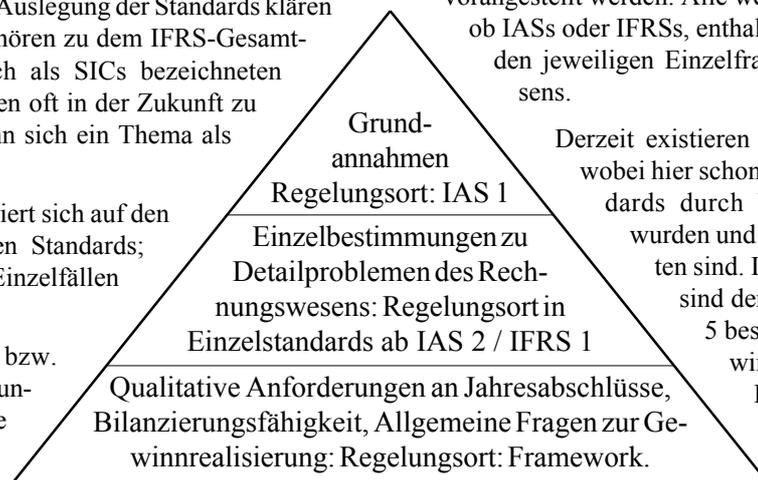
Leider werden bei vielen Standards bei einer Überarbeitung durch das Board auch die Paragraphennummern verändert. Der Standard enthält dann eine Konkordanztafel. Solche Änderungen sind äußerst hinderlich, weil alte Zitierungen dadurch unrichtig werden.

Viele Standards enthalten zudem Anhänge und Beispiele. Das macht besonders numerische Probleme wesentlich übersichtlicher und verständlicher.

4.2. Gesamtstruktur der Standards

Während das Rahmenkonzept (*Framework*) die Grundannahmen (*fundamental accounting assumptions*) der Rechnungslegung enthält, befinden sich die Grundannahmen der Aufstellung des Jahresabschlusses in IAS 1 „*Presentation of Financial Statements*“ (Darstellung des Abschlusses). IAS 1 ist also ein „Fundamentalstandard“, obwohl in vielen Büchern die neueren IFRSs den IASs vorangestellt werden. Alle weiteren Standards, gleich ob IASs oder IFRSs, enthalten Detailregelungen zu den jeweiligen Einzelfragen des Rechnungswesens.

Derzeit existieren die IAS 1 bis IAS 41, wobei hier schon eine Vielzahl von Standards durch Neuregelungen ersetzt wurden und daher außer Kraft getreten sind. In der neuen IFRS-Reihe sind derzeit die Nummer n1 bis 5 besetzt. Die alte IAS-Reihe wird nicht mehr fortgesetzt. Da IFRS-Neuregelungen die alten IASs ersetzen können, dürfte



sich die Zahl der noch gültigen IASs im Laufe der Zeit verringern. Sowohl der inhaltliche als auch der mengenmäßige Gesamtumfang übersteigt den des HGB um ein Vielfaches.

Alle existenten Standards, alle Interpretationen und alle Inhalte des Framework sind gleichermaßen rechtskräftig und verbindlich, aber nicht alle gleichermaßen anwendbar (beispielsweise IAS 29: „*Financial Reporting in Hyperinflationary Economies*“).

Die Entwicklung der IFRS erstreckt sich über inzwischen mehr als ein Vierteljahrhundert und vermittelt nicht immer den Eindruck systematischer kohärenter Rechtsetzung, sondern kasuistischer, an aktueller Notwendigkeit („*emerging issues*“) orientierter Rechtsetzung. Man hat also auf den ersten Blick das Gefühl, eine etwas unsystematische Regelungsquelle vor sich zu haben. In seiner Summe kann das Regelwerk jedoch inzwischen alle relevanten unternehmerischen Sachverhalte abbilden und stellt damit eine Art Universalerkennnisquelle über das Rechnungswesen dar.

Während die IAS/IFRS-Vorschriften über Einkommensteuer gewiß die nationalen Regelungsquellen niemals ablösen werden, scheint es doch wahrscheinlich, daß internationale Vorschriften nach und nach die nationalen Regelungen außer Kraft setzen werden. Je mehr die Zahl und Regelungstiefe der Standards ansteigt, desto weniger sind nationale Rechtsquellen noch erforderlich - zumal durch den *Standard setting process* des IASB eine weitaus bessere Anpassung an die Erfordernisse der Wirtschaft gegeben ist als durch einen traditionellen parlamentarischen Willensbildungsprozeß.

Die grundlegende Struktur der Normierung ist dem deutschen (und im wesentlichen kontinentaleuropäischen) Gesetzgebungssystem weitgehend fremd. Dennoch sind auf diese Art Elemente aller drei Rechtsarten in den Standards manifest:

1. *Code law* liegt in den Regelungen insofern vor als Vertreter staatlicher Organisationen (z.B. der Europäischen Kommission) an der IAS-Normsetzung mitwirken, und weiterhin Elemente aus gesetzlichen Regelungen übernommen wurden;
2. *Case law* liegt vor, weil bei der IAS-Normsetzung durch das IASB die aktuelle Rechtsprechung berücksichtigt wird;
3. *Common law* dringt durch die Beteiligung der Öffentlichkeit ein.

4.3. Übersicht über das Framework

Jedes Regelwerk hat zugrundeliegende Basisannahmen, die sich in den einzelnen Vorschriften manifestieren. In den IFRS stehen solche Grundannahmen im Rahmenkonzept (*Framework*). Dieses enthält Regelungen, Definitionen und Vorschriften zu folgenden Themen und Bereichen, die generell bedeutsam sind:

- Zugrundeliegende Annahmen (*Underlying assumptions*): Prinzip der Periodenabgrenzung (*Accrual*

basis), Prinzip der Unternehmensfortführung (*Going concern*)

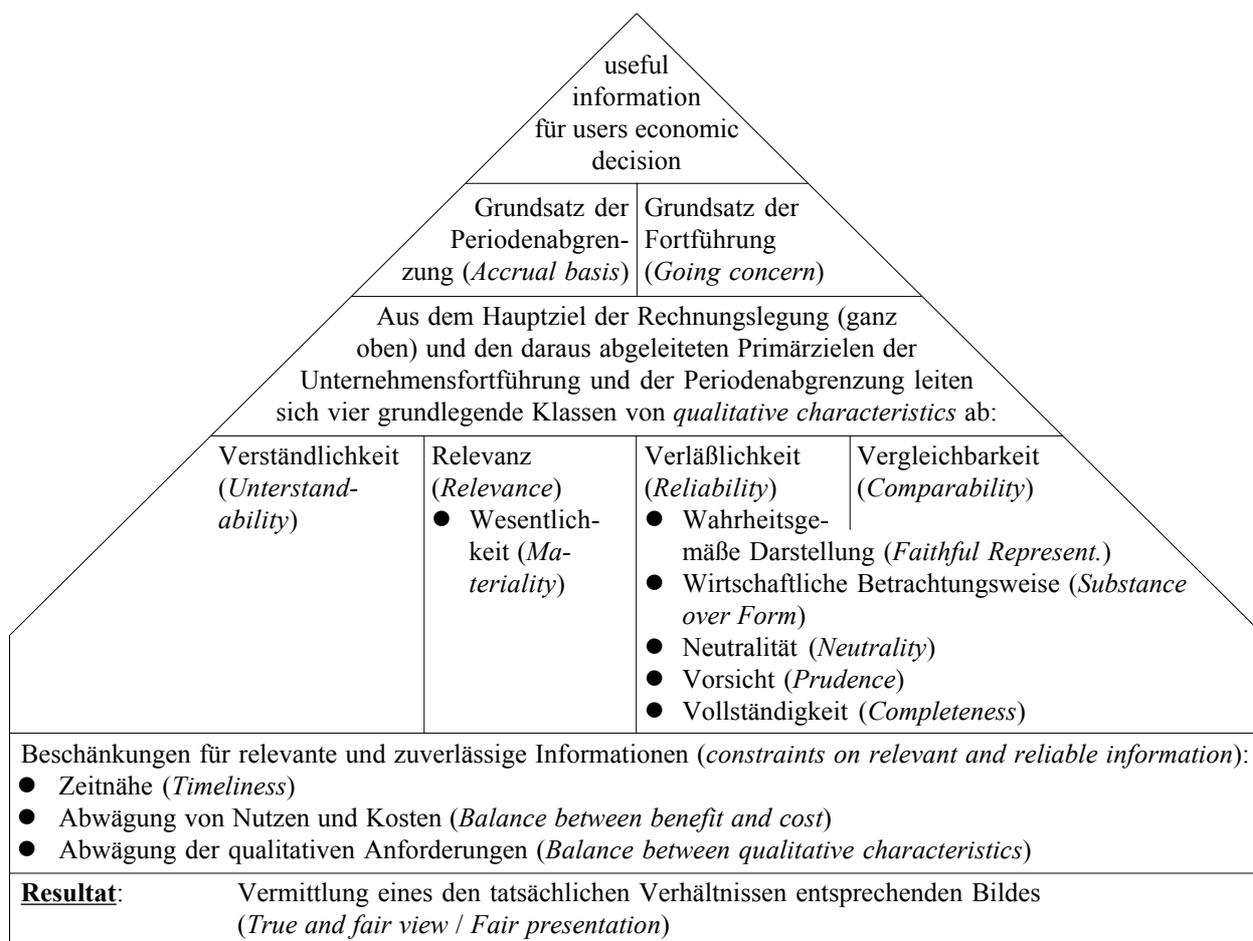
- Qualitative Eigenschaften des Jahresabschlusses (*Qualitative characteristics of financial statements*): Verständlichkeit (*Understandability*), Relevanz (*Relevance*), Wesentlichkeit (*Materiality*)
- Verlässlichkeit (*Reliability*): Glaubwürdige Darstellung (*Faithful representation*), Wirtschaftliche Betrachtungsweise (*Substance over form*), Neutralität (*Neutrality*), Vorsicht (*Prudence*), Vollständigkeit (*Completeness*), Vergleichbarkeit (*Comparability*)
- Beschränkungen für relevante und verlässliche Informationen (*Constraints on relevant and reliable information*): Zeitnähe (*Timeliness*), Abwägung von Nutzen und Kosten (*Balance between benefit and cost*), Abwägung der qualitativen Anforderungen an den Abschluß (*Balance between qualitative characteristics*)
- Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes (*True and Fair View/Fair Presentation*)
- Abschlußposten (*Elements of Financial Statements*): Vermögenswerte (*Assets*), Verbindlichkeiten (*Liability*), Eigenkapital (*Equity*), Ertragskraft (*Performance*), Erträge (*Income*), Aufwendungen (*Expenses*)
- Erfassung von Abschlußpositionen (*Recognition of the Elements of Financial Statements*)
- Bewertung von Abschlußpositionen (*Measurement of the Elements of Financial Statements*)
- Kapital- und Kapitalerhaltungskonzepte (*Concepts of Capital and Capital Maintenance*)

Die im IFRS-Framework enthaltenen Grundgedanken dienen im wesentlichen der Entwicklung neuer und der Anwendung bestehender Standards, der Harmonisierung bestehender Regelungen und als Richtlinie bei der Interpretation bestehender Standards hinsichtlich neuer, in den Standards zunächst noch nicht berücksichtigter Fragen. Sie enthalten damit die Leitprinzipien, die sich in den einzelnen Standards manifestieren.

Die Skizze auf der folgenden Seite zeigt einen Versuch der Systematisierung der im Rahmenkonzept (*Framework*) zugrundegelegten Prinzipien der Rechnungslegung.

Das Framework ist nicht selbst ein Standard und enthält daher keine konkreten Vorschriften zu Einzelfragen der Rechnungslegung oder Offenlegung unternehmerischer Sachverhalte; es kann (und sollte) jedoch in Zweifelsfällen vom Bilanzierenden herangezogen werden.

Anders als im Handelsrecht hat der internationale Regelungsgeber die dem Rechnungswesen zugrundeliegenden Prinzipien übersichtlich an einer Stelle zusammengefaßt. Während man einige Grundprinzipien im Handelsrecht mittendrin findet (z.B. in §252 HGB), andere gar nicht (was beispielsweise kann der „sachverständige Dritte“ des §238 HGB, d.h., was ist im Wege des Gewohnheitsrechts vorgeschrieben und was ist es nicht?), gibt es in den IFRS diesbezüglich Klarheit. Das macht das Regelwerk übersichtlich und leichter nutzbar.



4.4. Übersicht über die Standards

Die Standards enthalten die konkreten Einzelvorschriften zu den einzelnen Teilgebieten des Rechnungswesens. Sie sind damit das eigentliche Vorschriftenwerk, das den Bilanzierenden leitet. Da die Entwicklung der Standards an einzelnen Fragen orientiert wird, entsteht zunächst vielfach der Eindruck eines mehr oder weniger ungeordneten Regelwerkes; inzwischen ist jedoch ein gewisser Grad an umfassender Vollständigkeit entstanden.

Derzeit existieren die folgenden Standards:

- IAS 1: „Darstellung des Abschlusses“ (*„Presentation of Financial Statements“*)
- IAS 2: „Vorräte“ (*„Inventories“*)
- IAS 7: „Kapitalflußrechnungen“ (*„Cash Flow Statements“*)
- IAS 8: „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Änderungen von Schätzungen und Fehler“ (*„Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates, and Errors“*)
- IAS 10: „Ereignisse nach dem Bilanzstichtag“ (*„Events After the Balance Sheet Date“*)
- IAS 11: „Fertigungsaufträge“ (*„Construction Contracts“*)
- IAS 12: „Ertragssteuern“ (*„Income Taxes“*)
- IAS 14: „Segmentberichterstattung“ (*„Segment Reporting“*) [Tritt Ende 2008 außer Kraft]
- IAS 16: „Sachanlagen“ (*„Property, Plant and Equipment“*)

- IAS 17: „Leasingverhältnisse“ (*„Leases“*)
- IAS 18: „Erträge“ (*„Revenue“*)
- IAS 19: „Leistungen an Arbeitnehmer“ (*„Employee Benefits“*)
- IAS 20: „Bilanzierung und Darstellung von Zuwendungen der öffentlichen Hand“ (*„Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance“*)
- IAS 21: „Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse“ (*„The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates“*)
- IAS 23: „Fremdkapitalkosten“ (*„Borrowing Costs“*)
- IAS 24: „Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“ (*„Related Party Disclosures“*)
- IAS 26: „Bilanzierung und Berichterstattung von Altersvorsorgeplänen“ (*„Accounting and Reporting by Retirement Benefit Plans“*)
- IAS 27: „Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS“ (*„Consolidated and Separate Financial Statements“*)
- IAS 28: „Anteile an assoziierten Unternehmen“ (*„Investments in Associates“*)
- IAS 29: „Rechnungslegung in Hochinflationenländern“ (*„Financial Reporting in Hyperinflationary Economies“*)
- IAS 31: „Anteile an Joint Ventures“ (*„Interests in Joint Ventures“*)
- IAS 32: „Finanzinstrumente: Darstellung“ (*„Financial Instruments: Disclosure“*)

- IAS 33: „Ergebnis je Aktie“ („*Earnings per Share*“)
- IAS 34: „Zwischenberichterstattung“ („*Interim Financial Reporting*“)
- IAS 36: „Wertminderung von Vermögenswerten“ („*Impairment of Assets*“)
- IAS 37: „Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen“ („*Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*“)
- IAS 38: „Immaterielle Vermögenswerte“ („*Intangible Assets*“)
- IAS 39: „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ („*Financial Instruments: Recognition and Measurement*“)
- IAS 40: „Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“ („*Investment Property*“)
- IAS 41: „Landwirtschaft“ („*Agriculture*“)

IAS 41 war der letzte vom ehemaligen IASC in Kraft gesetzte Standard. Weitere Regelwerke werden vom IASB unter dem Titel „International Financial Reporting Standards“ („IFRS“) entwickelt. Sachlich liegt im Grunde eine Fortsetzung nach IAS 41 vor, nur der Name wurde verändert. Derzeit bestehen folgende IFRSs:

- IFRS 1: „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“ („*First-time Adoption of International Financial Reporting Standards*“)
- IFRS 2: „Anteilsbasierte Vergütung“ („*Share-based Payment*“)
- IFRS 3: „Unternehmenszusammenschlüsse“ („*Business Combinations*“)
- IFRS 4: „Versicherungsverträge“ („*Insurance Contracts*“)
- IFRS 5: „Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche“ („*Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations*“)
- IFRS 6: „Exploration und Bewertung ungehobener Bodenschätze“ („*Exploration for and Evaluation of Mineral Assets*“)
- IFRS 7: „Finanzinstrumente: Offenlegung“ („*Financial Instruments: Disclosure*“)
- IFRS 8: „Operating Segments“ („*Geschäftssegmente*“)

Für eine Reihe weiterer IFRSs liegen bereits Entwürfe vor. Insbesondere besteht zum Zeitpunkt der Abfassung dieses Werkes bereits ein Entwurf für eine eigene „reduzierte“ Standardversion für kleine und mittelständische Unternehmen. Dieses Regelwerk soll speziell auf die Bedürfnisse des inhabergeführten Mittelstandes zugeschnitten werden, für den viele der bisherigen eher kapitalmarktorientierten Regelungen nicht anwendbar sind.

Die in der vorstehenden Liste „fehlenden“ Standards wurden im Laufe der Zeit durch neue Standards ersetzt („superseded“). Fällt ein alter Standard fort, so bleibt sozusagen eine „Lücke“, da bestehende Nummern nicht verändert werden. Die bislang durch neue Regelwerke ersetzten Standards sind:

- IAS 3: „*Consolidated Financial Statements*“. In 1989 ersetzt durch IAS 27 und IAS 28.
- IAS 4: „*Depreciation Accounting*“. In 1999 ersetzt von IAS 16, 22 und 38.
- IAS 5: „*Information to Be Disclosed in Financial Statements*“, ab 1997 von IAS 1 ersetzt.
- IAS 6: „*Accounting Responses to Changing Prices*“, von IAS 15 ersetzt.
- IAS 9: „*Accounting for Research and Development Activities*“, seit 1999 von IAS 38 ersetzt.
- IAS 13: „*Presentation of Current Assets and Current Liabilities*“, von IAS 1 ersetzt.
- IAS 14: „Segmentberichterstattung“ („*Segment Reporting*“). Wird Ende 2008 von IFRS 8 ersetzt.
- IAS 22: „*Business Combinations*“, ab 31.03.2004 von IFRS 3 ersetzt.
- IAS 25: „*Accounting for Investments*“, von IAS 39 und IAS 40 ersetzt.
- IAS 30: „*Disclosures in the Financial Statements of Banks and Similar Financial Institutions*“ durch IFRS 7 ersetzt.
- IAS 35: „*Discontinuing Operations*“, von IFRS 5 ab 2005 ersetzt.

Neben der Außerkraftsetzung wurden einige Standards auch umbenannt bzw. tiefgreifend verändert ohne zugleich außer Kraft gesetzt zu werden.

4.5. Übersicht über die Interpretations

Die Standing Interpretations entstehen aufgrund konkreter Fragen, die an das IASB herangetragen werden und die nach Meinung der Beteiligten nicht oder nicht ausreichend in den IAS bzw. IFRS geregelt sind. Sie konkretisieren also lediglich die IAS, können aber als *emerging issue* oft in die Schaffung eines neuen Standards münden. Ähnlich wie die Standards sind sie nummeriert, werden von Zeit zu Zeit verändert und ggfs. auch wieder außer Kraft gesetzt, so daß derzeit nicht alle Nummern „belegt“ sind. Durch neue Standards (und Updates bestehender Regulierungen) werden hier mehr alte Texte außer Kraft gesetzt als bei den Standards selbst; es ist also weniger „übrig“.

Die derzeit vorhandenen Interpretations sind:

- SIC 7: „Introduction of the Euro“
- SIC 10: „Government Assistance – No Specific Relation to Operating Activities“
- SIC 12: „Consolidation – Special Purpose Entities“
- SIC 13: „Jointly Controlled Entities – Non-Monetary Contributions by Venturers“
- SIC 15: „Operating Leases – Incentives“
- SIC 21: „Income Taxes – Recovery of Revalued Non-Depreciable Assets“
- SIC 25: „Income Taxes – Changes in the Tax Status of an Enterprise or its Shareholders“
- SIC 27: „Evaluating the Substance of Transactions in the Legal Form of a Lease“
- SIC 29: „Disclosure – Service Concession Arrangements“

SIC 31: „Revenue – Barter Transactions Involving Advertising Services“

SIC 32: „Intangible Assets – Website Costs“

Neue Interpretationen werden vom International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) veröffentlicht. Dieses hat das bisherige Standing Interpretations Committee ersetzt, wie das IASB das ehemalige IASC ersetzt hat. Bisherige Interpretationen des IFRIC sind:

IFRIC 1: „Changes in Existing Decommissioning, Restoration and Similar Liabilities“

IFRIC 2: „Members’ Shares in Co-operative Entities and Similar Instruments“

IFRIC 4: „Determining Whether an Arrangement Contains a Lease“

IFRIC 5: „Rights to Interests Arising from Decommissioning, Restoration and Environmental Rehabilitation Funds“

IFRIC 6: „Liabilities arising from Participating in a Specific Market – Waste Electrical and Electronic Equipment“

IFRIC 7: „Applying the Restatement Approach under IAS 29“

IFRIC 8: „Scope of IFRS 2“

IFRIC 9: „Reassessment of Embedded Derivatives“

IFRIC 10: „Interim Financial Reporting and Impairment“

IFRIC 11: „IFRS 2: Group and Treasury Share Transactions“

IFRIC 12: „Service Concession Arrangements“

IFRIC 13: „Customer Loyalty Programmes“

IFRIC 14: „IAS 19 – The Limit on a Defined Benefit Asset, Minimum Funding Requirements and their Interaction“

Zahlreiche weitere neuen Interpretationen bestehen als Entwurf („Draft“). Sie heißen dann „IFRIC D“ (für „Draft“) mit einer Nummer. Verfolgt man den Entstehensprozeß neuer Interpretationen, so kann man nachvollziehen, wie das IFRIC zweifelt, sich umentscheidet und seine Meinung ändert: manche Interpretationen wurden zurückgezogen, andere aufgegeben, wieder andere liegen jahrelang als Entwurf herum und werden dann mit ganz anderem Inhalt in Kraft gesetzt als ursprünglich gedacht.

Dies dokumentiert aber auch, daß das IASB ständig an den neusten Entwicklungen dranbleibt und damit viel aktuellere Regelungen in Kraft setzen kann als ein Gesetzgeber mit einem handelsrechtlichen Regelwerk, das in seinen Grundzügen noch aus dem 19. Jahrhundert stammt und zuletzt durch das Bilanzrichtliniengesetz von 1985 grundlegend überdacht worden ist.

Dieses Werk ist ein Grundlagenwerk und geht es nur ausnahmsweise auf die SIC/IFRIC-Texte ein.

4.6. Ziele und grundsätzliche Eigenschaften der IFRS-Rechnungslegung

Ziel der Rechnungslegung ist, Informationen über die Vermögens- und Finanzlage, deren Veränderung und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Unternehmens darzustellen. Zentrales Merkmal ist *decision usefulness*

(Entscheidungsnutzen) für andere Unternehmen und Kapitalmarktteilnehmer, die als Anleger auftreten und ihre Investitionsentscheidung mit den aus der Rechnungslegung ersichtlichen Daten treffen wollen.

Diese Grundsatz deckt sich eigentlich mit §238 Abs. 1 HGB und insbesondere mit §289 Abs. 1 Satz 1 HGB (Lagebericht), ist jedoch im Detail sehr unterschiedlich ausgestaltet. Während das Handelsrecht zunächst für alle Kaufleute gilt und die §§264 ff HGB für alle Kapitalgesellschaften anwendbar sind, richtet sich das IFRS-Regelwerk primär an börsennotierte Gesellschaften. Diese haben einen anderen Blickwinkel: will der Einzelunternehmer, sei er Kapital- oder Personengesellschaft nicht alle Einzelheiten publizieren und damit der Konkurrenz zugänglich machen, die dann u.U. sehen kann, wer die größten Kunden und Lieferanten eines Unternehmens sind, will die kapitalmarktnahe Gesellschaft primär ihre Leistungsdaten bekanntmachen um für Anleger attraktiv zu werden und auf diese Weise Eigenkapital durch Emission neuer Anteile zu beschaffen. Dies ist insbesondere mit Blick auf die Basel II Neuregelungen, die ab Anfang 2007 in Kraft sind bedeutsam, denn „traditionelle“ Bankkredite sind hierdurch vielfach teurer geworden. Alternative Finanzierungsformen, insbesondere auch Venture Capital und Mezzaninefinanzierung, haben damit eine größere Bedeutung erlangt. Das aber ändert langsam auch den Blickwinkel von Einzelgesellschaften, die inzwischen ebenfalls vermehrt auf Publizität setzen – um zum Beispiel für stille Gesellschafter interessant zu werden. Dies trägt zur Verbreitung der IFRS-Rechnungslegung auch im Mittelstand bei. Auf den Webseiten der Unternehmen werden vielfach schon jetzt die Offenlegungsanforderungen der IAS/IFRS freiwillig übererfüllt.

4.6.1. Grundgedanken im Framework

Die Grundgedanken im Rahmenkonzept (*Framework*) entsprechen systematisch den Grundsätzen der ordnungsgemäßen Buchführung (GoB). Sie bestehen seit 1989 und sind damit der älteste Teil des derzeitigen IFRS-Regelwerkes. Die Vorschriften des Framework haben Geltung in sämtlichen Standards.

Hauptziel der Rechnungslegung ist, Entscheidungsnutzen für eine Vielzahl von Adressaten zu stiften (F12-14). F 9 zählt daher eine Reihe von solchen Interessenten auf, u.a. Investoren, Kreditgeber, Regierungen aber auch Arbeitnehmer oder Kunden. Während das Handelsrecht an der Vorsicht orientiert ist, und damit den Gläubigerschutz als oberstes Prinzip kennt, wollen die IFRS ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Veränderungen in der Vermögens- und Ertragslage vermitteln.

Das Rahmenkonzept leitet nicht nur die bestehenden Standards, sondern auch den Bilanzierenden beim Fehlen konkreter Einzelfallregelungen. Das Rahmenkonzept soll dann als Richtlinie herangezogen werden (Analogie, IAS 8.11).

Dem Abschluß liegen zwei wesentliche Grundannahmen zugrunde:

- Periodenabgrenzung (*Accrual basis*) ist der Grundsatz, daß Geschäftsvorfälle der Rechnungsperiode zuzurechnen sind, der sie wirtschaftlich angehören, und nicht der Periode, in der die zugehörigen Zahlungen geleistet werden. Bei Vorauszahlungen sind daher transitorische Posten und bei Nachzahlungen antizipative Posten zu bilden (F 22).
- Unternehmensfortführung (*Going concern*) besagt, daß von einer Fortführung der Unternehmenstätigkeit auszugehen ist. Dies ist u.a. Grundlage für die Abschreibung aber auch viele Bewertungsregeln. Ist das Unternehmen tatsächlich gezwungen, seine Tätigkeit einzustellen, oder beabsichtigt es dies tatsächlich, so ist dieser Umstand im Abschluß anzugeben (F 23).

Auf diesen Grundlagen bauen qualitative Anforderungen an den Jahresabschluß auf. Diese sind Merkmale, durch welche die im Abschluß ersichtlichen Informationen für den Adressaten nützlich werden (F 24):

- Verständlichkeit (*Understandability*): Informationen müssen so aufbereitet werden, daß ein sachkundiger Jahresabschlußleser sich ein Bild verschaffen kann. Entspricht im Wesentlichen §§238ff HGB.
- Bedeutsamkeit (*Relevance*): Nur entscheidungsrelevante Informationen sollen ausgewiesen werden. Voraussetzung hierfür ist die Wesentlichkeit (*materiality*). Der Relevanzgrundsatz bedingt auch, daß die Informationen um so breiter und tiefer dargestellt werden müssen je komplexer das Unternehmensgeschehen ist.
- Wesentlichkeit (*Materiality*): Informationen sind wesentlich, wenn ihr Weglassen oder ihre fehlerhafte oder unvollständige Darstellung die auf der Basis von Abschlußinformationen getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen der Abschlußadressaten beeinflussen könnten (F 30). Die Wesentlichkeit ist daher eher eine Schwelle als eine qualitative Anforderung. Sie liegt im Grunde der Bedeutsamkeit und Verständlichkeit zugrunde. Der Abschluß ist nur verständlich, und die Informationen sind nur bedeutsam, wenn alle wesentlichen Informationen dargestellt werden.

Damit die im Jahresabschluß dargestellten Informationen für wirtschaftliche Entscheidungen der Abschlußadressaten nützlich sind, müssen sie verlässlich dargestellt werden. Dieser Zuverlässigkeitsgrundsatz enthält folgende Komponenten:

- Glaubwürdige Darstellung (*Faithful representation*) ist im wesentlichen der Grundsatz der wahrheitsgetreuen Darstellung;
- Wirtschaftliche Betrachtungsweise (*Substance over form*) besagt, daß Geschäfte nach ihrem tatsächlichen wirtschaftlichen Gehalt (*actual substance*) und nicht nach formaljuristischen Kriterien (*legal form*) zu beurteilen und darzustellen sind. Ein Leasingvertrag ist beispielsweise je nach Regelungsgehalt entweder als Kauf (*finance leasing*) oder als Miete (*operate leasing*) auszuweisen. Der wirkliche Charakter des Vertrages

steht damit im Vordergrund. Das entspricht im wesentlichen dem Typenzwang des BGB-Schuldrechtes;

- Neutralität (*Neutrality*) besagt, daß willkürfrei und wertfrei darzustellen ist;
- Vorsicht (*Prudence*) ist das Vorsichtsprinzip, das dem deutschen Bilanzinterpreten bestens bekannt sein dürfte;
- Vollständigkeit (*Completeness*) ist der ebenfalls allgemein bekannte Grundsatz, daß nichts fortgelassen werden darf. Stille Reserven stehen allgemein im Widerspruch zum Grundsatz der Vollständigkeit. Durch die wahrheitsgemäßere Bewertung der Bilanzposten im Rahmen der IFRS kommt es jedoch kaum zu stillen Reserven. Der im Prinzip auch im Handelsrecht bekannte Vollständigkeitsgrundsatz wird daher erst durch die wahrheitsgemäße Bewertung wirklich erfüllt.
- Vergleichbarkeit (*Comparability*) besagt, daß die Abschlüsse über die Zeit hinweg vergleichbar sein müssen. Der Abschlußleser soll Tendenzen in der Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage erkennen können. Dies schließt einerseits den Stetigkeitsgrundsatz ein, d.h. die Anforderung, daß einmal gewählte Bewertungs- und Bilanzierungsmethoden beibehalten werden müssen; andererseits ist der Abschlußleser über alle Änderungen in Bewertungs- und Bilanzierungsmethoden zu informieren.

Alle diese Merkmale gelten immer gleichzeitig. Jeder Gegenstand ist nach allen diesen Regelungen zu betrachten.

Einschränkende Merkmale für relevante und verlässliche Informationen sind:

- Zeitnähe (*Timeliness*): Die Rechnungslegung muß in Zeitnähe zum offengelegten Sachverhalt vorgenommen werden. Dem Bilanzierenden wird unter dem Gesichtspunkt des Entscheidungsnutzen eine Abwägung zwischen möglichst früher aber möglicherweise unzuverlässiger und späterer aber sehr zuverlässiger Offenlegung aufgegeben.
- Kosten-Nutzen-Verhältnis (*Cost-benefit-balance*): Die einzelnen Rechnungslegungsvorschriften dürfen das Unternehmen nicht über Gebühr belasten. Der Nutzen der Offenlegung muß stets größer sein als die Kosten der Informationsbeschaffung und -offenlegung. Das berücksichtigt auch, daß die Bereitstellung zusätzlicher Informationen die Fremdkapitalaufwendungen senken kann, weil dies das Rating des Unternehmens verbessert. Auch hier besteht also ein Ermessensspielraum des Bilanzierenden. Der Kosten-Nutzen-Grundsatz entspricht zusammen mit dem Wesentlichkeitsprinzip in etwa den größenabhängigen Erleichterungen im Handelsrecht.
- Balance zwischen den einzelnen Merkmalen (*Balance between qualitative characteristics*): Zwischen den einzelnen Anforderungen ist ein Ausgleich anzustre-

ben. Kein Einzelkriterium darf ein anderes Kriterium verdrängen.

Insgesamt sollen diese Grundsätze sicherstellen, daß ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird. Dies ist das zentrale Kriterium des Entscheidungsnutzens für den Anwender.

4.6.2. Das Gesamtkonzept

Durch diese Regelungen soll eine wahre und angemessene Darstellung (*true and fair view*) bzw. eine angemessene Präsentation (*fair presentation*) erreicht werden (F 46). Dieses Prinzip steht über allen anderen Prinzipien. Es wird daher oft als *overriding principle* bezeichnet, was den deutschen auf Vorsicht und Gläubigerschutz ausgerichteten HGB-Regelungen direkt widerspricht. Das manifestiert sich an verschiedenen Stellen:

- Bei Sachanlagen ist beispielsweise ein Verkehrswertansatz zulässig, wenn ein Verkehrswert zuverlässig ermittelt werden kann (IAS 16.31 ff); allerdings ist die Buchung gegen eine Neubewertungsrücklage vorgeschrieben.
- Ebenso darf bei immateriellen Vermögenswerten ein Verkehrswertansatz vorgenommen werden, wenn ein aktiver Markt besteht (IAS 38.85); auch hier mit einer Neubewertungsrücklage vorgegangen werden.
- Bei Immobilien, die als Wertanlage (z.B. zur Erzielung von Miet- oder Spekulationserträgen) dienen, ist ebenfalls ein Verkehrswertansatz zulässig (IAS 40.35).

Der Verkehrswert kann auch über dem fortgeführten oder Durch Abschreibung zustand gekommenen Wert liegen. Er kann die Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögensgegenstandes übersteigen. Die Zuschreibungsvorschrift des §280 HGB kennt eine nur ungefähr äquivalente Regelung, die im Handelsrecht jedoch hinter der Vorsicht zurücksteht.

Insgesamt decken sich die IFRS-Regelungen teilweise mit denen des Handelsgesetzbuches; sie sind jedoch wesentlich übersichtlicher und damit für den Bilanzierenden nutzbarer dargestellt.

Anders als das deutsche Handelsrecht kennen die International Financial Reporting Standards kein Maßgeblichkeitsprinzip (§254 HGB). Die IAS sind vollkommen vom Steuerrecht entkoppelt. Sie sind keine steuerrechtliche Rechnungslegung. Hierfür ist vielmehr eine separate, nach den Regelungen der jeweiligen Länder anzufertigende Rechnungslegung erforderlich.

Dies ist nicht nur notwendig, weil es kein internationales Steuerrecht gibt, und die IFRS also auf nationale Steuerrechte hin kompatibel sein müssen, sondern auch sinnvoll, weil damit ein Rechtsgebiet nicht durch Detailvorschriften des jeweils anderen Rechtsgebietes überfrachtet wird.

Es wundert daher nicht, daß mit Einführung der IFRS die Probleme mit der Unterscheidung der Steuer- und der Handelsbilanz erhalten bleiben. Da das Steuerrecht keine ernsthaften Globalisierungsansätze zeigt, wird die fak-

tisch doppelte Rechnungslegung uns wohl weiter begleiten. Die Unterschiede zwischen deutschem Handelsrecht und deutschem Steuerrecht sind aber meist viel größer als die zwischen IFRS und deutschem Steuerrecht. Man kann daher immerhin hoffen, daß in Zukunft wieder öfter eine Einheitsbilanz möglich ist – oder die Unterschiede wenigstens leichter zu handhaben sind.

4.6.3. Grundsätzliche Definitionen

Eine besonders positive Eigenschaft der internationalen Rechnungslegung ist, daß die zugrundeliegenden Definitionen zumeist klar vom eigentlichen Regelungsgehalt abgegrenzt sind. Das macht das Gesamtwerk übersichtlicher und für den Bilanzierenden leichter nutzbar.

Asset: Assets sind in den IFRS Vermögensgegenstände (Wirtschaftsgüter): *a resource controlled by the enterprise as a result of past events and from which future economic benefits are expected to flow to the enterprise*. Gemeinsame Eigenschaft aller Assets ist also ihr Potential, künftig wirtschaftlichen Nutzen (*Probable Future Benefit*) zu vermitteln, der zu einem zukünftigen Zeitpunkt zu *Net Cash Inflows* führt (u.a. F 49, 53 und 89).

Der künftige wirtschaftliche Nutzen kann nach F 55 bestehen in

- dem Vermögensgegenstand selbst (Primärnutzen), z.B. dessen Anwendung in der Leistungserstellung;
- Tausch gegen andere Vermögensgegenstände;
- Begleichung einer Schuld (bei Geld);
- Entnahme durch die Eigentümer des Unternehmens.

Der Vermögensbegriff ist also wesentlich weiter gefaßt als es im deutschen Recht der Fall ist. Daher gehören alle ökonomischen Ressourcen zu den Assets, auch diejenigen, die nach deutschem Recht nicht bilanzierungsfähig wären wie z.B. manche immateriellen Vermögensgegenstände (*Intangible Assets*). Auch Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen können nach IFRS zu Assets werden; selbst eigenerstellte Webseiten können u.U. aktiviert werden.

Aus dem selben Grund ist auch eine Neu- und zugleich ggfs. eine Höherbewertung von Assets vorgesehen, die das HGB ebenfalls nicht bzw. nur bei Kapitalgesellschaften (§280 HGB) kennt. Für verschiedene Umlaufvermögensgegenstände gibt es ein Wahlrecht der Bewertung nach Niederstwertprinzip oder der Bewertung nach Tageswert – selbst dann, wenn dieser höher als die Anschaffungskosten sein sollte, und Sachanlagevermögensgegenstände sind regelmäßig auf ihren tatsächlichen Wert hin zu überprüfen (*impairment test*) und ggfs. neu zu bewerten.

Die Bildung stiller Reserven ist damit sehr stark eingeschränkt und die Rechnungslegung ist wahrheitsgemäßer.

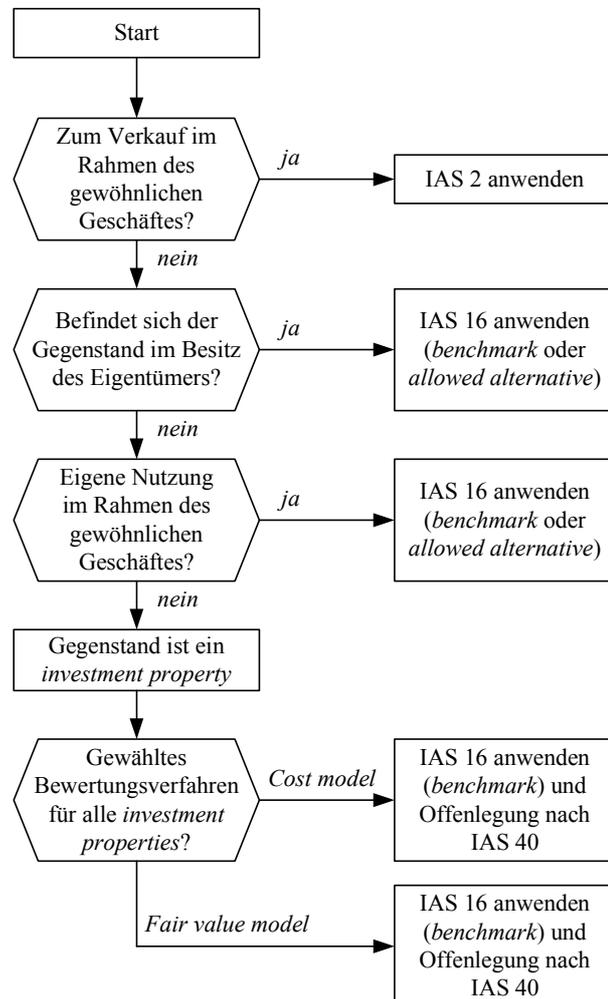
Da der wahrscheinliche künftige wirtschaftliche Nutzen der zentrale Gedanke der Vermögensdefinition ist, werden die Vermögensgegenstände nicht nach Gesamteinheiten ausgewiesen, wie es im bürgerlichen Recht gefordert wird, sondern nach nutzenbringenden Kompo-

nenten. Dies ist ein fundamentaler Unterschied zum deutschen Recht, der dem IFRS-Nutzer klar sein sollte. §95 BGB regelt zunächst, daß was nur zu einem vorübergehenden Zweck in ein Gebäude eingefügt wird, nicht zu den Bestandteilen des Grundstücks gehört. Im Umkehrschluß folgt daraus, daß was permanent mit dem Grund und Boden verbunden ist, mit diesem auch eine bilanzielle Einheit bildet. Die Immobilie ist also mit allen Bestandteilen als Einheit auszuweisen. Nur R 4.2 Abs. 3 EStR erlaubt insofern eine Ausnahme als daß Gebäude nach Nutzungszusammenhang in verschiedene Wirtschaftsgüter aufgeteilt werden dürfen. Die IFRS hingegen untersuchen nicht physikalische Einheiten, sondern den von einem Vermögensgegenstand erwarteten Nutzen. Je nach identifizierbarem Nutzen sind die einzelnen Komponenten separat auszuweisen (*Component Approach*). Anstatt eines einheitlichen Gebäudes, oder seiner Nutzungsarten, sind also der Grund und Boden, der Rohbau, Ausbauten, Außenanlagen oder auf dem Gebäude bestehende Rechte wie Luftrechte (zum Errichten zusätzlicher Stockwerke oder Aufbauten) oder Rechte zum Anbringen von Außenwerbung oder zur Benennung des Gebäudes mit dem Namen eines Sponsors als separate Vermögensgegenstände auszuweisen. Das ist viel komplizierter, aber auch aussagekräftiger.

Die weitgefaßte Definition des Assetbegriffes bedingt auch eine entsprechend umfassende und unübersichtliche Regelung in den Standards. Neben den allgemein gültigen Grunddefinitionen aus F 49 stehen zahlreiche spezielle Definitionen aus den einzelnen Standards. Man muß also jeweils am speziellen Regelungsort nach besonderen Vorschriften suchen:

- IAS 2 regelt die Bewertung und bilanzielle Behandlung der *Inventories*. *Inventories* (Vorräte) sind Gegenstände, die zum Verkauf bereitgehalten werden, die sich in Produktion befinden oder die in Form von Material auf ihre Weiterverarbeitung warten (IAS 2.4). Die Position entspricht damit im wesentlichen dem Material- und Warenbegriff und umfaßt die fertigen und unfertigen Erzeugnisse in Produktionsbetrieben. Der Inventory-Begriff ist jedoch enger als der Umlaufvermögensbegriff gefaßt: zu bestimmten un abgeschlossenen Auftragsfertigungen („work in progress“), Finanzinstrumenten und land- und forstwirtschaftlichen Vermögensgegenständen bestehen eigene Regelungen (IAS 2.1).
- IAS 16 regelt die bilanzielle Behandlung von Sachanlagevermögensgegenständen („*Property, Plant and Equipment*“). Hierunter fallen im wesentlichen Grundstücke und Gebäude sowie Maschinen, Fahrzeuge und andere Anlagen; „biologische Vermögensgegenstände“ (z.B. Feldfrüchte) sind ebenso ausgenommen wie Abbau- und Schürfrechte (IAS 16.2).
- IAS 40 regelt schließlich die Behandlung von *Investment Property*. Hierbei handelt es sich um Grundbesitz (d.h., Grundstücke und Gebäude), der zum Zwecke der Vermietung oder Verpachtung im Eigentum oder im Rahmen eines Finance Leasing Vertrages im

Besitz des Bilanzierenden befindet, von diesem aber nicht selbst genutzt wird. IAS 40 regelt in diesem Zusammenhang zahlreiche spezifische Offenlegungsvorschriften. Wird ein Grundbesitz vom Bilanzierenden selbst genutzt, so liegt ein „normales“ Anlagevermögen vor und IAS 16 ist anwendbar.



Neben diesen grundlegenden Regelungen bestehen weitere Vorschriften zu speziellen Vermögensgegenständen:

- IAS 17 regelt die Leasingverträge, die im Falle des *Finance Leasing* auch Vermögensgegenstände auf Seiten des Leasingnehmers betreffen,
- IAS 28 regelt die Investitionen in verbundene Gesellschaften (*Associates*),
- IAS 31 enthält Vorschriften über die Offenlegung von *Joint Ventures*, was ebenfalls vermögensrelevant sein kann,
- IAS 36 enthält die Vorschriften über Wertminderungen von Vermögensgegenständen,
- IAS 39 enthält detaillierte Regelungen zu immateriellen Vermögensgegenständen und
- IAS 41 enthält Regelungen für die Landwirtschaft, die auch biologische Assets wie z.B. ungeerntete Feldfrüchte betreffen.

Die *Interpretations* enthalten schließlich Detailvorschriften, die über die grundsätzlichen Regelungen der Standards hinausgehen, etwa die Bewertung von Webseiten. Wir wollten uns aber in diesem Werk auf die grundsätz-

lichen Regelungen der Standards beschränken und uns nicht mit den *Interpretations* befassen.

Liability: Den Vermögensgegenständen stehen bilanziell die Verbindlichkeiten (*Liabilities*) gegenüber. *Liabilities* sind allgemein wirtschaftliche Verpflichtungen aufgrund von Ereignissen der Vergangenheit, dem sogenannten „obligating event“, die zu einem Ressourcenabfluß führen und zuverlässig quantifizierbar sind (*a present obligation of the enterprise arising from past events, the settlement of which is expected to result in an outflow from the enterprise of resources embodying economic benefits*). F 62 zählt ausdrücklich die Zahlung flüssiger Mittel, Übertragung von Vermögenswerten, Erbringung von Dienstleistungen, den Ersatz einer Verpflichtung durch eine andere oder die Umwandlung der Verpflichtung in Eigenkapital als Möglichkeiten der Erfüllung auf.

Zwischen Verbindlichkeiten im deutschen Sinne und Rückstellungen wird dabei nicht unterschieden; maßgeblich ist alleine die Wahrscheinlichkeit des zukünftigen Ressourcenabflusses. Nach Zeit und Höhe ungewisse Schulden sind den IAS jedoch als sogenannte *Provisions* bekannt (IAS 37.10); dem Grunde nach ungewisse Verpflichtungen erscheinen als Eventualverbindlichkeiten (*Contingent liabilities*) und sind ebenfalls offenkundig. Die Passivierung ungewisser Schulden ist jedoch wesentlich restriktiver gefaßt als es im HGB der Fall ist.

Den Eventualschulden stehen übrigens Eventualforderungen (*Contingent assets*) gegenüber, also dem Grunde nach ungewisse Forderungen; etwas, was im Handelsrecht aufgrund der Vorsicht völlig unmöglich wäre.

Verschiedene Standards kennen jedoch vier Grundtypen von Verbindlichkeiten:

- Finanzverbindlichkeiten (*financial liabilities*) nach IAS 32 und IAS 39,
- andere vertragliche Verbindlichkeiten, die nach jeweils separaten Standards zu bilanzieren sind, z.B. Leasingverpflichtungen (IAS 17),
- nichtvertragliche Verbindlichkeiten, die nach *Framework* oder auch nach Spezialbestimmungen anderer Standards zu bilanzierend sind, wie z.B. latente Steuern (IAS 12), aber hier können auch Verbindlichkeiten aus Schadenersatz erscheinen, sowie
- Rückstellungen (*Provisions*) nach IAS 37.

Equity: Die Differenz zwischen dem Wert der Assets und den *Liabilities* heißt auch *Equity* (*the residual interest in the assets of the enterprise after deducting all its liabilities*), was in etwa dem deutschen Reinvermögensbegriff entspricht. Neben F49 finden sich weitere Regelungen in F 65; eine Eigenkapitalgliederung ist möglich, aber nicht starr vorgeschrieben. Dies ist nach F 68 auch damit begründet, daß die IFRS für Unternehmen aller Rechtsformen anwendbar sein sollen, sich die Rahmenbedingungen hinsichtlich Art und Ausweis des Eigenkapitals jedoch bei den verschiedenen Rechtsformen u.a. erheblich unterscheiden.

Der *Equity*-Begriff ist auch bei der Unternehmensübernahme (IFRS 3) und im Konzernrechnungswesen bedeutsam, denn der Unterschied zwischen Kaufpreis und *equity* ist der (positive oder negative) Geschäfts- oder Firmenwert.

Income: Auch der Einkommensbegriff entspricht weder deutschem Steuer- noch deutschem Handelsrecht: Unter *Income* versteht man im Rahmen der IFRS nach F 70 (a) *increases in economic benefits during the accounting period in the form of inflows or enhancements of assets or decreases of liabilities that result in increases in equity, other than those relating to contributions from equity participants*.

Aufwendungen: Dem *Income* stehen Aufwendungen (*Expenses*) gegenüber, die in F 70 (b) als *decreases in economic benefits during the accounting period in the form of outflows or depletions of assets or incurrences of liabilities that result in decreases in equity, other than those relating to distributions to equity participants* definiert sind.

Aufwendungen werden nicht von Kosten und Ausgaben differenziert. Die IFRS sprechen von Finanzierungskosten, obwohl es im externen Rechnungswesen ja eigentlich keine Finanzierungskosten, sondern ausschließlich Finanzierungsaufwendungen gibt. Eine begriffliche Übereinstimmung mit dem internen Rechnungswesen ist in den IFRS so wenig beabsichtigt wie im Handelsrecht. Ebenso deckt sich der *Income*-Begriff nicht mit dem Ertragsbegriff der Kostenrechnung. Wie im Handelsrecht werden auch hier die Begriffe von denen des internen Rechnungswesens abweichend definiert. Eine entsprechende Überleitung zwischen externem und internem Rechnungswesen ist also auch im Bereich der IAS/IFRS erforderlich. Auch aus der IFRS-GuV müssen die Zins- und Abschreibungsaufwendungen und sonstige neutrale Posten entfernt und gegen die entsprechenden kalkulatorischen Kosten ersetzt werden.

Außerordentliche Aufwendungen und Erträge wurden in den IFRS schon immer viel restriktiver gehandhabt als im Handelsrecht; seit 2004 sind sie jedoch gänzlich abgeschafft worden (IAS 1.87). Es dürfen damit selbst Aufwendungen in Folge von Naturkatastrophen oder ähnlichen schwerwiegenden Schadensereignissen nicht mehr als „außerordentlich“ angegeben werden! Grundgedanke dieser Regelung ist, daß vieles in den „außergewöhnlichen“ Posten versteckt worden ist. Dies vermindert den Informationsnutzen für den Abschlußleser, weil dieser nicht mehr erkennen kann, was da im einzelnen vorgefallen ist. Bisher „außerordentliche“ Posten wären nunmehr in separaten Kontierungen und entsprechenden Posten im Jahresabschluß auszuweisen. Das Fehlen eines starren Gliederungsschemas wie in den §§266, 275 HGB erleichtert dies. Verluste und Reparaturaufwendungen durch Naturkatastrophen wären damit klar als solche im Abschluß zu benennen und damit für den Abschlußleser transparent. Dieser kann sich damit ein besseres Bild von standortspezifischen und anderen Risiken machen.

4.6.4. Bewertungsprobleme

Ein Sachverhalt ist dem Grunde nach zu bilanzieren, wenn (F 83)

- es wahrscheinlich ist, daß ein mit dem Sachverhalt verbundenen künftiger wirtschaftlicher Nutzen dem Unternehmen zufließen oder von ihm abfließen wird und
- die Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder der Wert des Sachverhaltes verlässlich ermittelt werden kann.

Ein Gegenstand, der diese Kriterien nicht erfüllt, kann dennoch im Anhang angegeben werden.

Während hierbei zunächst die Überlegungen zu Wesentlichkeit und Vollständigkeit eine Rolle spielen, bestehen eine Vielzahl von Detailvorschriften zur Bilanzierung der Höhe nach, d.h., zur Bewertung. Die Bewertung erfordert die Anwendung eines Bewertungsmaßstabes, um dem abstrakten Sachverhalt einen in einer Währung ausweisbaren Wert zuzuweisen. Schon F 100 nennt eine Anzahl von Wertmaßstäben:

- Historical cost ist der Wert eines Asset, der sich aus Anschaffungs- oder Herstellkosten und allen folgenden Wertänderungen ergeben hat.
- Current cost ist der Betrag, der zum Gegenwartszeitpunkt zu zahlen wäre, wenn ein gleichwertiger Gegenstand beschafft werden müßte.
- Settlement value ist der Wert, der durch die ordnungsgemäße Veräußerung zu erzielen gewesen wäre.
- Present value ist der abgezinste Barwert einer zukünftigen Forderung oder Verbindlichkeit.

In den einzelnen Standards werden weitere Wertmaßstäbe festgelegt, die jeweils im Kontext der einzelnen Standards verlangt werden, um Entscheidungsnutzen für den Abschlußleser zu vermitteln:

- Actuarial present value ist der Barwert der versprochenen zukünftigen Zahlungen aus einem Pensionsplan, d.h., die zukünftigen Zahlungen müssen gemäß der Kapitalwertmethode abgezinst werden (insbesondere bei Pensionsrückstellungen) (IAS 26.8).
- Carrying amount ist der Zeitwert eines Vermögensgegenstandes nach Berücksichtigung der Abschreibung, also der Bilanzwert des Gegenstandes (IAS 16.6; 36.5).
- Cash sind gesetzliche Zahlungsmittel, bewertet zum Nominalwert, sowie bargeldgleiche, also höchstliquide Kautionen und Pfandbeträge (IAS 7.6).
- Cash equivalents sind kurzfristige, hochliquide, jederzeit in Geld konvertierbare Forderungen, deren Summe und Fälligkeit dem Grund, der Höhe und dem Zeitpunkt nach genau bekannt und keinem signifikanten Risiko unterworfen sind (IAS 7.6).
- Closing Rate ist der am Bilanzstichtag festgestellte Kurs einer Fremdwährung (IAS 21.7).

- Cost ist generell im Rahmen des begrifflichen Systems der IAS nur der Betrag an Geld oder sonstigen Zahlungsmitteln, der zum Erwerb eines Vermögensgegenstandes zum Zeitpunkt des Erwerbes erforderlich ist (IAS 16.6). Der „Kostenbegriff“ der IAS ist daher eigentlich ein Zahlungsbegriff und hat nichts mit der deutschen Abgrenzung zwischen Auszahlungen, Ausgaben, Aufwendungen und Kosten zu tun. Die IFRS sind daher als Basis für eine Kosten- und Leistungsrechnung ebenso untauglich wie das Handelsrecht.
- Cost of Disposal ist der negative Schrottwert eines Vermögensgegenstandes, also die direkt dem Gegenstand zurechenbaren Entsorgungskosten, ausschließlich Finanzierung und Einkommensteuer (IAS 36.5).
- Fair value ist der zwischen sachkundigen Vertragsparteien erzielbare Verkaufspreis eines Vermögensgegenstandes (IAS 16.6). Diese Definition ist weitgehend mit der des Net selling price identisch. Im Zusammenhang mit dem Konzernrechnungswesen ist Fair value der Wert, zu dem ein Vermögensgegenstand unter sachkundigen Vertragsparteien ausgetauscht oder eine Verbindlichkeit erfüllt werden könnte (IAS 22.8). Dies kann ein anderer Wert sein, weil hier nur die konzerninterne Verrechnung gemeint ist. Praktisch identisch ist auch die entsprechende Definition in IAS 21.7 bezüglich der Fremdwährungsverbindlichkeiten, in IAS 18.7 bezüglich der Erträge, in IAS 19.7 bezüglich der Leistungen an Arbeitnehmer und in IAS 20.3 bezüglich der Subventionen.
- Net realizable value ist bei Vermögensgegenständen des Umlaufvermögens und des Inventars der zu erwartende Verkaufspreis unter gewöhnlichen Geschäftsumständen abzüglich eventuell noch offener Kosten der Herstellung und der direkt mit dem Verkaufsprozeß verbundenen Kosten wie beispielsweise Provisionen (IAS 2.4). Der Begriff ist spezifisch für Waren, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie für Fertig- und Unfertigprodukte (Material) gedacht und unterscheidet sich insofern vom Net selling price.
- Net selling price ist der erzielbare Einzelverkaufspreis für einen Vermögensgegenstand unter sachkundigen Vertragsparteien abzüglich der Entsorgungskosten (IAS 36.5). Hierbei denkt IAS 36 eher an den Verkauf von Anlagevermögensgegenständen; der Verkauf von Waren, Produkten usw. ist in IAS 2 mit dem net realizable value geregelt.
- Impairment loss ist der Betrag, um welchen der Zeitwert (*Carrying amount*) eines Vermögensgegenstandes seinen recoverable amount übersteigt (IAS 36.5).
- Present value ist der Gegenwartswert, also der abgezinste Wert einer zukünftigen Zahlungsverpflichtung. Der Begriff erscheint direkt in IAS 19.7 und wird indirekt bei der Bewertung verschiedener Gegenstände angewandt, etwa bei *Value in use* (IAS 36.5) oder beim *Actuarial present value* (IAS 26.8).

- **Recoverable Amount** ist der für einen Vermögensgegenstand erzielbare Wert, jeweils der höhere Wert aus Marktwert und „*Value in use*“, d.h., Barwert aller erwarteten künftigen Zahlungsströme, die der Vermögensgegenstand vermittelt (IAS 36.5).
- **Residual Value** ist der Wert, den ein Vermögensgegenstand am Ende seiner Lebensdauer hat, abzüglich der Entsorgungskosten (IAS 16.6).
- **Value in Use** ist der Gegenwartswert (Barwert) aller künftigen erwarteten Zahlungsströme, die ein Vermögensgegenstand vermittelt, einschließlich seiner erwarteten Entsorgungskosten (IAS 36.5).

Diese chaotische Grundstruktur zeigt gut den unsystematischen Charakter des historischen Wachstums der IFRS.

Anders als im deutschen Recht stehen Vorsichtsprinzip und Gläubigerschutz nicht an erster Stelle. Wertsteigerungen beispielsweise durch unabgerechnete und unfertige Produkte, die im deutschen Recht nicht bilanzierungsfähig wären, sind nach IFRS zu aktivieren. Verbindlichkeiten sind ausschließlich nach Stichtagskurs (*Closing Rate*) zu bewerten, auch dann, wenn dieser unter dem Anschaffungskurs liegt. Auch bei Leasing, Wertpapieren und Vorratsvermögen ist eine Bewertung über den Anschaffungs- oder Herstellkosten unter Umständen möglich.

Dieser grundsätzliche konzeptionelle Unterschied zeigt sich gut in einem Vergleich der Herstellkosten nach IAS und HGB (vgl. oben): Insgesamt ist die Bewertung nach IFRS höher als die nach HGB, weil das Vorsichtsprinzip nachrangig ist. Entwicklungskosten, die im Handelsrecht unter das Aktivierungswahlrecht des §248 Abs. 2 HGB fallen, aber auch fertigungsbezogene Verwaltungskosten sind damit zu aktivieren.

Vielfach sind Bewertungen, die im deutschen Recht durch das Maßgeblichkeitsprinzip von steuerrechtlichen Vorschriften, insbesondere überhöhten Abschreibungen verzerrt sind, im Rahmen der IFRS-Bewer-

<u>Vergleich: Die Herstellkosten nach HGB und IFRS</u>			
<i>Komponente</i>	<i>HGB alt</i>	<i>HGB neu</i>	<i>IFRS</i>
Materialeinzelkosten	Pflicht	Pflicht	Pflicht
Fertigungseinzelkosten	Pflicht	Pflicht	Pflicht
Sondereinzelkosten der Fertigung	Pflicht	Pflicht	Pflicht
Materialgemeinkosten	Wahlrecht	Pflicht	Pflicht
Fertigungsgemeinkosten	Wahlrecht	Pflicht	Pflicht
Forschungskosten	Verbot	Verbot	Verbot
Entwicklungskosten	Verbot	Wahlrecht	Pflicht*
Verwaltungskosten			
● fertigungsnahe Verwaltungskosten	Wahlrecht	Pflicht	Pflicht
● allgemeine Verwaltungskosten	Wahlrecht	Wahlrecht	Verbot
Fremdkapitalzinsen			
● herstellungsbezogene Zinsen	Wahlrecht	Wahlrecht	Pflicht**
● nicht herstellungsbezogene Zinsen	Verbot	Verbot	Verbot
Vertriebskosten	Verbot	Verbot	Verbot

* Entwicklungskosten sind nur gemäß den Kriterien von IAS 38 ansatzpflichtig.

** Herstellungskostenbezogene Fremdkapitalzinsen sind bei den sogenannten „qualifying assets“ ansatzpflichtig; vgl. Neufassung des IAS 23.

tung genauer, realistischer und marktnäher. Das gilt insbesondere beim Ausweis der Pensionsverpflichtungen, die im deutschen Recht vielfach unterbewertet sind, aber beispielsweise auch für Vermögensgegenstände, die etwa durch Sonderabschreibungen unterbewertet worden sind. Gleichzeitig sind die Verbindlichkeiten jedoch wesentlich weniger differenziert auszuweisen. So ist beispielsweise eine Trennung der langfristigen Verbindlichkeiten und der Wechselschulden nicht notwendigerweise vorgesehen.

Auch die IFRS besitzen jedoch Wahlrechte. Vielfach bestehen für ein- und denselben Sachverhalt mehrere parallele Bewertungsvorschriften. Der Bilanzierende hat dann die Wahl, welche Bewertungsmethode er anwenden will, unterliegt aber auch hier dem Stetigkeitsgrundsatz.

Ein gutes Beispiel hierfür ist IAS 16.29 ff. Nach dieser Regelung kann ein Sachanlagevermögensgegenstand entweder nach dem Anschaffungskostenmodell (*Cost model*) oder nach dem Neubewertungsmodell (*Revaluation model*) angegeben werden. Die Unternehmung hat diesbezüglich ein explizit in IAS 16.29 festgelegtes Wahlrecht.

Die Standards erklären oft eine bestimmte Methode zur Standardmethode (*benchmark treatment*). Zulässige Alternativen heißen dann *allowed alternative treatment*. Dies entspricht handelsrechtlichen Vorschriften, die die Begriffe „sollen“ und „dürfen“ enthalten. Ein Beispiel ist IAS 23.10 ff: Zinsaufwendungen „sollen“ nach dieser Regel als Aufwendung erfaßt werden (*Benchmark treatment*). Sie „dürfen“ aber auch aktiviert werden, wenn sie dem Bau oder der Herstellung eines Vermögensgegenstandes zugerechnet werden können (IAS 23.12). Auf diese Art sollen möglichst alle Bilanzierenden auf eine bestimmte Methode verpflichtet werden. Abweichungen müssen oft begründet bzw. im Anhang offengelegt werden.

Solchen offiziellen („Expliziten“) Wahlrechten stehen aber auch eine Vielzahl faktischer Wahlrechte gegenüber, die den Spielraum des Bilanzierenden faktisch erhöhen. Ein Beispiel ist die Bestimmung der Nutzungsdauer eines Vermögensgegenstandes (IAS 16.56 f). Diese ist aus Erfahrungswerten abzuleiten und nicht, wie etwa im Handelsrecht indirekt im Wege der Maßgeblichkeit aus einer Steuerrichtlinie. Der Bilanzie-

rende hat damit ein Defacto-Wahlrecht mit weitreichenden Folgen: da nämlich die Sachanlagen nicht nach physikalischen Einheiten sondern nach Komponenten auszuweisen sind, und da alle Komponenten mit gleicher Abschreibung zu einer Einheit zusammengefaßt werden dürfen, ist IAS 16.56 f faktisch auch ein Wahlrecht über die Bildung der Komponenten.

Darüber hinaus bestehen auch im so umfangreichen IFRS-Regelwerk noch immer inhaltliche Lücken. Einzelne Sachverhalte sind noch immer nicht im Detail geregelt. Dies bietet weiteren Ermessensspielraum, der faktisch zu Wahlrechten ausgestaltet werden kann. Ein gutes Beispiel hierfür sind die geringwertigen Wirtschaftsgüter. Die sind zwar auch nicht im Handelsrecht geregelt, aber in §6 Abs. 2 EStG. Die dortige Regelung kann im Wege der Maßgeblichkeit auch handelsbilanziell angewandt werden. Das Steuerrecht ergänzt auf diese Weise vielfach das ebenfalls lückenhafte deutsche Handelsrecht. Leider gibt es keinen Maßgeblichkeitsgrundsatz im Bereich des internationalen Rechnungswesens. Dies ist dort unmöglich, weil ja weltweite Geltung angestrebt wird – im Kontext vieler sehr unterschiedlicher Steuerrechtssysteme. Die Behandlung der geringwertigen Wirtschaftsgüter wird daher faktisch bis zu einem Anschaffungs- oder Herstellkostenwert i.H.v. 1.000 Euro in etwa analog den deutschen Vorschriften akzeptiert. „In etwa“ bedeutet aber, daß i.d.R. eine Sofortabschreibung durchgeführt wird. Die Pauschalabschreibung über fünf Jahre, die im deutschen Steuerrecht durch die Unternehmensteuerreform ab 2008 maßgeblich wird, findet nicht statt. Eine Verbrauchsfiktion, wie sie in §6 Abs. 2 Satz 1 EStG enthalten ist, gibt es gar nicht.

Es besteht die verbreitete Meinung, daß die Bewertung nach IAS/IFRS realistischer sei. Das stimmt nur eingeschränkt. Die Regelungen enthalten ein Instrumentarium, mit dem eine realistische Bewertung dem Grunde und der Höhe nach *möglich* ist, aber man muß dieses Instrumentarium auch sachgerecht anwenden wollen und können. Zahlreiche faktische oder explizite Wahlrechte erlauben indirekt auch eine Verschleierung der Vermögensverhältnisse der berichtenden Unternehmung. Eine der hauptsächlichen Kritiken am Handelsrecht, nicht (mehr)

realistisch zu bewerten (und zu viele und zu hohe Stille Reserven zu bilden) betrifft damit auch die IFRS-Rechnungslegung – aber mit der Maßgabe, daß man hier nicht zu einer verschleiernenden Berichterstattung gezwungen ist. Möglich ist dies dennoch.

4.6.5. Bestandteile des Jahresabschlusses

Der Jahresabschluß (*financial statement*) besteht aus fünf wesentlichen Teilen:

- Bilanz (*balance sheet*)
- Eigenkapitalveränderungsrechnung (*statement of changes in equity*)
- Gewinn- und Verlustrechnung (*income statement*)
- Anhang (*notes to financial statement*)
- Cash Flow Rechnung (*cash flow statement*)

Für diese Teile bestehen Einzelvorschriften, aber kein festgelegtes Schema. Die §§266, 275 HGB haben in den IAS keine Entsprechung.

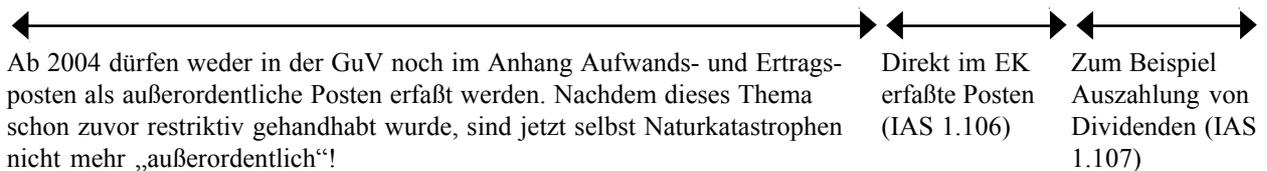
Die IFRS kennen keinen grundsätzlichen Unterschied zwischen Konzern- und Einzelabschluß. Sie erheben den Anspruch, für sämtliche Abschlüsse gleichermaßen anwendbar zu sein. Die Vorschriften zum Konzernrechnungswesen befinden sich daher nur in den verschiedenen Einzelstandards verteilt; spezielle Normen hierzu bestehen nicht. Dies führt zu einer viel größeren Einheitlichkeit. Prinzipien, die auf den Einzelanschluß angewandt werden, lassen sich meist direkt auf den Konzernabschluß übertragen. Das Konzernrechnungswesen ist damit kein „Sonderbereich“ der Rechnungslegung.

4.6.5.1. Mindestumfang der Bilanz

In der Bilanz (ab 2009 offiziell als „*Statement of financial position*“ bezeichnet) ist lediglich zwischen *current/non-current* zu unterscheiden. Ein *current asset* (IAS 1.66) ist hierbei ein *asset*, das zum Verkauf oder Verbrauch bereitgehalten wird und dessen Verbrauch oder Verkauf binnen 12 Monaten erwartet wird, oder *cash* oder *cash equivalents*, wenn sie keinen Beschränkungen unterliegen. Eine *current liability* ist gleichermaßen eine Verbindlichkeit, die im Rahmen des normalen Geschäftsbetriebes beglichen werden soll, für Handelszwecke gehalten wird oder innerhalb von 12 Monaten beglichen werden soll. In den einzelnen

Aktiva (Vermögen, <i>Assets</i>)	Mindestumfang der Bilanz	Passiva (Kapital, <i>Liabilities</i>)
<p>Anlagevermögen (<i>Non-current assets</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Anlagevermögen, Ausrüstungen und Immobilien, ● Immaterielle Vermögensgegenstände, ● <i>Financial assets</i>, ● Forderungen (<i>Receivables</i>), langfristig, ● Investitionen in andere Unternehmen, bei denen die Equity-Methode angewandt wurde, <p>Umlaufvermögen (<i>Current assets</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Inventar (Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Waren, Fertig- und Unfertigprodukte usw), ● Forderungen (<i>Receivables</i>), kurzfristig, ● Forderungen und Abgrenzungen aus Steuern, ● Rechnungsabgrenzung (<i>Accrual</i>) 	<p>Eigenkapital (<i>Equity</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Ausgegebene Anteilsscheine, ● Rücklagen. <p>Fremdkapital (<i>Liabilities</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Langfristige, verzinsliche Verbindlichkeiten, ● Verbindlichkeiten, ● Verbindlichkeiten und Abgrenzungen aus Steuern, ● Rückstellungen, ● <i>Minority interests</i> und ● Rechnungsabgrenzung (<i>Accrual</i>) 	

Gesamte Veränderung des Eigenkapitals in der Berichtsperiode		
Comprehensive income		Transaktionen mit Anteilseignern
Periodenergebnis gemäß Gewinn- und Verlustrechnung		Other comprehensive income
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	Verbot außerordentl. Posten (IAS 1.87!)	



Standards finden sich hierzu eine Vielzahl von einzelnen Klassifizierungsregeln zur Unterteilung der jeweiligen Vermögensgegenstände und Schulden.

Eine spezifische Struktur der Bilanz wird nicht vorgeschrieben. Obwohl die Vergleichbarkeit und Informationsfunktion so hoch angebunden sind, wird dennoch jedem Unternehmen die Detailstruktur der Bilanz überlassen – die Regelungen der §§266, 275 HGB würden hier eine vergleichsweise viel höhere Vergleichbarkeit gewährleisten. Hier versucht der Regelungsgeber einen Ausgleich zwischen dem Anspruch der Allgemeinverbindlichkeit für alle Unternehmen und der Vergleichbarkeit. Man bedenke in diesem Zusammenhang, daß auch die §§266, 275 HGB ja nur für Kapitalgesellschaften anwendbar sind bzw. waren. Die IFRS hingegen sollen für Unternehmen aller Branchen und aller Rechtsformen weltweit anwendbar sein. man hat sich daher gegen ein starres Schema entschieden. Bilanzanalysen und Kennzahlenrechnungen werden hierdurch aber erschwert.

Dies bedeutet, daß die Unternehmung im Einzelfall die Bilanz so gestalten muß, wie es dem zugrundeliegenden Interesse des Informationsnutzens für Anleger dienlich ist. Die Verantwortung für eine sachgerechte Bilanzstruktur obliegt damit der Unternehmung selbst. Allerdings regelt IAS 1.66, daß mindestens die vorstehenden Sachverhalte aus der Bilanz hervorgehen müssen.

4.6.5.2. Die Eigenkapitalveränderungsrechnung

Auch für das Eigenkapital kennen die IFRS kein festes Gliederungsschema. Die IFRS sind aber weitgehend mit dem deutschen Gliederungsschema kompatibel. Das ist besonders bei der Einführung der internationalen Rechnungslegung nützlich, denn es kann – trotz neuer Bewertungs- und Offenlegungsmethoden – weitgehend bei der alten Bilanzstruktur geblieben werden, um die Vergleichbarkeit mit früheren Jahren oder anderen Gesellschaften

zu verbessern bzw. zu erhalten. Die Trennung von Eigenkapital und eigenen Aktien ist weitaus weniger starr als es im deutschen Recht der Fall ist.

Für jede Klasse von Anteilen muß das Unternehmen aber mindestens angeben:

- die Anzahl der genehmigten Anteile;
- die Anzahl der ausgegebenen und voll eingezahlten Anteile und die Anzahl der ausgegebenen und nicht voll eingezahlten Anteile;
- den Nennwert der Anteile oder daß die Anteile keinen Nennwert haben;
- eine Überleitungsrechnung der Anzahl der im Umlauf befindlichen Anteile am Anfang und am Ende der Periode;
- die Rechte, Vorzugsrechte und Beschränkungen für die jeweilige Kategorie von Anteilen, einschließlich Beschränkungen bei der Ausschüttung von Dividenden und der Rückzahlung des Kapitals;
- Anteile am Unternehmen, die vom Unternehmen selbst, von Tochterunternehmen oder von assoziierten Unternehmen gehalten werden; und
- Anteile, die für eine Ausgabe auf Grund von Optionen und Verkaufsverträgen vorgehalten werden, unter Angabe der Modalitäten und Beträge.

Beim gezeichneten Kapital und bei den Rücklagen werden die verschiedenen Gruppen von eingezahltem Kapital, Agio und Rücklagen gesondert dargestellt. Außerdem ist eine Beschreibung von Art und Zweck jeder Rücklage innerhalb des Eigenkapitals, den Betrag der Dividenden, der nach dem Bilanzstichtag, jedoch vor der Freigabe zur Veröffentlichung des Abschlusses vorgeschlagen oder angekündigt wurde und der Betrag der aufgelaufenen, noch nicht bilanzierten Vorzugsdividenden anzugeben (IAS 1.79).

Als separate Komponente des Jahresabschlusses muß die Unternehmung gemäß IAS 1.106 zudem angeben:

- das Periodenergebnis, mit Zurechnung zu Eigentümern und Minderheiten;
- die Gesamtauswirkungen der Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und der Berichtigung grundlegender Fehler, die als Benchmark-Methode in IAS 8 behandelt wird und
- für jeden Eigenkapitalanteil eine Überleitungsrechnung vom Eröffnungs- zum Schlußwert unter Berücksichtigung der GuV-Rechnung, des *other comprehensive income* und der Transaktionen mit Anteilseignern in ihrer Eigenschaft als Eigentümer.

Zusätzlich hat die Unternehmung nach IAS 1.107 entweder in dieser Aufstellung oder im Anhang anzugeben:

- Kapitaltransaktionen mit Anteilseignern und Ausschüttungen an Anteilseigner;
- den Betrag der angesammelten Ergebnisse zu Beginn der Periode und zum Bilanzstichtag sowie die Bewegungen während der Periode; und
- eine Überleitungsrechnung der Buchwerte jeder Kategorie des gezeichneten Kapitals, des Agios und sämtlicher Rücklagen zu Beginn und am Ende der Periode, die jede Bewegung gesondert angibt.

Die direkt im Eigenkapital erfaßten Positionen werden auch als *other comprehensive income* bezeichnet. Die Summe aus dem GuV-Ergebnis und *other comprehensive income* ist das *comprehensive income*. Plus die Transaktionen mit Anteilseignern als solchen ergibt sich die Eigenkapitalveränderung der Periode.

Diese Rechnung heißt insgesamt Eigenkapitalveränderungsrechnung. In der Praxis wird sie in Anlehnung an den Verbindlichkeitspiegel oft auch als Eigenkapitalspiegel bezeichnet. Das Rechenwerk soll alle Veränderungen des Eigenkapitals eines Unternehmens zwischen zwei Bilanzstichtagen spiegeln die Zu- oder Abnahme seines Reinvermögenswährend der Periode, unter den im Abschluß angewandten und angegebenen besonderen Bewertungsprinzipien wiedergeben. Mit Ausnahme der Veränderungen, die aus Transaktionen mit den Anteilseignern resultieren, wie etwa Kapitaleinlagen und Dividenden, stellt die Gesamtveränderung des Eigenkapitals das Ergebnis der Tätigkeit des Unternehmens in der Periode dar (IAS 1.106).

Während im Bereich des deutschen Rechts vielfach recht exakte Regelungen über die Art und Weise der Erfüllung von Vorschriften enthalten sind, verhalten sich die IFRS eher liberal. Es bestehen zwei mögliche Formate für die Eigenkapitalrechnung im IFRS-Abschluß vor:

- Spaltenformat: das die Anfangsbilanzwerte jeder Kategorie des Eigenkapitals werden in der Form einer Tabelle in die Schlußwerte übergeleitet. Jede Spalte der Tabelle entspricht hierbei einem der o.g. Punkte;
- Separates Format: Darstellung eines gesonderten Abschlußbestandteils, der nur die das Periodenergebnis, jeden Ertrags- und Aufwands-, Gewinn- oder Verlustposten, der nach anderen Standards direkt im Eigenkapital erfaßt wird sowie die Gesamtaus-

wirkung dieser Posten darstellt; die übrigen Posten werden dann im Anhang des Abschlusses offengelegt.

4.6.5.3. Mindestumfang der GuV

Auch für die Gewinn- und Verlustrechnung ist keine feste Struktur vorgegeben. IAS 1.82 schreibt jedoch vor, daß die folgenden Inhalte wenigstens in der GuV-Rechnung erscheinen müssen:

- Erträge,
- Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit,
- Finanzierungskosten,
- der Anteilige Gewinn oder Verlust aus *Associates* und *Joint Ventures*,
- Steueraufwendungen,
- Gewinn oder Verlust aus außerordentlichen Ereignissen,
- Außerordentliche *items*,
- *Minority interests* und
- Gewinn oder Verlust der Rechnungsperiode.

Die im HGB übliche Unterscheidung nach Gesamtkostenverfahren und Umsatzkostenverfahren ist also auch im Rahmen der IFRS möglich und in IAS 1 sogar mit einem Beispiel vorgeführt.

Auch für die GuV-Rechnung sind verschiedene zusätzliche Informationen vorgeschrieben, die in den *notes* oder in der GuV-Rechnung selbst erscheinen müssen.

4.6.5.4. Weitere Inhalte des Jahresabschlusses

Der Anhang (*Notes to Financial Statements*) ist nicht, wie der Anhang zum deutschen Abschluß, eine zusätzliche Erläuterung, sondern ein integraler Bestandteil der Gesamtinformation. Er ist daher wesentlich umfangreicher als die Angaben im deutschen Anhang. Ähnlich wie im Handelsrecht finden sich die Vorschriften zum Anhang durch das ganze Regelwerk verstreut. Sie werden daher nicht in zusammenhängende Listen komprimiert, zumal der Umfang der jeweiligen Angabepflichten sich nach dem Materiality-Grundsatz richtet, also bei großen Unternehmen an Breite und Tiefe den bei kleinen und mittelständischen Unternehmen erforderlichen Umfang übertrifft.

Die *Cash Flow Rechnung* ist in IAS 7 geregelt und wird in diesem Werk unten dargestellt.

4.7. Fristen, Termine, Stichtage

4.7.1. Abschlußstichtag und Rechnungsperiode

Ähnlich dem deutschen Handelsrecht erlauben auch die IAS vom Kalenderjahr abweichende Rechnungsperioden; die *Reporting Period* sollte jedoch stets ein Jahr sein (IAS 1.36). Ausnahmen hiervon sind nur in begründeten Einzelfällen möglich. Problematisch kann dies insbesondere bei Konzerngesellschaften sein, die über weite geographische Gebiete hinweg tätig sind. Hier schreiben die Regelungsgeber einiger Staaten oder feste Geschäftsjahre vor (die meist mit dem Kalenderjahr übereinstimmen),

andere Regelungsgeber tun das nicht. Dann wird das Geschäftsjahr nach Geschäftsgesichtspunkten festgelegt, um z.B. die Inventur nicht mitten im Weihnachtsgeschäft durchführen zu müssen. Auch in diesem Fall müssen aber einheitliche Konzernbilanzen aufgestellt werden. Das erfordert bei den Tochtergesellschaften mit vom Konzernberichts-jahr abweichenden Geschäftsjahren die Aufstellung von Zwischenabschlüssen (*interim reporting*).

Der *Timeliness*-Grundsatz legt lediglich die Erfordernis der Zeitnähe der Jahresabschlußfeststellung fest. IAS 1.36 gibt kleine klare Auskunft über feste Aufstellungsfristen, wohl um mit nationalen Gesetzgebungen kompatibel zu bleiben.

Die deutschen Aufstellungsfristen für den Jahresabschluß, die bis zu ein Jahr dauern können, sind mit dieser Vorschrift auf jeden Fall nicht kompatibel, weil ein Jahr alte Abschlußzahlen kaum noch praktische Bedeutung für Investoren und andere Entscheidungsträger haben.

4.7.2. Fast Close

Dies ist der Oberbegriff für alle Verfahren und Methoden, die auf die schnelle oder wenigstens beschleunigte Erstellung des Jahresabschlusses gerichtet sind. Der Begriff stammt eigentlich aus dem US-amerikanischen (und auch sonst dem internationalen) Bereich und spiegelt das dort vorherrschende Verständnis von entscheidungsrelevanten Informationen (*time is of essence*): die im Abschluß vermittelten Informationen müssen nicht nur inhaltlich verlässlich, sondern auch zeitnah sein, um den Jahresabschlußlesern relevante Daten vermitteln zu können. Der Wettbewerb zwischen Unternehmen wird damit nicht nur über die Produkte oder Leistungen, sondern auch über die von ihnen erstellten Jahresabschlüsse ausgetragen: wer seine Zahlen schneller vorlegt, ist bei Investoren und Kapitaleignern attraktiver und kann daher mit einem besseren Marktwert rechnen.

Im Zuge der Internationalisierung schwappt die Fast Close Debatte auch immer mehr nach Deutschland und hat insbesondere Unternehmen erfaßt, die ohnehin Jahresabschlüsse nach internationalen Regeln erstellen, d.h., ist nach 2005 von weiter wachsender Relevanz. Der Fast Close Abschluß unterscheidet sich nicht grundsätzlich von einem „normalen“ Jahresabschluß; alle für diesen geltenden Rechtsvorschriften bleiben uneingeschränkt gültig. Allerdings werden die zum Ergebnis führenden einzelnen Arbeiten beschleunigt. Die dabei gültigen Prinzipien sind

- die Verlagerung der Datenbeschaffung möglichst in Zeiten lange vor dem Jahresabschlußstichtag,
- die Verkürzung der innerbetrieblichen Informationswege und Entscheidungsprozesse sowie
- die Vereinfachung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Die Fast Close Debatte ist daher im wesentlichen ein Organisationsproblem, und zwar insbesondere eines der Ablauforganisation. Mit Technikern der Ablaufplanung

wie Gantt-Charts und Netzplananalyse zu arbeiten, kann sich bewähren. Oft kommt es dabei zu einem mehr oder weniger formalen Re-Design der betroffenen Abteilungen, deren Arbeitsabläufe bislang in keiner Weise auf Schnelligkeit ausgelegt waren. Hierbei wird der Produktivitätsgedanke in das Rechnungswesen eingeführt – böse Zungen behaupten allerdings, es sei eher der olympische Gedanke...

Zu den wichtigsten Verfahren der beschleunigten Erfassung gehören:

- Vorverlagerung der Inventurarbeiten in das Geschäftsjahr hinein,
- Permanente Inventur zur sofortigen Verfügbarkeit von Bestandsdaten,
- Über das gesamte Jahr verteilte Stichprobeninventur zur Bestandskontrolle,
- Verzicht auf Inventur bei Kleinteilen oder sonst nachrangigen Vermögensgegenständen und Festbewertung,
- Im deutschen Bereich trickreiche Rotationsverfahren, die die nach §240 Abs. 3 HGB alle drei Jahre dennoch erforderlichen körperlichen Bestandsaufnahmen so auf die Jahre verteilen und verstetigen, daß die durchschnittliche Arbeitslast auf bis zu ein Drittel sinkt,
- Regelmäßige Abstimmung von Konten insbesondere innerhalb von Konzernen, so daß Schlußsalden schneller erreichbar sind,
- Anwendung von nach IAS 2 zulässigen Verbrauchsfolgeverfahren wie FIFO oder Durchschnittsbewertung,
- Möglichst frühzeitige Analyse von Verbindlichkeiten, um die Abstimmung der Schuldpositionen am Abschlußzeitpunkt nicht zu verzögern,
- Anpassung von Zeitverträgen etwa bei Versicherungen, Arbeitnehmern oder Wartung, um die Buchung von Rechnungsabgrenzungsposten zu vermeiden,
- Kontinuierliche Ermittlung des Wertberichtigungsbedarfes insbesondere bei Debitoren sowie
- die konsequente und unternehmensweite Umsetzung von elektronischen Verfahren (Datenbanken, Controlling-Software, integrierte Management-Information-Systeme), so daß Informationen jederzeit erreichbar sind.

Zu Problemen kommt es insbesondere im Zusammenhang mit den deutschen steuerrechtlichen Vorschriften. Das deutsche Maßgeblichkeitsprinzip kann ein Stolperstein auf dem Weg zu einem *Fast Close* sein. Die bekannte Dreimonats-Verzögerung durch die Bewertung von Schuldzinsen (§4 Abs. 4 EStG) wurde jedoch nach nur kurzer Geltung ab 2002 wieder abgeschafft. Weitere Probleme bestehen in der restriktiveren Bewertung nach Steuerrecht, z.B. bei Rückstellungen.

Diese Probleme sind jedoch insgesamt eigentlich nur ein Abbild der ohnehin bestehenden Inkompatibilität zwischen deutschem Steuerrecht und internationaler Rechnungslegung und daher eigentlich kein spezifisches *Fast Close* Problem. Allerdings könnte überlegt werden, die IAS-Bilanzierung von der Steuerbilanz zu entkoppeln und zeitlich vorgelagert zu erstellen.

5. Übersicht über die einzelnen IAS

In diesem Kapitel bieten wir einen Überblick über die „alten“ noch vom IASC in Kraft gesetzten IASs. Die Übersicht enthält nur noch existierende Standards, nicht aber solche, die von Neuregelungen außer Kraft gesetzt wurden. Da neue Standards nur noch als IFRSs erscheinen, und dabei gelegentlich alte IASs außer Kraft gesetzt werden, wird dieses Kapitel mit der Zeit schrumpfen.

5.1. IAS 1: Presentation of Financial Statements

Dieser Standard ist der grundlegendste und enthält elementare Regelungen über die Art und Weise der Offenlegung von Informationen im Jahresabschluß. Daß auch im offiziellen IFRS-Regelwerk die IFRSs vor den IASs stehen, kann auf den ersten Blick irreführend wirken, denn IAS 1 (und nicht IFRS 1) schließt sich inhaltlich an das Rahmenkonzept (*Framework*) an. Hierzu werden zunächst „grundlegende Überlegungen“ („*overall considerations*“) eingeführt.

Die IFRS-Konformität muß das Unternehmen ausdrücklich erklären (IAS 1.16), was die Erfüllung sämtlicher anwendbarer Vorschriften erfordert. Die IFRS erheben den Anspruch, bei vollständiger und richtiger Anwendung nahezu immer ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild zu vermitteln (IAS 1.17). Hierzu muß das Unternehmen jedoch zusätzlich

- möglicherweise fehlende Bilanzierungsregeln durch Analogie aus anderen Regelungen ableiten, wofür IAS 8 Leitlinien bietet,
- Informationen und die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden verlässlich, vergleichbar und vollständig angeben und,
- zusätzliche Angaben bereitstellen, wenn die Anforderungen der IFRS in einem besonderen Fall unzureichend sein sollten, um es dem Adressaten zu ermöglichen, die Auswirkung von einzelnen Geschäftsvorfällen und Ereignissen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens zu verstehen.

Der internationale Regelgeber legt also eine erhebliche Verantwortung in die Hände des Unternehmens. Er setzt voraus, daß das bilanzierende Unternehmen Rechts und Bewertungsvorschriften nicht mißbraucht – was um so eher möglich wäre, als die IFRS keine Strafnormen bei Verstößen vorsehen und das IASB keine Sanktionsmacht besitzt. Allerdings finden sich auf nationaler Ebene oft Kontroll- und Strafinstitutionen, so in Deutschland in Gestalt des Bilanzkontrollverfahrens und des BaFin.

Trotz der im Grunde nur noch sehr spärlichen offenen Wahlrechte bestehen zudem zahlreiche Regelungen, die eine Bewertung zum beizulegenden Zeitwert erfordern (*fair value*). Diese können auch als verdeckte Wahlrechte betrachtet werden, weil oft eine objektive Erkenntnisquelle wie ein Börsen- oder Marktpreis nicht besteht. Der Bilanzierende muß also selbst entscheiden, was „richtig“ ist. Das öffnet einerseits dem Bilanzbetrug Tür und Tor; andererseits erlaubt es auch eine wahrheitsgemäße Be-

urteilung. Das IASB versucht insofern eine Gratwanderung zwischen Wahrheit und Verantwortung.

5.1.1. Grundsätzliche Prinzipien

Zu den nachfolgend enthaltenen Einzelthemen gehören:

- Fair presentation: das *Financial Statement* soll ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild abgeben, ganz wie im Handelsrecht. Die Informationsfunktion ist das grundsätzliche Ziel jeder IFRS-Rechnungslegung und leitet alle in den späteren Standards festgelegten Einzelregelungen (IAS 1.15-24). Die Standards erheben dabei den Anspruch, in den allermeisten Fällen angemessene Richtlinien zu bieten, lassen in IAS 1.19-20 aber auch eine Hintertür, wenn in sehr seltenen Fällen die Anwendung eines Standards kein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermitteln würde. Das Unternehmen ist dann berechtigt, eine eigene Rechnungslegungspolitik zu entwickeln. Ein mögliches Beispiel hierfür ist die Neuregelung der Exploration und Bewertung ungehobener Bodenschätze in IFRS 6, die vor 2006 unregelt und daher Anlaß zu individuellen Rechnungslegungspolitiken war.
- Going concern ist der Grundsatz der Unternehmensfortführung, der besagt, daß wenn nicht tatsächliche Sachverhalte dem entgegenstehen, von der Fortsetzung der Unternehmenstätigkeit auszugehen sein, was u.a. eine entsprechende Bewertung bedingt, denn nur infolge der Fortsetzung wird beispielsweise über mehrere Perioden abgeschrieben (IAS 1.25-26), was schon im *Framework* grundsätzlich vorgeschrieben ist.
- Accrual basis of accounting besagt, daß Ereignisse nicht zum Zeitpunkt der ihnen zurechenbaren Zahlungen, sondern zum Zeitpunkt ihres eigentlichen Stattfindens darzustellen sind. Dies entspricht dem Grundsatz der Periodenabgrenzung (IAS 1.27-28), der auch aus dem *Framework* bekannt ist. Der Grundsatz der Periodenabgrenzung ist die Grundlage für die Bildung von Rechnungsabgrenzungsposten, um Aufwendungen und Erträge der jeweiligen Periode zuzuordnen. Vorauszahlungen bezeichnet man dabei als die sogenannten transitorischen Posten, weil sie in das Folgejahr hinübergebracht werden sollen, und die Nachzahlungen als antizipative Posten, weil sie vorweggenommen werden müssen. Vgl. hierzu auch die Übersicht auf der Folgeseite.
- Materiality and Aggregation: In diesem Grundsatz sind die Einzelbewertung, die auch dem deutschen Handelsrecht bekannt ist, und ein in Deutschland in dieser Form sonst nicht bekannter *Grundsatz der Wesentlichkeit* enthalten. Die Einzelbewertung besagt zunächst, daß jeder Sachverhalt für sich separat darzustellen sei; die Wesentlichkeit hingegen besagt, daß Einzelwerte, die bei der Erstellung des Jahresabschlusses in großer Zahl anfallen, zu Gesamtheiten aggregiert werden dürfen, wenn sie dem Wesen nach ähnlich und damit vergleichbar sind. Was sich nicht

Übersicht über die vier Arten von Rechnungsabgrenzungsposten				
Fall	Situation	Altes Jahr	Neues Jahr	Ausweis als
Antizipative Posten	Noch zu zahlender Aufwand	Aufwand Nachschüssige Zahlung der Löhne	Auszahlung	Sonst. Verbindlichk.
	Noch zu erhaltender Ertrag	Ertrag Nachschüssige Zahlung der Mieterträge für altes Jahr	Einzahlung	Sonst. Forderungen
Transistorische Posten	Vorausgezahlter Aufwand	Auszahlung Versicherung für Folgejahr vorausgezahlt	Aufwand	Aktive RAP
	Vorausgezahlter Ertrag	Einzahlung Miete im voraus für Folgejahr von Mieter erhalten	Ertrag	Passive RAP

ähnlich ist, darf auch nicht zusammengefaßt werden. Der Grad dieser Zusammenfassung wird aber durch die Informationsfunktion des Jahresabschlusses vorgegeben, denn die Entscheidungsnützlichkeit der präsentierten Daten darf durch die Aggregation nicht eingeschränkt werden. (IAS 1.29-31). Einzelne Standards enthalten eine Vielzahl von Klassifizierungsvorschriften, die diesen Grundsatz konkretisieren: so sind Anlagevermögensgegenstände, die nur (noch) zum Verkauf bereitgehalten werden (sogenannte „Veräußerungsgruppen“) separat auszuweisen, weil sie sich durch die Veräußerungsabsicht (und die daher meist vorangegangene Stilllegung) von den normal betriebenen Anlagen unterscheiden (IFRS 5). Solche Klassifizierungsvorschriften haben allgemein den Zweck, den Informationsnutzen zu erhöhen.

- **Offsetting** ist das Verrechnen (Saldieren) von Aktiva und Passiva oder Aufwendungen und Erträgen, das in den IFRS genau wie im deutschen Recht verboten ist, es sei denn, daß ein *offset* spezifisch in einem Standard erlaubt wäre. Zudem ist die Verrechnung unwesentlicher Aufwendungen und Erträge ausdrücklich erlaubt; das zielt offensichtlich auf Dinge wie Skonti oder andere Preisnachlässe, die einem Vermögensgegenstand eindeutig zurechenbar aber vom Betrag her unwesentlich sind (IAS 1.32-35).
- **Frequency of Reporting**: Der Jahresabschluß muß mindestens jährlich aufgestellt werden. Eine Festlegung auf das Kalenderjahr fehlt aber, d.h. abweichende Geschäftsjahre sind möglich. Bei Abweichungen (Rumpfgeschäftsjahre) muß auf den Grund der Abweichung hingewiesen werden. (IAS 1.36-37)
- **Comparative information**: Hier wird vorgeschrieben, daß Vergleichszahlen anzugeben sind (IAS 1.38-44). Dies bedeutet im Kern, daß wenn ab 2005 IAS-Abschlüsse gefertigt werden, Vergleichszahlen schon ab 2004 vorliegen mußten. Allerdings können auch *narrative informations* erforderlich sein, also verbale Darstellungen früherer oder vergleichbarer Sachverhalte. Auch hier steht die Informationsfunktion wieder ganz offensichtlich im Vordergrund. Werden Sachverhalte umgruppiert, so sollen auch die Vergleichszahlen umgruppiert werden – unter Umständen sogar rückwirkend (IAS 1.38). Ist dies unmöglich, oder zu aufwendig (z.B. weil entsprechende Daten in der

Vergangenheit nicht erhoben wurden), so muß wenigstens der Grund für die Nicht-Neuklassifizierung angegeben werden.

- **Consistency of presentation**: Dies ist der Grundsatz der Methodenstetigkeit, der besagt, daß die einmal gewählten Bewertungs-, Bilanzierungs- und Darstellungsmethoden beizubehalten sind. Methodenwechsel sind nur erlaubt, wenn in der Wirklichkeit signifikante Änderungen entstehen oder ein Standard verändert wird (IAS 1.45-46). Änderungen müssen selbst wieder dauerhaft sein und den Entscheidungsnutzen des Abschlusses erhöhen.

Indirekt liegt dem IFRS-Jahresabschluß auch der Klarheitsgrundsatz zugrunde. So müssen alle Teile des Jahresabschlusses eindeutig identifizierbar sein (IAS 1.49 ff) und sind eindeutig zu bezeichnen. Das berichtende Unternehmen muß sich eindeutig identifizieren; auch die formale Aufbereitung der Informationen soll übersichtlich und verständlich sein. Abkürzungen, Rundungs- und Rechenregeln und dgl. müssen eindeutig ersichtlich sein. All dies dient dem Oberziel des Informationsnutzens.

5.1.2. Die Bilanz

In der Bilanz ist zunächst zwischen *current/non-current* zu unterscheiden. Eine Unterscheidung nach Liquidität ist als *allowed alternative treatment* zulässig, wenn dies eine aussagekräftigere Bilanz ergibt.

Ein Umlaufvermögensgegenstand (*current asset*) (IAS 1.66) ist hierbei ein *asset*,

- das zum Verkauf oder Verbrauch im normalen Geschäftsbetrieb bereitgehalten wird,
- dessen Verbrauch oder Verkauf binnen 12 Monaten erwartet wird,
- dessen Realisation (z.B. bei kurzfristigen Forderungen) binnen 12 Monaten erwartet wird oder
- das *cash* oder ein *cash equivalent*, ist und keinen Beschränkungen unterliegt.

Andere Vermögensgegenstände sind als langfristig zu klassifizieren. Weiterführende Klassifizierungsvorschriften finden sich in speziellen Standards, etwa in IFRS 5 hinsichtlich der zum Verkauf gehaltenen langfristigen Vermögensgegenstände und aufgegebenen Geschäftsbereiche oder in IAS 39 hinsichtlich der verschiedenen Arten von Wertpapieren.

Für die Verbindlichkeiten (*liabilities*) besteht eine ähnliche Gliederungsvorschrift. Eine kurzfristige Verbindlichkeit (*current liability*) ist eine Verbindlichkeit, die

- innerhalb des gewöhnlichen Geschäftszyklusses des Unternehmens getilgt wird,
- die primär für Handelszwecke gehalten wird,
- die voraussichtlich binnen 12 Monaten ab dem Bilanzstichtag beglichen wird oder
- deren Erfüllung vom Unternehmen nicht auf einen Zeitpunkt jenseits der 12-Monats-Grenze verschoben werden kann.

Andere Verbindlichkeiten sind stets als langfristig zu klassifizieren. Beispiele hierfür sind etwa Darlehen oder manche langfristige Finanzinstrumente. Überzogene Bankkonten sollen ausdrücklich als *current liabilities* ausgewiesen werden (IAS 1.72), auch dann, wenn sie voraussichtlich nicht in den kommenden 12 Monaten ausgeglichen werden; sie könnten aber in einer weitaus kürzeren Frist fällig werden, d.h., die Kündigungsfrist der Bank wäre ggfs. weitaus kürzer als die Langfristigkeitsgrenze.

Eine spezifische Struktur der Bilanz wird nicht vorgeschrieben. Obwohl die Vergleichbarkeit und Informationsfunktion so hoch angebunden sind, wird dennoch jedem Unternehmen die Detailstruktur der Bilanz überlassen – die Regelungen der §§266, 275 HGB würden hier eine vergleichsweise viel höhere Vergleichbarkeit gewährleisten. Auch hier versucht der internationale Rechnungsgeber also wieder einen Ausgleich zwischen den einander hier widersprechenden Prinzipien der Aussagekraft und der Vergleichbarkeit des Abschlusses.

Allerdings regelt IAS 1.54, daß mindestens die folgenden Sachverhalte aus der Bilanz hervorgehen müssen:

- Anlagevermögen, Ausrüstungen und Immobilien,
- Investmentvermögen,
- Immaterielle Vermögensgegenstände,
- Finanzvermögensgegenstände,
- Investitionen in andere Unternehmen, bei denen die Equity-Methode angewandt wurde,
- Inventar (Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Waren, Fertig- und Unfertigprodukte usw),
- Forderungen,
- Bargeld (cash) und cash equivalents,
- die Summe der als „Held for sale“ klassifizierten Vermögensgegenstände sowie die Veräußerungsgruppen aus IFRS 5,
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen,
- Rückstellungen,
- Schulden aus Finanzvermögensgegenständen,
- Forderungen und Verbindlichkeiten aus Steuern,
- Steuerabgrenzungen (latente Steuern) nach IAS 12,
- In Veräußerungsgruppen nach IFRS 5 enthaltene Steuerabgrenzungen,
- Langfristige, verzinsliche Verbindlichkeiten,
- Minority interests und
- Ausgegebene Anteilscheine und Rücklagen.

Zusätzliche Zeilen, Überschriften sowie Zwischensummen sollen aufgeführt werden, wenn dies die Verständlichkeit

des Abschlusses erhöht und für die dargestellten Inhalte relevant ist. IAS 1.77ff enthält zusätzliche Inhalte, die in der Bilanz oder in den *notes* stehen müssen. Der Bilanzierende soll Posten hinzufügen, soweit sie zur Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes erforderlich sind. Richtlinien hierfür sind Art und Liquidität dieser Vermögenswerte, Funktion dieser Vermögenswerte innerhalb der Unternehmung und Beträge und Fälligkeitszeitpunkte, wenn es sich um Verbindlichkeiten handelt. Zudem bestehen eine Vielzahl von Angabepflichten im Anhang; diese sind allerdings nicht nur auf IAS 1 beschränkt, sondern im gesamten Regelwerk verstreut zu finden.

Das Fehlen eines starren Gliederungsschemas ist Vor- und Nachteil der Bilanzierung nach IFRS zugleich, denn es vermindert einerseits die Vergleichbarkeit, weil jedes Unternehmen das Bilanzgliederungsschema nach seinen eigenen Bedürfnissen auslegen kann, steigert aber andererseits den Informationsgehalt, weil Positionen, die in einem starren Schema wie dem in §266 HGB nicht vorgeschrieben sind, aufgenommen werden können. Die Bilanz kann daher eher ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermitteln. Dies erleichtert auch eine auf den Bilanzzahlen aufgesetzte Kennzahlenrechnung, weil weniger Umgruppierungen und Neu- und Umbewertungen auszuführen sind. Das Beispiel einer Konzernbilanz auf der Folgeseite geht daher deutlich über den in IAS 1 geforderten Mindestumfang der bilanziellen Offenlegung hinaus. Da lang- und kurzfristige Verbindlichkeiten getrennt angegeben wurden, sind latente Steuerschulden (IAS 12) nur als langfristige Verbindlichkeiten angegeben und dürften latente Steueransprüche (IAS 12) nur als langfristige Forderungen ausgewiesen werden.

Weitere Angabepflichten könnten sich nach einzelnen Standards wie IAS 10 aus Ereignissen nach dem Bilanzstichtag und aufgrund von IAS 39 und IFRS 7 für die Finanzinstrumente ergeben. Der Anhang müßte zudem zahlreiche Erläuterungen zu den einzelnen Positionen enthalten.

5.1.3. GuV-Rechnung

Auch für die Gewinn- und Verlustrechnung ist keine feste Struktur vorgegeben. IAS 1.82 schreibt jedoch vor, daß die folgenden Inhalte wenigstens in der GuV-Rechnung erscheinen müssen:

- Umsatzerlöse,
- Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit,
- Finanzierungsaufwendungen,
- der Anteilige Gewinn oder Verlust aus *Associates* und *Joint Ventures*,
- Steueraufwendungen,
- Gewinn oder Verlust aus außerordentlichen Ereignissen,
- Außerordentliche *items*,
- *Minority interests* und
- Gewinn oder Verlust der Rechnungsperiode.

Weitere Positionen sind einzufügen, sofern sie entscheidungsrelevant sind (IAS 1.85). Umstände, die zu einer

EXEMPLUM AG		
Konsolidierte Bilanz (<i>Consolidated Statement of Financial Position</i>)		
Vermögensgegenstände (<i>Assets</i>):	Berichtsjahr	Vorjahr
<u>Anlagevermögen (<i>Non-current assets</i>):</u>		
Sachanlagen (<i>Property, plant and equipment</i>)	32.666	34.021
Finanzinvestitionen (<i>Investment property</i>)	9.191	8.556
Immaterielle Vermögensgegenstände (<i>Intangible assets</i>)	5.885	4.221
Beteiligungen (<i>Investment in an associate</i>)	999	859
Zum Verkauf gehaltene Wertpapiere (<i>Available-for-sale financial assets</i>)	2.141	1.991
Anderer Wertpapiere (<i>Other financial assets</i>)	3.553	2.553
Pensionsvermögen (<i>Pension assets</i>)	730	694
	55.165	52.895
<u>Umlaufvermögen (<i>Current assets</i>):</u>		
Vorräte (<i>Inventories</i>)	35.452	32.669
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (<i>Trade and other receivables</i>)	21.444	24.290
Geleistete Anzahlungen (<i>Prepayments</i>)	321	1.058
Devisentermingeschäfte (<i>Forward currency transactions</i>)	152	153
Bargeld, Guthaben bei Kreditinstituten (<i>Cash and cash equivalents</i>)	14.013	14.916
	71.382	73.086
Langfristige Vermögensgegenstände zum Verkauf gehalten (<i>Non-current assets as held for sale</i>)	12.811	0
	84.193	73.086
Summe Vermögen (<i>Total assets</i>)	139.358	125.981
Eigen- und Fremdkapital (<i>Equity and liabilities</i>):		
	Berichtsjahr	Vorjahr
<u>Eigenkapital (<i>Equity</i>):</u>		
Grundkapital (<i>Issued capital</i>)	19.925	18.444
Kapitalrücklage (<i>Share premium</i>)	2.681	225
Eigene Anteile (<i>Treasury shares</i>)	559	559
Unausgewiesene Erträge (<i>Net unrealized gains</i>)	138	119
Verluste aus Währungsumrechnung (<i>loss from currency translation</i>)	406	461
Wandelschuldverschreibungen (<i>convertible bonds</i>) – equity –	622	622
Gewinnrücklage (<i>Retained earnings</i>)	42.668	29.669
Neubewertungsrücklage (<i>Asset revaluation reserve</i>)	222	0
Summe Eigenkapital (<i>Total equity</i>)	65.291	48.059
<u>Langfristige Verbindlichkeiten (<i>Non-current liabilities</i>):</u>		
Darlehen (<i>Loans</i>)	21.495	32.551
Rückstellungen (<i>Provisions</i>)	12.522	11.402
Staatliche Beihilfen (<i>Government grants</i>)	2.720	2.115
Passive Steuerabgrenzung (<i>Deferred income tax liabilities</i>)	1.054	1.335
	37.991	47.403
<u>Kurzfristige Verbindlichkeiten (<i>Current liabilities</i>):</u>		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (<i>Trade and other payables</i>)	20.671	22.670
Verzinsliche Ausleihungen (<i>Interest-bearing loans and borrowings</i>)	2.460	4.058
Devisentermingeschäfte (<i>Forward currency transactions</i>)	170	254
Zinsswap-Geschäfte (<i>Interest-swap contracts</i>)	105	0
Staatliche Beihilfen (<i>Government grants</i>)	149	151
Fällige Ertragsteuern (<i>Income tax payable</i>)	4.638	3.333
Rückstellungen (<i>Provisions</i>)	556	53
	28.749	30.519
Verbindlichkeiten direkt aus zur Veräußerung gehaltenen Langfristigen VG (<i>Liabilities directly associated with non-current assets held for sale</i>)	7.527	0
Summe Verbindlichkeiten (<i>Total Liabilities</i>)	74.067	77.922
Summe Eigen- und Fremdkapital (<i>Total equity and liabilities</i>)	139.358	125.981

Muster einer Bilanz nach IFRS.

EXEMPLUM AG		
Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung (<i>Consolidated Statement of Comprehensive Income</i>)		
	Berichtsjahr	Vorjahr
Laufende Geschäftstätigkeit (<i>Continuing operations</i>):		
Verkauf von Gütern (<i>Sale of goods</i>)	199.355	156.690
Verkauf von Leistungen (<i>Sale of services</i>)	16.225	15.366
Mieterträge (<i>Rental income</i>)	1.569	2.155
	217.149	174.211
Umsatzkosten (<i>Cost of sale</i>)	162.558	129.336
Bruttogewinn (<i>Gross profit</i>)	54.591	44.875
Sonstige Erträge (<i>Other income</i>)	2.011	1.998
Vertriebsaufwendungen (<i>Selling and distribution cost</i>)	16.998	15.885
Verwaltungsaufwendungen (<i>Administrative expenses</i>)	21.020	12.668
Sonstige Aufwendungen (<i>Other expenses</i>)	1.149	2.155
Vorsteuergewinn aus laufender Geschäftstätigkeit (<i>Profit from continuing operations</i>)	17.435	16.165
Zinsaufwendungen (<i>Finance cost</i>)	1.718	1.612
Zinserträge (<i>Finance income</i>)	785	724
Erträge aus Beteiligungen (<i>Share of profit of associate</i>)	85	80
Gewinn vor Steuern (<i>Pre-tax profit</i>)	16.587	15.357
Ertragssteuern (<i>Income taxes</i>)	3.775	3.370
Jahresergebnis aus laufender Geschäftstätigkeit (<i>Profit after taxes from continuing operations</i>)	12.812	11.987
Aufgegebene Geschäftstätigkeit (<i>Discontinued operations</i>):		
Verlust aus Aufgabe von Geschäftsbereichen (<i>Loss from discontinued operations</i>)	30	222
Gesamtergebnis (Total profit)	12.782	11.765

Muster einer Gewinn- und Verlustrechnung nach IFRS auf Basis des Umsatzkostenverfahrens.

solchen individuellen Erweiterung des Schemas führen, sind u.a.

- Außerplanmäßige Abschreibungen,
- Restrukturierungsaufwendungen,
- Abgang von Sachanlagen,
- Veräußerung von Finanzanlagen,
- Aufgabe von Geschäftsbereichen,
- Beendigung von Rechtsstreitigkeiten und
- sonstige Auflösungen von Rückstellungen.

Im vorstehenden Beispiel ist etwa die Position „Umsatzerlöse“ in drei Einzelzeilen aufgeteilt worden, weil das Beispielunternehmen offensichtlich drei Geschäftsfelder besitzt, die den Verkauf von Gütern, die Erbringung von Dienstleistungen und die Vermietung von Sachen umfassen.

Allgemein ist „Revenue“ der Ertrag aus der üblichen geschäftstätigkeit. Das entspricht im wesentlichen den Umsatzerlösen. „Other income“ sind Nebengeschäfte, die das Unternehmen betreibt, die aber nicht die eigentlichen Geschäfte darstellen. Das entspricht knapp den sonstigen betrieblichen Erträgen in der GuV nach Handelsrecht.

Diese grundlegende Unterscheidung wird durch die Segmentberichterstattung vertieft, in der die Aufwendungen den einzelnen Geschäftsfeldern zugeordnet werden.

Die im HGB übliche Unterscheidung nach Gesamtkostenverfahren und Umsatzkostenverfahren ist auch im Rahmen der IFRS möglich. Das Gesamtkostenverfahren wäre:

Umsatzerlöse
 + Sonstige Erträge
 ± Bestandsveränderungen Fertig- und Unfertigerzeugnisse
 – Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe
 – Zuwendungen an Arbeitnehmer
 – Andere Aufwendungen
 = Gesamtaufwand
 Δ Gewinn/Verlust

Ein Beispiel für eine Minimalgliederung nach dem Umsatzkostenverfahren ist:

Umsatzerlöse
 – Umsatzkosten
 = Bruttogewinn
 + Sonstige Erträge
 – Vertriebskosten
 – Verwaltungsaufwendungen
 – Andere Aufwendungen
 = Gewinn/Verlust

Das vorstehende Beispiel richtet sich nach dem Umsatzkostenverfahren.

Wird das Umsatzkostenverfahren angewandt, so müssen zusätzliche Angaben über die Art der Aufwendungen einschließlich der Abschreibungen und der Leistungen an Arbeitnehmer angegeben werden (IAS 1.104), was den bisherigen handelsrechtlichen Offenlegungsforderungen entspricht.

Die Wahl der Ausweismethode unterliegt dem Stetigkeitsgrundsatz, d.h., wird das Gesamt- oder Umsatzkosten erstmalig gewählt, so ist das Unternehmen für die Zukunft an diese Wahl gebunden (IAS 8). Gründe für eine spätere Änderung dieser Methode dürften sich kaum konstruieren lassen. Die Methodenwahl obliegt der Unternehmensführung und orientiert sich oft an historischen Faktoren, weil die Unterscheidung in Gesamt- und Umsatzkostenverfahren auch außerhalb Deutschlands oft schon vor der Einführung der IFRS bestand. Bei Neugründung eines Unternehmens soll die relevanteste, d.h., aussagekräftigste Art des Ausweises gewählt werden.

Ab 2009 besteht ein Wahlrecht, die Gewinn- und Verlustrechnung auf eine von zwei Arten zu fertigen (IAS 1.81):

- in einem gemeinsamen Rechenwerk als „Statement of comprehensive income“, was im wesentlichen den bekannten handelsrechtlichen Gepflogenheiten entspricht, oder
- in zwei separaten Rechenwerken, d.h. in einer eigentlichen Gewinn- und Verlustrechnung, die mit dem Gewinn oder Verlust endet, und einer darauf aufbauenden Rechnung „Other comprehensive income“, die die direkt im Eigenkapital zu erfassenden Tatbestände der verschiedenen Standards enthält.

Ein Beispiel zeigt, wie das aussehen kann. Zunächst wäre das Schema einer Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren aufzustellen. Das entspricht im wesentlichen §275 HGB, aber hier gibt es kein starres Gliederungsschema:

Revenue
 + Other income
 ± Changes in inventories of finished goods and work in progress
 – Work performed by the entity and capitalized
 – Raw materials and consumables used
 – Employee benefits expenses
 – Depreciation and amortization expense
 – Impairment of property, plant and equipment
 – Other expenses
 – Finance cost
 ± Share of profit of associates
 = Profit before tax
 – Income tax expense
 = Profit/Loss for the year from continuing operations

Hier wäre jetzt auszuweisen, welchen Gewinnanteil die Muttergesellschaft und Minderheitenaktionäre erhalten, wie hoch der Gewinn pro Anteilsschein ist usw.

Das *Statement of Other Comprehensive Income* könnte schematisch folgendermaßen aussehen:

Profit or Loss for the year
 ± Exchange differences on translating foreign operations
 ± Available for sale financial assets
 ± Cash Flow hedges
 + Gains on property revaluation
 ± Actuarial gains (losses) on defined benefit pension plans
 ± Share of other comprehensive income of associates

– Income tax relating to components of other comprehensive income
 = Other comprehensive income for the year
 = TOTAL INCOME FOR THE YEAR

Diese Darstellungsmethode ist von der gewählten Ausweismethode unabhängig. Vorstehend haben wir in der schematischen Darstellung eine Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren zugrundegelegt. Gleichermäßen könnte aber auch eine Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren verwendet werden. Die hätte beispielsweise das folgende grundlegende Schema:

Revenue
 – Cost of sales
 = Gross profit
 + Other income
 – Distribution costs
 – Administrative expenses
 – Other expenses
 – Finance cost
 ± Share of profit of associates
 = Profit before tax
 – Income tax expense
 = Profit/Loss for the year from continuing operations

Hieran könnte sich das gleiche Schema wie vorstehend anschließen.

Der Unterschied zwischen den beiden Ausweismethoden ist eigentlich nicht sehr weitreichend. Das wird deutlich, wenn man eine Gewinn- und Verlustrechnung als einheitliches Zahlenwerk mit der Ausweismethode in zwei separaten Zahlenwerken vergleicht:

Revenue
 + Other income
 ± Changes in inventories of finished goods and work in progress
 – Work performed by the entity and capitalized
 – Raw materials and consumables used
 – Employee benefits expenses
 – Depreciation and amortization expense
 – Impairment of property, plant and equipment
 – Other expenses
 – Finance cost
 ± Share of profit of associates
 = Profit before tax
 – Income tax expense
 = Profit/Loss for the year from continuing operations
 ± Exchange differences on translating foreign operations
 ± Available for sale financial assets
 ± Cash Flow hedges
 + Gains on property revaluation
 ± Actuarial gains (losses) on defined benefit pension plans
 ± Share of other comprehensive income of associates
 – Income tax relating to components of other comprehensive income
 = Other comprehensive income for the year
 = TOTAL INCOME FOR THE YEAR

EXEMPLUM AG		
Konsolidierte Kapitalflußrechnung (<i>Consolidated Cash Flow Statement</i>)		
	Berichtsjahr	Vorjahr
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit (<i>Cash flow from operating activities</i>):		
Einzahlungen von Kunden (<i>Receipt from Customers</i>)	216.897	233.822
Auszahlungen an Lieferanten (<i>Payments to suppliers</i>)	201.106	220.716
Auszahlungen aus Zinsen (<i>Borrowing cost</i>)	1.592	1.561
Gezahlte Einkommensteuer (<i>Income tax paid</i>)	3.002	3.310
Erhaltene staatliche Beihilfen (<i>Receipt of government grants</i>)	2.026	642
	13.223	8.877
Cash Flow aus Investitionstätigkeit (<i>Cash flow from investing activities</i>):		
Einzahlungen aus Verkauf von Vermögensgegenständen (<i>Proceeds from sale of property, plant and equipment</i>)	1.789	4.039
Einzahlungen aus Zinserlösen (<i>Interest received</i>)	785	812
Kauf von Sachanlagen (<i>Purchase of property, plant and equipment</i>)	7.655	7.325
Kauf von Finanzanlagevermögen (<i>Purchase of investment property</i>)	1.470	1.417
Kauf von immateriellen Vermögen (<i>Purchase of intangible assets</i>)	587	391
Kauf anderen Finanzvermögens (<i>Purchase of other financial assets</i>)	2.160	0
	-9.298	-4.282
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit (<i>Cash flow from financing activities</i>):		
Einzahlungen aus Ausgabe von Anteilen (<i>Proceeds from issue of shares</i>)	175	200
Zahlungen aus Finanzierungsleasing (<i>Payment of finance lease liabilities</i>)	51	76
Einzahlungen aus Darlehen (<i>Proceeds from borrowings</i>)	199	246
Auszahlungen aus Darlehen (<i>Repayment of borrowings</i>)	3.219	2.995
Dividenden an Anteilseigner der Konzernmutter (<i>Dividend paid to parents shareholders</i>)	1.932	1.649
	-4.828	-4.274
Bargeld und Buchgeld am 1. Januar (<i>Cash and Cash equivalents 1 January</i>)	14.916	14.595
Bargeld und Buchgeld am 31. Dezember (<i>Cash and Cash equivalents 31 December</i>)	14.013	14.916

Muster einer Cash Flow Rechnung nach IFRS.

5.1.4. Weitere Inhalte

IAS 1.111 schreibt nur vor, daß das Cash Flow Statement Teil des Jahresabschlusses ist; hierfür existiert ein separater Standard (IAS 7; vgl. unten). Anders als es bei der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung der Fall ist, schreibt IAS 7 für die Kapitalflußrechnung mit der direkten und der indirekten Methode zwei grundsätzliche Schemata vor, aus denen das Unternehmen ebenfalls anfänglich wählen kann. Auch in diesem Fall muß in Folgeperioden bei der einmal gewählten Methode geblieben werden. Zweck der im deutschen Jahresabschluß bisher nicht vorgeschriebenen Cash Flow Rechnung ist der Ausweis der Veränderung und Verwendung der im Unternehmen vorhandenen Zahlungsmittel, wobei unter *Cash* alle gesetzlichen Zahlungsmittel verstanden werden, die irgendwo in der Welt gesetzliche Zahlungsmittel (*legal tender*) sind, also auch Fremdwährungen in Form von Geldzeichen, und *Cash equivalents* sind Guthaben auf Sichtkonten. *Cash* entspricht damit der volkswirtschaftlichen Geldmengendefinition M_1 und *Cash equivalents* der Geldmenge M_2 der Volkswirte.

Die Kapitalflußrechnung zeigt die

- Herkunft und
- Verwendung

der dem Unternehmen zufließenden Geldmittel und bietet damit eine Aussage, die der Gewinn- und Verlustrechnung fehlt, denn Zahlungen sind oft nicht zugleich Aufwendungen oder Erträge: so können beispielsweise Güter und Leistungen auf Ziel verkauft werden, was in der GuV als Ertrag, aber in der Kapitalflußrechnung (noch) nicht als Mittelzufluß ausgewiesen werden würde, wenn die Einzahlung erst in einem späteren Jahr geschieht; Rohstoffe oder Waren können gekauft und bezahlt worden sein (Mittelabfluß), aber am Jahresende noch im Lager liegen (kein Aufwand).

Das vorstehende Beispiel einer Kapitalflußrechnung paßt zu der Bilanz auf den vorvorigen Seite, d.h., man kann an dem Beispiel verfolgen, wie im Vor- und im Berichtsjahr die Geldmittel verwendet worden sind. Anfangs- und Entbestand an Zahlungsmitteln passen zu der Beispielbilanz.

IAS 1.106ff erfordert schließlich die Aufstellung einer Eigenkapitalveränderungsrechnung, in der eine Überleitung vom Eigenkapital am Anfang der Rechnungsperiode auf das Eigenkapital am Schluß der Rechnungsperiode darzustellen ist. Die Eigenkapitalveränderungsrechnung sollte dafür die alle Zeilen der Equity-Rechnung der Bilanz eine Spalte mit allen jeweiligen Änderungen aufweisen.

EXEMPLUM AG							
Konsolidierte Eigenkapitalveränderungsrechnung							
<i>(Consolidated Statement of Changes in Equity)</i>							
	Grund- kapital	Kapital- rücklage	Eigene Anteile	Wandelsch. – equity –	Gewinn- rücklage	Andere Rüchl.	Summe
31.12.Vorjahr	18.444	225	-559	622	29.669	-342	48.059
Neubewertung							0
Gewinne Finanzanlagevermögen						222	222
Gewinne Hedging						19	19
Gewinn Währungsumrechnung						55	55
Summe direkt im Eigenkapital gebucht	18.444	225	-559	622	29.669	-46	48.355
Gesamtergebnis					12.782		
Saldo	18.444	225	-559	622	42.451	-46	48.355
Ausgabe von Anteilen	1.331	2.156					3.487
Ausübung von Optionen	150	300					450
Kosten <i>share-based payments</i>					217		217
31.12.Berichtsjahr	19.925	2.681	-559	622	42.668	-46	65.291

Muster einer Eigenkapitalveränderungsrechnung nach IFRS.

Mindestangaben nach IAS 1.106 sind

- das *comprehensive income* mit separatem Ausweis der den Kapitaleignern, den Minderheitenaktionären und der Muttergesellschaft zuzurechnenden Anteile,
- für jeden Eigenkapitalanteil die nach IAS 8 erfaßten Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie Fehlerberichtigungen.
- für jeden Eigenkapitalanteil ein Abgleich zwischen dem Zeitwert am Beginn und am Ende der Periode mit separatem Ausweis der Änderungen, die aus dem Gewinn oder Verlust der Periode, dem *other comprehensive income* und Transaktionen mit Anteilseignern entstanden sind.

Auch hierbei müssen wiederum die jeweiligen Dividenden pro Anteilsschein ausgewiesen werden.

Der Zweck der Eigenkapitalveränderungsrechnung besteht im wesentlichen im Informationsnutzen, d.h. der in der Regel kapitalmarktnahe Abschlußleser soll sich ein Bild davon machen können, durch welche Faktoren das Eigenkapital der Gesellschaft wie verändert worden ist. Das ist bedeutsam, denn eine Unternehmung kann einen Anstieg des Eigenkapitals ausweisen, aber dieser kann nur aus Nebengeschäften, Einmaleffekten oder der Ausgabe neuer Anteilsscheine entstanden sein – und nicht aus der eigentlichen Geschäftstätigkeit. Eine Investition in die Anteile dieser Unternehmung kann daher wenig attraktiv sein.

Im vorstehenden Beispiel werden Gewinne aus der Veräußerung von Finanzanlagevermögen, aus Sicherungsgeschäften (*Hedging*) und aus Währungsumrechnung jeweils direkt im Eigenkapital erfaßt (oberer Teil der

Beispielrechnung). Die Zeile „Gesamtergebnis“ enthält mit 12.782 das Ergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung, das jeweils vor Verwendung des Gewinnes auszuweisen ist. Im unteren Teil der Rechnung schließlich sind die Transaktionen mit Anteilseignern ausgewiesen. Das Beispielunternehmen hat keine Minderheitenaktionäre. Hierdurch werden gemäß IAS 1.106-107

- die Transaktionen mit Anteilseignern,
- die Überleitung der Gewinnrücklagen (*Retained earnings*) und
- die Überleitung des gezeichneten Kapitals (*Issued capital*) und aller weiteren Rücklagen

offengelegt.

In IAS 1.112ff sind weitere Inhalte der *notes* vorgeschrieben. Auch dies dient dem Entscheidungsnutzen für den Abschlußleser. Dem vorstehenden Beispiel wurden aus Vereinfachungsgründen keine Anhangangaben beigelegt.

Auch die angewandten *accounting policies* sind offenzulegen. IAS 1.117 schreibt hierzu vor, daß *accounting policies* hinsichtlich der Buchung der Erträge, der Konsolidierungsprinzipien in der Konzernbilanz, der Joint Ventures, der Abschreibung, der langfristigen Auftragsfertigung und einer Vielzahl weiterer Inhalte offenzulegen sind. Weitere Inhalte sind nach Bedarf zugelassen, um die Informationsfunktion des Jahresabschlusses zu erhöhen.

Bei der Entscheidung darüber, ob eine spezifische Bilanzierungs- und Bewertungsmethode anzugeben ist, soll das Management abwägen, ob die Angabe dem Adressaten zu verstehen hilft, auf welche Art und Weise Geschäfts-

vorfälle wiedergegeben wurden (IAS 1.119). Auch hier manifestiert sich also wieder das oberste Ziel des IFRS-Abschlusses, entscheidungsrelevante Informationen dem Abschlußleser bereitzustellen.

Zudem wären die wichtigsten zukunftsbezogenen Angaben sowie die Quellen von Schätzunsicherheiten im Anhang anzugeben (IAS 1.125). Das Unternehmen muß also auch die Methoden und ggfs. sogar die rechnerischen Grundsätze von Prognosen offenlegen. Dies entspricht in etwa den seit 2005 vorgeschriebenen Risikooffenlegungen aus §289 HGB. Statistische Verfahren wie die Korrelations- und die Regressionsrechnung oder Risikoabschätzungen mit Hilfe der Normalverteilung sind damit indirekt verpflichtend; das sind sie aber auch schon von außerhalb des Rechnungswesens, etwa im Zusammenhang mit dem Risiko- und dem Qualitätsmanagement.

Die IFRS kennen keinen Lagebericht nach deutschem Muster. Während im Lagebericht nach §289 HGB den Geschäftsverlauf und die Lage der Kapitalgesellschaft so darzustellen ist, daß ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild entsteht, wird diese Anforderung im IFRS-Abschluß schon durch die einzelnen Teile des Jahresabschlusses und die erforderlichen Anhangangaben erfüllt. Die Ausweitung der Angabepflichten im Lagebericht ab 2005 hatte im Rahmen des damaligen Zehnpunkteplanes zweifellos den Zweck, den deutschen HGB-Abschluß an internationale Gepflogenheiten anzunähern, reicht dabei aber noch keineswegs an die viel umfangreicheren und komplexeren Offenlegungspflichten nach IAS 1 und den anderen Standards heran.

Während im Lagebericht seit 1998 (bzw. erweitert seit 2005) risikorelevante Offenlegungen gefordert werden, gibt es entsprechende Verpflichtungen in den IFRS schon viel länger – und viel umfangreicher. Beispielsweise müssen nach vielen einzelnen Standards jeweils Risikooffenlegungen betrieben werden. IAS 1.125 verlangt die allgemeine Darstellung der Quellen von Ungewißheit bei der Angabe von Sachverhalten. Die Synergie zwischen dem IFRS-Abschluß und dem Risikomanagement ist also weitaus größer als die zwischen einem HGB-Abschluß und einem Risikomanagementsystem.

Wie auch das Handelsrecht stimmt der IFRS-Abschluß nicht mit steuerlichen Regelungen überein. Weder hinsichtlich seiner Gesamtstruktur noch in den Einzelheiten der anzuwendenden Bewertungs- und Bilanzierungsmethoden gibt es eine Übereinstimmung mit steuerlichen Verfahren. Das entspricht den neuen Verhältnissen im Handelsrecht, wo der Maßgeblichkeitsgrundsatz aber erst mit der Bilanzrechtsreform 2009/10 aufgegeben worden ist. Eine Einheitsbilanz, die steuer- wie handelsrechtlichen Regelungen gleichermaßen genügt, ist daher im IFRS-Regelwerk, wie auch im Handelsrecht, in der Regel unmöglich.

Unterschiede zwischen der Steuer- und der Handelsbilanz führen zu latenten Steuern. Diese sind im einzelnen in IAS 12 geregelt. Die diesbezüglichen Regelungen ähneln stark dem neuen deutschen Handelsrecht. Beispielsweise kann die steuerrechtlich verpflichtende Beurteilung einer

Anlage der von der nach IFRS sinnvollerweise zu wählenden Beurteilung der Anlage abweichen. Hierdurch entstehen „latente“, d.h. erst in Zukunft wirkende Steuerforderungen oder Steuerverbindlichkeiten. Auch bei der Beurteilung von Wertpapieren, Umlaufvermögen und vielen anderen Sachverhalten kommt es zu solchen Bewertungsunterschieden und entsprechenden steuerlichen Konsequenzen. Dem liegt letztlich der Umstand zugrunde, daß das IFRS-Regelwerk auf informationsnutzen, also auf eine möglichst „wahre“ Beurteilung zielt, während die Steuergesetzgeber der verschiedenen Länder meist auf staatliche Einnahmeerzielung abstellen.

Diese Bewertungsunterschiede offen als steuerliche Werte auszuweisen, ist der bessere Weg im Vergleich zur alten deutschen Maßgeblichkeit, wo versucht wurde, steuerliche Bewertungen auch dann handelsrechtlich anzuwenden, wenn sie eigentlich fiktiv und nicht handelsrechtlich sinnvoll waren.

5.2. IAS 2: Inventories

Dieser Standard enthält zahlreiche Bewertungsvorschriften für Inventargegenstände (*inventories*). Dieser Begriff ist sehr weit gefaßt und umfaßt Waren, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Fertig- und Unfertigprodukte und vieles andere. IAS 2.2 schließt lediglich

- unfertige Erzeugnisse aus langfristigen Auftragsfertigungen nach IAS 11,
- *financial instruments*,
- land- und forstwirtschaftliche Produkte vor ihrem Abbau sowie
- Biologische Vermögensgegenstände i.S.d. IAS 41

von der Behandlung als *inventory* aus. Für land- und forstwirtschaftliche Produkte auch nach ihrer Ernte sowie natürliche Rohstoffe i.S.d. IFRS 6 gibt es die Ausnahmeregelung, daß diese weiterhin nach „althergebrachten Praktiken“ (*well-established practices*) der jeweiligen Branchen bewertet werden dürfen (IFRS 2.3 a); IAS 2 gilt zudem nicht für bestimmte Güter, die von Maklern gehalten werden, d.h. für all jene, die Güter auf fremde oder eigene Rechnung vermitteln. Sie müssen dann aber zum beizulegenden Zeitwert abzüglich der Kosten der Veräußerung bewertet werden.

Voraussetzung für die Behandlung als *inventory* ist allgemein, daß der Vermögensgegenstand zum Verkauf bereitgehalten wird, sich im Prozeß der Produktion oder des Verkaufes befindet, oder daß es sich um Verbrauchsmaterialien handelt (IAS 2.6).

Zu den *inventories* können nicht nur Waren, Halb- und Fertigprodukte sowie Roh-, Hilfe- und Betriebsstoffe gehören, sondern auch Grundstücke und Immobilien, wenn diese zum Wiederverkauf gehalten werden (IAS 2.8). Selbst unabgeschlossene Dienstleistungen fallen unter IAS 2.19.

Die Kernvorschrift des ganzen IAS 2 ist, daß Vorräte grundsätzlich mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert zu bewerten („*lower of cost and net realisable*

value“) (IAS 2.9). Insofern legt IAS 2 das Niederstwertprinzip und damit indirekt auch das Vorsichtsprinzip zugrunde.

In die Herstellungskosten sind einzubeziehen:

Die Herstellkosten nach IFRS	
Komponente	Regel
Materialeinzelkosten	Pflicht
Fertigungseinzelkosten	Pflicht
Sondereinzelkosten der Fertigung	Pflicht
Materialgemeinkosten	Pflicht
Fertigungsgemeinkosten	Pflicht
Forschungskosten	Verbot
Entwicklungskosten	Pflicht*
Verwaltungskosten	
● fertigungsbezogene VwGK	Pflicht
● allgemeine Verwaltungskosten	Verbot
Fremdkapitalzinsen	
● herstellungsbezogene Zinsen	Pflicht**
● nicht herstellungsbezogene Zinsen	Verbot
Vertriebskosten	Verbot

* Entwicklungskosten sind nur gemäß den Kriterien von IAS 38 ansatzpflichtig.

** Herstellungskostenbezogene Fremdkapitalzinsen sind bei den sogenannten „qualifying assets“ ansatzpflichtig; vgl. Neufassung des IAS 23.

Die Regelung entspricht also nicht deutschem Handelsrecht, sehr wohl aber deutschem Steuerrecht (R 6.3 EStR).

Zu den Anschaffungskosten gehören:

- die Kosten des Erwerbes des Gegenstandes selbst,
- nachträgliche- und,
- Nebenkosten sowie
- abzusetzende Anschaffungspreisminderungen.

Die Kosten des Erwerbes können ausdrücklich Nebenkosten sein (IAS 2.11).

Wie groß die Ähnlichkeit der IFRS-Regelungen insbesondere hinsichtlich der Herstellkosten zum deutschen Steuerrecht ist, und wie groß der Unterschied zum HGB ist, zeigt ein Vergleich. Dieser Vergleichsrechnung liegen die folgenden Ausgangszahlen zugrunde:

Fertigungsmaterial [FM]:	4.200,00 €
Materialgemeinkosten [MGK]:	600,00 €
Fertigungslöhne [FL]:	3.800,00 €
Maschinenkosten [MK]:	6.400,00 €
Fertigungsgemeinkosten [FGK]:	4.560,00 €
Sondereinzelkosten der Fertigung [SEKF]:	300,00 €
Allg. Verwaltungsgemeinkosten [VwGK]:	300,00 €
Davon dem Produkt zurechenbar:	100,00 €
Zurechenbare Entwicklungskosten (IAS 38):	550,00 €
Zurechenbare Fremdkapitalzinsen:	250,00 €

Hieraus ergeben sich die folgenden Herstellungskosten nach Handelsrecht:

Fertigungsmaterial	4.200,00 €
+ Fertigungslöhne	3.800,00 €
+ Maschinenkosten	6.400,00 €
+ Sondereinzelkosten d. Fert.	300,00 €
= Mindest-HK	14.700,00 €
+ Material-GK	600,00 €
+ Fertigungs-GK	4.560,00 €
+ Verwaltungs-GK	300,00 €
+ Zurechenbare FK-Zinsen	250,00 €
= Höchst-HK	20.410,00 €

Folgendermaßen sieht die steuerrechtliche Berechnung nach R 6.3 EStG aufgrund derselben Ausgangsdaten aus:

Fertigungsmaterial	4.200,00 €
+ Material-GK	600,00 €
+ Fertigungslöhne	3.800,00 €
+ Maschinenkosten	6.400,00 €
+ Fertigungs-GK	4.560,00 €
+ Sondereinzelkosten d. Fert.	300,00 €
= Mindest-HK	19.860,00 €
+ Verwaltungs-GK	300,00 €
+ Zurechenbare FK-Zinsen	250,00 €
= Höchst-HK	20.410,00 €

Es ist hier kein Zufall, daß die Höchst-Herstellkosten denselben Betrag ausmachen, denn die steuerlichen Regelungen unterscheiden sich im Prinzip nur hinsichtlich der Ausübung der Wahlrechte von den handelsrechtlichen Vorschriften. Der maximal aktivierbare Gesamtbetrag ist in beiden Rechnungskreisen gleich.

R 6.3 Abs. 3 und 4 EStR enthalten eine Menge zum Teil sehr komplexer Detailvorschriften über Abschreibung (Absatz 3) und Sozialkosten (Absatz 4). Diese erlauben weit über den Komplexitätsgrad dieser Beispielrechnung hinausgehende Fälle. Die Ansatzvorschriften unterscheiden beispielsweise nach Teilwertabschreibungen, degressiver- und Sonder-AfA oder einer Vielzahl einzelner Sozialkostenarten. Sind solche Größen in einem Aufgabentext genannt, ergeben sich mit Sicherheit Überraschungen und ein genaues Studium des Richtlinien textes ist daher unerlässlich. Es wundert daher nicht, daß Aufgaben über Herstellkosten bei den Aufgabenlyrikern beliebt sind.

Folgendermaßen schließlich sieht die Berechnung im Rahmen der IAS/IFRS aus unter Berücksichtigung der Reform des IAS 23 ab 2008/09 aus:

Fertigungsmaterial	4.200,00 €
+ Material-GK	600,00 €
+ Fertigungslöhne	3.800,00 €
+ Maschinenkosten	6.400,00 €
+ Fertigungs-GK	4.560,00 €
+ Sondereinzelkosten d. Fert.	300,00 €
+ fertigungsbezogene VwGK	100,00 €
+ Entwicklungskosten (IAS 38)	550,00 €
+ Zinsen für qualifying assets	250,00 €
= Pflicht-HK (keine Wahlrechte mehr)	20.760,00 €

Auffälligster Unterschied ist hier die Aktivierung der Entwicklungskosten, die nach IAS 38 zulässig ist. Forschungsaufwendungen sind jedoch in keinem Fall aktivierungsfähig. Ebenso sind weder im Rahmen der IAS/IFRS noch im deutschen Recht Vertriebskosten im Bereich der Herstellungskosten aktivierbar.

Die Rechnung nach IAS/IFRS ist möglicherweise im Detail nicht sehr gut mit der deutschen Vorlage vergleichbar, weil das internationale Rechnungswesen andere Ausgangsannahmen beispielsweise hinsichtlich der Vermögensgegenstände zugrundelegt. Der Asset-Begriff ist wesentlich weiter als der Vermögensbegriff. Schon die Ausgabebewertung der eingesetzten Faktoren entspricht daher nicht in jedem Fall der deutschen Regelung, so daß auch die weitergehende Rechnung möglicherweise von Anfang an nicht vergleichbar ist.

Aus praktischer Sicht ist die Lage im Bereich des internationalen Rechnungswesens zudem am unübersichtlichen, oder um es im Bilanzbuchhalter-Slang zu sagen, „besonders facettenreich“. Hauptproblem ist hier, daß die Regelungen nicht an einer Stelle stehen, sondern über ca. 2.500 Seiten Text verstreut. Eine ausgiebige Prüfungsvorbereitung ist also ganz und gar unerlässlich. Ein wichtiger Regelungsstandort ist aber IAS 2 „Inventories“ – nur eben bei weitem nicht der einzige Fundort.

Ignoriert man aber die Details, die besonders die steuerrechtliche Bewertung hochgradig komplex gestalten können, dann ist im Beispiel der niedrigste HK-Wert im Handelsrecht mit nur 14.700 Euro festzustellen. Das Steuerrecht mit 19.860 Euro und das internationale Rechnungswesen mit 20.510 Euro weichen im Vergleich dazu nur wenig voneinander ab.

Die Anschaffungs- oder Herstellkosten sind nach dem Einzelwertprinzip zu ermitteln (IAS 2.23). Dies entspricht der auch sonst üblichen Regelung. „Cost of inventories“ bedeutet in diesem Zusammenhang, daß der Wert der Anschaffungs- oder Herstellungskosten eines Gegenstandes bei seinem Verbrauch bzw. Einsatz einzeln als Aufwendung zu erfassen ist. Anschaffungen von Waren sind daher zu aktivieren und erst die Entnahme zum Zeitpunkt des Verkaufes ist als Aufwendung zu erfassen, ein häufiger Fehler.

Voraussetzungen für diese Vorgehensweise sind

- die individuelle Identifizierbarkeit des Gegenstandes und
- seine Zuordnung zu einem bestimmten Projekt oder Produkt.

Dies ist jedoch in manchen Fällen nicht praktisch durchführbar. In diesen Fällen sind nach IAS 2.25 die Durchschnittsmethode oder die FIFO-Bewertung zulässig; die einstmals erlaubte LIFO-Methode wurde abgeschafft, weil dieses Verfahren keine wahrheitsgemäße Abbildung liefert. Dies widerspricht diametral dem deutschen Steuerrecht, das in R 6.9 Abs. 1 EStR gerade die LIFO-Methode als alleinig zulässiges Verbrauchsfolgeverfahren (neben der Durchschnittsbewertung) gestattet und FIFO verbietet, ein Rezept für Gammelfleisch!

FIFO geht von der Annahme aus, daß die zuletzt angeschafften Vermögensgegenstände auch zuletzt verbraucht oder veräußert werden; der Durchschnittsmethode legt die gewogene Durchschnittsrechnung aus der Summe aller Preise q_i mal Mengen X_i durch die Summe aller Mengen X_i zugrunde:

$$\mu_{\text{Wert}} = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i \times q_i)}{\sum_{i=1}^n X_i}$$

Betrachten wir ein Beispiel. In einem Lager gibt es die folgenden Wertbewegungen:

	Menge	Preis	Wert
Anfang	800 St	15,00 €/St	12.000,00 €
1.	400 St	15,50 €/St	6.200,00 €
2.	600 St	16,50 €/St	9.900,00 €
3.	900 St	17,00 €/St	15.300,00 €
4.	700 St	18,50 €/St	12.950,00 €
5.	200 St	19,00 €/St	3.800,00 €
6.	100 St	20,00 €/St	2.000,00 €

Der Schlußbestand wird durch Inventur mit 450 Stück festgestellt. Ein Börsenpreis stehe am Bilanzstichtag bei 21 € pro Stück.

Der Durchschnittswert beträgt 16,7973 € pro Stück, was einen Bilanzwert des Schlußbestandes von 7.558,78 € ausmacht. Dieser Wert ist zulässig, weil er kleiner als der Börsenpreis ist. Der FIFO-Wert beträgt hingegen $100 \times 20 + 200 \times 19 + 150 \times 18,5 = 8.575,00$ €, was einem ebenfalls zulässigen Stückpreis von 19,0556 € entspricht.

Der Materialaufwand ist bei Entnahme und/oder Verkauf zu erfassen (IAS 2.34). Dies wäre hier bei Durchschnittsbewertung 54.591,22 € für die 3.250 verbrauchten Stück aber bei FIFO nur 53.575 € für dieselbe Summe. Die Wahl des bilanziellen Bewertungsverfahrens hat also auch Auswirkungen auf die Höhe der Aufwendungen.

Wäre der Börsenpreis am Bilanzstichtag nur 18 € pro Stück gewesen, so hätte das auf die Durchschnittsbewertung keinen Einfluß. Da aber der niedrigere Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert zur Bewertung zu verwenden wäre, wäre die FIFO-Bewertung von 19,0556 €/Stück zu hoch. Sie müßte auf 18 €/Stück reduziert werden, so daß eine Wertminderung (*impairment*) i.H.v. 1,0556 €/Stück oder insgesamt 475 € auszuweisen wäre. Dies führte zu einem Bilanzansatz von 8.100 €, aber zu keiner Änderung bei den Kosten.

Es wäre in diesem Zusammenhang auch anzumerken, daß die durchschnittliche Lagerdauer bei FIFO-Bewertung doppelt so lang ist wie die bei Durchschnittsbewertung (oder, anders gesagt, bei FIFO lagern alle Gegenstände die maximale Lagerdauer, weil FIFO mit einer Warteschlange verglichen werden kann). Auch wenn dies außerhalb des Themas dieses Werkes liegt so ist doch zu zeigen, daß die diesbezügliche Methodenentscheidung weiter-

reichende Folgen hat und stets im Gesamtkontext betrachtet werden sollte. Wer die Bewertungsproblematik isoliert betrachtet, also die Frage des daraus resultierenden Aufwandes sowie der entstehenden Lagerdauer ignoriert, der steckt den Kopf vor weiterreichenden Zusammenhängen in den Sand.

Die angewandte Bewertungsmethode muß für alle Bedarfsobjekte gleicher Art gleich gewählt werden. Es wäre also nicht zulässig, ähnliche Rohstoffe mal nach FIFO und mal nach Durchschnitt zu bewerten. Sehr wohl aber dürften etwa die verderblichen Rohstoffe nach FIFO und die unverderblichen Betriebsstoffe nach Durchschnitt bewertet werden, weil diese unterschiedlicher Natur sind.

Die Angabepflichten im Abschluß umfassen (IAS 2.36):

- die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden,
- den Buchwert (*carrying amount*) der Vorräte insgesamt und in einer unternehmensspezifischen Kategorisierung,
- den Buchwert der zum *fair value* abzüglich Vertriebsaufwendungen angesetzten Vorräte,
- den als Aufwand erfaßten Verbrauch,
- den Betrag der Wertaufholungen,
- die Gründe der Wertaufholungen und
- den Buchwert der Vorräte, die als Sicherheit für Verbindlichkeiten verpfändet worden sind.

5.3. IAS 7: Cash Flow Statements

Dieser Standard regelt die im deutschen Rechnungswesen inzwischen als Kapitalflußrechnung bekanntgewordene erweiterte Form der Cash Flow Rechnung. Diese ist ein integraler Bestandteil des Jahresabschlusses und gemäß IAS 1 mit diesem zusammen offenzulegen. Handels- und Steuerrecht kennen noch keine Cash Flow Rechnung, aber für HGB-Konzerne ist sie inzwischen Pflicht.

Eine Cash Flow Rechnung ist eine Gewinn- und Verlustrechnung, die sich ausschließlich auf zahlungsgleiche Vorgänge beschränkt. Weil die GuV-Rechnung durch zahlungsungleiche Vorgänge verzerrt wird, zeigt sie kein „wahres“ Bild der Lage des Unternehmens. Insbesondere gibt sie keine Auskunft über die Eigenfinanzierungs- und Investitionskraft der Unternehmung. Beispiele für solche zahlungsungleichen Positionen sind:

- Abschreibungen (denen gar keine Zahlung gegenübersteht);
- Entnahme (und Verbrauch) von Material (IAS 2), das sich bereits im Lager befand (Ausgabe früher);
- Bestandsänderungen an dertigen und unfertigen Erzeugnissen oder
- Verkäufe auf Ziel, wenn der Kunde erst in der Folgeperiode zahlt.

Der Schlüssel zum Verständnis ist also, sämtliche Aufwendungen und Erträge daraufhin abzuklopfen, ob sie in der gleichen Rechnungsperiode auch Zahlungen darstellen. Ist das der Fall, so bietet die Gewinn- und Verlustrechnung bereits ein „richtiges“ Bild. Ist das aber nicht der Fall, so ist das durch die GuV vermittelte Bild

gleichsam verzerrt. Die Eigenfinanzierungskraft kann dann nicht mehr richtig abgeschätzt werden und der Abschluß verliert an Aussagekraft.

Ein Beispiel: maschinenintensive Industriebetriebe weisen oft ein vergleichsweise niedriges Jahresergebnis in der GuV aus, weil sie hohe Abschreibungen als Aufwendungen erfassen. Diesen Abschreibungen stehen aber in der entsprechenden Rechnungsperiode meist keine Auszahlungen gegenüber. Die Eigenfinanzierungskraft der Unternehmung kann also viel höher gewesen sein, als es die GuV vermuten läßt.

Allgemein gilt:

- der Unterschied zwischen GuV und Cash Flow Ergebnis ist bei anlage- und damit kapitalkostenintensiven Betrieben eher groß und bei personalkostenintensiven Unternehmen eher klein;
- in der Gründungs- oder Anfangsphase einer Unternehmung gilt oft Cash Flow < GuV-Ergebnis; für spätere Jahre ist aber GuV-Ergebnis < Cash Flow typischer.

Man unterscheidet zunächst ein direktes und ein indirektes Rechenverfahren, die beliebig verwendet werden können:

Direkte Methode: Grundgedanke der direkten Berechnungsmethode ist, die eigentliche Gewinn- und Verlustrechnung zu wiederholen, aber dabei lediglich die zahlungsgleichen Sachverhalte zu berücksichtigen, also alle zahlungsungleichen Größen außer Acht zu lassen:

$$\begin{aligned} & \text{Zahlungsgleiche Erträge} \\ - & \text{Zahlungsgleiche Aufwendungen} \\ = & \text{Cash Flow} \end{aligned}$$

Indirekte Methode: Die indirekte Methode geht von einem vorliegenden GuV-Ergebnis aus, und rechnet sämtliche zahlungsungleichen Werte zurück. Sie ist damit eine Nachfolgerechnung zur Gewinn- und Verlustrechnung:

$$\begin{aligned} & \text{Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag} \\ + & \text{Zahlungsungleiche Aufwendungen} \\ - & \text{Zahlungsungleiche Erträge} \\ = & \text{Cash Flow} \end{aligned}$$

Beide Methoden sollten genau zum gleichen zahlenmäßigen Endergebnis gelangen. Das Ergebnis zeigt die Geldsumme, die dem Unternehmen während der Berichtsperiode zur Schuldentilgung, Investition oder Entnahme durch die Kapitaleigner zur Verfügung stand. Die Anwendung der direkten Methode ist in der Praxis häufig schwieriger, weil mehr Einzelpositionen zurückgerechnet werden müssen.

Die Cash Flow Rechnung nach IAS 7 baut auf dieser Grundlage auf, berücksichtigt aber auch die Verwendung der Mittel. Sie bezieht also auch Zahlungsgrößen mit ein, die nicht aus der GuV stammen wie beispielsweise Tilgung von Verbindlichkeiten, Zahlung bereits festgesetzter Steuern oder Investitionsauszahlungen. Sie richtet sich auf Mittelherkunft wie auch auf Mittelverwendung.

Man muß daher, um IAS 7 zu verstehen, die beiden grundsätzlichen Verfahren verstanden haben.

Nach IAS 7, 6 sind folgende Bereiche besonders *Cash flow* relevant:

- **Operating activities:** Das eigentliche Geschäft einschließlich aller Nebengeschäfte; alle einkommenserzielenden Aktivitäten des Unternehmens (IAS 7.13-15).
- **Investing activities:** Investitionsvorhaben aller Art, d.h., Erwerb, Abschreibung und Beseitigung von Investitionsgütern (IAS 7.16) und
- **Financing activities:** Alle Aktivitäten, die Summe und Struktur des Kapitals verändern (IAS 7.17).

Eine direkte Cash Flow Rechnung wäre:

Cash flows from operating activities:

- Einzahlungen von Kunden
- Auszahlungen an Lieferanten
- Auszahlungen aus Zinsen
- Auszahlungen aus Steuern
- Außergewöhnliche Auszahlungen
- = **Cash Flow aus Operating activities (1)**

Cash flows from investing activities:

- Einzahlungen aus Verkauf von Vermögensgegenständen
- + Einzahlungen aus Zinserlösen und Dividenden
- Auszahlungen aus Kauf von Vermögensgegenständen
- Auszahlungen aus Zinsen
- = **Cash Flow aus Investing activities (2)**

Cash flows from financing activities:

- Einzahlungen aus Ausgabe von Anteilen
 - + Einzahlungen aus Darlehen und Ausleihungen
 - Auszahlungen aus finance leasing
 - Auszahlungen aus Zinsen
 - = **Cash Flow aus Financing activities (3)**
- (1) + (2) + (3) = CASH FLOW**

Eine indirekte Cash Flow Rechnung wäre:

Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag (income statement) (1)

Cash flows from operating activities:

- + Abschreibungen, Einstellungen in Rücklagen und Rückstellungen, Bestandsminderungen, Währungsverluste
- Zuschreibungen, Entnahmen aus Rücklagen und Rückstellungen, Bestandsmehrungen, Währungsgewinne
- = **Cash Flow adjustment aus Operating activities (2)**

Cash flows from investing activities:

- + Abschreibungen, noch nicht ausgezahlte Zinsen
- Zuschreibungen, noch nicht eingezahlte Zinsen
- = **Cash Flow adjustment aus Investing activities (3)**

Cash flows from financing activities:

- + Noch nicht ausgezahlte Dividenden, Konzernaufwendungen
 - Noch nicht eingezahlte Dividenden, Konzernerträge
 - = **Cash Flow adjustment aus Financing activities (4)**
- (1) ± (2) ± (3) ± (4) = CASH FLOW**

Für die Umrechnung von Fremdwährungsdaten gibt IAS 7.25-30 die Regelung; für Zinsen, Ertragsteuern, Joint

Ventures, Beteiligungen und andere Einzelfälle gibt es Spezialregelungen.

IAS 7.48 ff fordern die Offenlegung weiterer Angaben, die für den Abschlußleser nützlich sein könnten, beispielsweise den Betrag von gehaltenen Zahlungsmitteln, über die nicht verfügt werden kann, den Anteil der Cash Flows, der einem Anstieg der Kapazität gegenübersteht oder die Summe ungenutzter Kreditlinien bei Banken, die damit ungenutzten Zahlungsmitteln gleichstehen. Auch eine geographische Aufschlüsselung der einzelnen Cash Flow Daten ist im Zusammenhang mit der Segmentberichterstattung nach IAS 14 bzw. IFRS 8 erforderlich.

5.4. IAS 8: Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates, and Errors

Dieser Standard regelt die Auswahl, Anwendung und Offenlegung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die bilanzielle Behandlung von Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie das Vorgehen bei Fehlern.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sind dabei die besonderen Prinzipien, grundlegenden Überlegungen, Konventionen, Regeln und Praktiken, die ein Unternehmen bei der Aufstellung und Darstellung des Abschlusses anwendet. Die einzelnen Standards bieten eine Vielzahl von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden an, wobei die Grundgedanken im Rahmenkonzept (*Framework*) zu finden sind. Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sollen insgesamt offengelegt werden. Der Abschluß sollte also eine Übersicht über die verwendeten Methoden (*summary of accounting practices*) enthalten.

Wie auch das Handels- und das Steuerrecht bieten auch die IFRS keine grundsätzliche Fehlerdefinition an. Man kann daher in Analogie zum Qualitätsmanagement einen Fehler als alles das definieren, was die Gebrauchsfähigkeit des Resultats, also im Rechnungswesen des Abschlusses, vermindert oder verhindert, denn Qualität ist definiert als die Gebrauchsfähigkeit für einen bestimmten Zweck. Der „bestimmte Zweck“ ist beim Jahresabschluß nach IFRS aber die Vermittlung von entscheidungsrelevanten Informationen an den Abschlußleser gemäß den Grundprinzipien des *Framework*. Ein Fehler ist daher alles, was den Grundprinzipien des *Framework* (und anderer Standards, die ja darauf aufbauen) zuwiderläuft. Fehler können daher gemäß IAS 8.41 bei Erfassung, Ermittlung, Darstellung und Offenlegung von Bestandteilen des Abschlusses entstehen. Wesentlich ist ein Fehler, wenn er für sich oder zusammen mit anderen Fehlern die auf Basis des Abschlusses getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen der Adressaten beeinflussen könnte (IAS 8.5). Die Wesentlichkeit ist also eine Frage der Abschätzung und insofern eine Konkretisierung des Materiality-Grundsatzes.

IAS 8 bietet in Paragraph 10 zunächst eine Richtlinie, wie beim Fehlen konkreter Einzelfallregelungen in den Standards zu verfahren sei. Hier heißt es, daß beim Fehlen einer Regelung in den Standards oder in den Interpreta-

tionen das Management eine Bilanzierungs- und Bewertungsmethode anzuwenden habe, die

- für die Bedürfnisse der wirtschaftlichen Entscheidungsfindung der Adressaten von Bedeutsamkeit ist, und die
- „zuverlässig“ in dem Sinne ist, daß sie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens und den wirtschaftlichen Gehalt von Geschäftsvorfällen neutral, vorsichtig und vollständig darstellt.

Die bei der Entscheidungsfindung zu berücksichtigenden Quellen sind in dieser Reihenfolge (IAS 8.11)

1. die Standards (IFRSs, IASs),
2. die Interpretationen (SICs, IFRICs),
3. das Rahmenkonzept (*framework*).

IAS 8 weist ausdrücklich auf das Stetigkeitsprinzip hin. Das bedeutet, daß ein Unternehmen seine Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden nur ändern darf, wenn das

- aufgrund eines Standards oder einer Interpretation erforderlich ist oder
- dazu führt, daß der Abschluß zuverlässige und relevante Informationen über die Auswirkung von Geschäftsvorfällen, sonstigen Ereignissen oder Bedingungen, die für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens relevant sind, zusätzlich darstellt.

Man spricht insofern vom strengen Stetigkeitsprinzip.

Da auch die erstmalige Anwendung von Standards Auswirkungen auf die Berichtsperiode hat, und Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechend ändern kann, schreibt IAS 8.28 eine Vielzahl von Angabepflichten in diesen Fällen der Erstanwendung vor. Parallel dazu sind nach IAS 8.29 bestimmte Offenlegungen bei freiwilligen Änderungen erforderlich.

5.4.1. Behandlung von Bilanzfehlern

IAS 8.41ff regelt die Behandlung der Fehler. Der Standard unterscheidet hier in

- manifeste Fehler, die sich bereits im (bekanntgemachten) Jahresabschluß befinden, und nur durch eine nachträgliche Änderung des Jahresabschlusses beseitigt werden können, und in
- „potentielle“ Fehler, die vor der Veröffentlichung des Jahresabschlusses erkannt und bereinigt werden können.

Der Standard setzt sich nur mit den Methoden der Bereinigung manifester Fehler auseinander. Nur wesentliche Fehler, oder absichtlich herbeigeführte unwesentliche, müssen beseitigt werden. Die Korrektur solcher Fehler ist kein (unerlaubter) Methodenwechsel, sondern selbst wieder ein offenkundiger Tatbestand. Das *benchmark treatment* solcher Fehler ist, die entsprechenden Vorperioden, für die ein Fehler gefunden wurde, zu korrigieren; hierzu muß die Art des Fehlers, die Betrag des Fehlers für die vergangene Periode und die Auswirkung auf die Berichtsperiode, der Betrag der Korrektur und ein Restatement der Vergleichswerte angegeben werden. Die

Fehlerkorrektur soll also stets retrospektiv vorgenommen werden.

Beispiel: In 2003 war der Rohstoffbestand eines Produktionsunternehmens durch fehlerhafte Anwendung von IAS 2 überbewertet worden. In 2004 war die Bewertung der Rohstoffe wieder korrekt, aber dafür waren die Rohstoffaufwendungen durch die Überbewertung des Bestandes im Vorjahr überhöht (wir nehmen hier an, daß die in 2003 angeschafften und dabei überbewerteten Rohstoffe in 2004 verbraucht wurden). Der Abschluß 2005 ist daher von dem Fehler nicht mehr berührt. Er wäre aber dennoch zu korrigieren, weil er ja die – fehlerhaften! – Vorjahreszahlen für 2004 enthält. Die Retrospektive Korrektur kann damit indirekt auch für drei Jahre verpflichtend sein.

Der Fehler bestehe in der (fälschlichen) Überbewertung der Summe der Rohstoffkäufe in 2003 i.H.v. (fehlerhaft) 8.000 (statt richtigerweise 7.000):

	2003	2004	2005
Bilanzierungsfehler:			
Rohst. Anfang	1.000	1.500	
Rohst. Summe Käufe	8.000	8.500	
Rohst. Schluß	1.500	2.000	
= Rohstoffeinsatz	7.500	8.000	

GuV (vereinfacht):

	2003	2004	2005
Summe Erträge:		20.000	24.000
– Rohstoffeinsatz		7.500	8.000
– Sonstige Aufw.		1.300	2.000
= Jahresergebnis		11.200	14.000

Wird der Fehler erst bei Aufstellung des Abschlusses 2005 bemerkt, ist auch eine retrospektive Korrektur für 2003 vorzunehmen. Die Fehlbewertung i.H.v. 8.000 wird auf 7.000 gesenket:

	2003	2004	2005
Korrektur des Fehlers:			
Rohst. Anfang	1.000	1.500	
Rohst. Summe Käufe	7.000	8.500	
Rohst. Schluß	1.500	2.000	
= Rohstoffeinsatz	6.500	8.000	

GuV (vereinfacht):

	2003	2004	2005
Summe Erträge:		20.000	24.000
– Rohstoffeinsatz		6.500	8.000
– Sonstige Aufw.		1.300	2.000
= Jahresergebnis		12.200	14.000

Das Jahresergebnis des Vorjahres wäre also von 11.200 auf 12.200 zu korrigieren. Aber die Änderung hat auch Auswirkungen an ganz anderer Stelle: In der Kostenrechnung wird der Zuschlagssatz bestimmt als

$$\text{Zuschlag} = \frac{\text{Gemeinkosten}}{\text{Einzelkosten}}$$

Wenn wir die „sonstigen Aufwendungen“ des Beispiels vereinfachend als Gemeinkosten betrachten, ergibt sich folgende Veränderung:

	2004	2005
Zuschlag (mit Fehler)	17,33%	25,00%
Zuschlag (ohne Fehler)	20,00%	25,00%

Ein *allowed alternative treatment* ist, nur den Betrag des Fehlers anzugeben und seine Auswirkung auf das Jahresergebnis (IAS 8.49). Das ist insbesondere sinnvoll, wenn rückwirkende Fehlerkorrekturen unmöglich sind, beispielsweise wenn Daten in früheren Perioden nicht so erfaßt worden sind, daß ein richtiger Ausweis möglich ist, und eine Nacherfassung dieser Daten unmöglich ist. IAS 8.50 verlangt allerdings auch eine Offenlegung solcher Fehler, deren Korrektur unmöglich ist.

Sachlich zwischen einer (verpflichtenden) Korrektur von Fehlern und einem (grundsätzlich verbotenen und nur ausnahmsweise erlaubten) Methodenwechsel liegt die freiwillige Korrektur, wenn ein Methodenwechsel von einer zulässigen Methode auf eine andere für eine verlässlichere und relevantere Bewertung sorgt. Dies ist grundsätzlich erlaubt (IAS 8.14), aber angabepflichtig.

5.4.2. Steuerliche Probleme bei Bilanzkorrekturen

Sowohl bei der Berichtigung von Fehlern als auch bei der freiwilligen Methodenkorrektur kann es zu u.U. erheblichen Differenzen zwischen Handels- und Steuerbilanz kommen, die *temporary differences* i.S.d. IAS 12 sein können. Während der Ersatz eines falschen Bilanzansatzes durch einen richtigen i.S.d. §153 Abs. 1 AO verpflichtend ist, ist die nachträgliche Bilanzänderung, also die Veränderung einer rechtskräftig festgestellten Bilanz, die einer bestandskräftigen steuerlichen Festsetzung zugrundeliegt, an enge Prämissen nach H 15 EStR und Rechtsprechung gebunden:

- sie ist jedenfalls nur insoweit möglich, als die Veranlagung nach den Vorschriften der Abgabenordnung, insbesondere nach §173 oder §164 Abs. 1 AO, noch geändert werden kann oder die Bilanzberichtigung sich auf die Höhe der veranlagten Steuer nicht auswirken würde (BFH vom 27.3.1962 – BStBl III S. 273).
- Die Berichtigung eines unrichtigen Bilanzansatzes in einer Anfangsbilanz ist nicht zulässig, wenn diese Bilanz der Veranlagung eines früheren Jahres als Schlußbilanz zugrunde gelegen hat, die nach den Vorschriften der AO nicht mehr geändert werden kann, oder wenn der sich bei einer Änderung dieser Veranlagung ergebende höhere Steueranspruch wegen Ablaufs der Festsetzungsfrist erloschen wäre (BFH vom 29.11.1965 – BStBl 1966 III S. 142). Unter Durchbrechung des Bilanzzusammenhangs kann eine Berichtigung der Anfangsbilanz des ersten Jahres, bei dessen Veranlagung sich die Berichtigung auswirken kann, ausnahmsweise in Betracht kommen, wenn durch einen unrichtigen Wertansatz ungerechtfertigter Steuervorteile erlangt worden sind (BFH vom 3.7.1956 – BStBl III S. 250).
- Bilanzberichtigende Einbuchung bei unterlassener Bilanzierung eines Wirtschaftsguts des notwendigen

Betriebsvermögens mit dem Wert, mit dem das Wirtschaftsgut bei von Anfang an richtiger Bilanzierung zu Buche stehen würde (BFH vom 12.10.1977 – BStBl 1978 II S. 191).

- Erfolgsneutrale Ausbuchung bei unterlassener Erfassung einer Entnahme (BFH vom 21.10.1976 – BStBl 1977 II S. 148).
- Bei einer Personengesellschaft ist eine fehlerhafte Gewinnverteilung in der ersten noch änderbaren Schlußbilanz erfolgswirksam richtigzustellen (Fehlerkorrektur, BFH vom 11.2.1988 – BStBl II S. 825).
- Ausbuchung eines zu Unrecht bilanzierten Wirtschaftsguts des Privatvermögens mit dem Buchwert (BFH vom 26.2.1976 – BStBl II S. 378).
- Eine beim Tausch unterbliebene Ausbuchung des hingetauschten Wirtschaftsguts und Einbuchung einer Forderung auf Lieferung des eingetauschten Wirtschaftsguts ist in der ersten noch änderbaren Schlußbilanz erfolgswirksam nachzuholen (BFH vom 14.12.1982 – BStBl 1983 II S. 303).
- Eine Verbindlichkeit, die gewinnwirksam zu Unrecht passiviert worden ist, ist grundsätzlich gewinnerhöhend aufzulösen (BFH vom 22.1.1985 – BStBl II S. 308) und eine Verbindlichkeit, deren gewinnmindernde Passivierung der Steuerpflichtige nicht bewußt rechtswidrig oder willkürlich unterlassen hat, ist gewinnmindernd einzustellen (BFH vom 2.5.1984 – BStBl II S. 695). Dies gilt auch dann, wenn der Betrieb inzwischen unentgeltlich, also unter Fortführung der Buchwerte, auf einen anderen übertragen wurde (BFH vom 9.6.1994 – BStBl 1995 III S. 48) oder wenn der Betrieb zulässigerweise zum Buchwert in eine Personengesellschaft eingebracht wurde (BFH vom 8.12.1988 – BStBl 1989 II S. 407).

5.4.3. Das Bilanzkontrollverfahren

Neben der allgemeinen Abschlußprüfung gemäß §§316, 317 HGB besteht ab 2005 das Bilanzkontrollverfahren nach dem Bilanzkontrollgesetz (BilKoG) mit einer erweiterten Prüfungspflicht durch privatrechtlich verfaßte Prüfstellen. §342b Abs. 1 HGB enthält eine diesbezügliche Verordnungsermächtigung, durch die die Zulassungsvoraussetzungen für solche Prüfstellen näher bestimmt werden sollen. Es darf in diesem Zusammenhang nur eine Einrichtung anerkannt werden, die aufgrund ihrer Satzung, personellen Zusammensetzung und vorgelegten Verfahrensordnung gewährleistet, daß die Prüfung unabhängig, sachverständig, vertraulich und unter Einhaltung eines festgelegten Verfahrensablaufes durchgeführt wird (§342b Abs. 1 Satz 2 HGB). Insofern sind hier spezielle Vorschriften über die Person des Abschlußprüfers gegeben.

Die Prüfstelle prüft, ob der zuletzt festgestellte Jahresabschluß und Lagebericht oder Konzernabschluß und Konzernlagebericht eines Unternehmens den gesetzlichen Vorschriften einschließlich der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und der „sonstigen durch

Gesetz zugelassenen Rechnungslegungsstandards“ entspricht, womit natürlich eine Prüfung auf Konformität gemäß IFRS gemeint ist. Geprüft werden allerdings nur die Abschlüsse und Berichte von „kapitalmarktnahen“ Unternehmen, also solchen, die ein Wertpapier zum Handel an einem geregelten Markt emittiert haben (und die ab 2005 zur Anwendung der IFRS/IAS verpflichtet sind). Die Prüfstelle prüft

1. bei Vorliegen von konkreten Anhaltspunkten für einen Verstoß gegen Rechnungslegungsvorschriften,
2. auf Verlangen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht oder
3. ohne besonderen Anlass (stichprobenartige Prüfung).

Die Bilanzkontrolle findet nicht statt, wenn Klage auf Nichtigkeit des Abschlusses gemäß §256 AktG anhängig ist, oder in bestimmten Fällen wenn eine Sonderprüfung durchzuführen ist. Dies soll sicherstellen, daß nur Unternehmen der Bilanzkontrolle unterliegen, die sich im „regelmäßigen“ Geschäftsverlauf befinden. Sind ohnehin schon Unregelmäßigkeiten aufgetreten, bedarf es keiner Bilanzkontrolle mehr.

Anders als es bei der regelmäßigen Abschlußprüfung der Fall ist, liegt hier also eine Form der Bilanzkontrolle vor, mit der Bilanzstraftaten aller Art aufgedeckt werden sollen. Die Unternehmen trifft eine Mitwirkungspflicht, wobei die gesetzlichen Vertreter des Unternehmens eine umfassende Auskunftspflicht trifft (§342b Abs. 4 HGB).

Auch das Ergebnis der Bilanzkontrolle wird dem Unternehmen mitgeteilt; festgestellte Fehler müssen von der Prüfstelle begründet werden, die dem Unternehmen auch mitteilt, wie die Fehler zu beseitigen sind (§342b Abs. 5 HGB). Das Unternehmen erhält dann Gelegenheit, die gerügten Fehler zu beseitigen, was einem vorgerichtlichen Verfahren entspricht. Festgestellte Straftaten oder Ordnungswidrigkeiten muß die Prüfstelle jedoch in jedem Fall zur Anzeige bringen (§342b Abs. 7 HGB).

Die Bilanzkontrolle ebenso wie der erweiterte Qualitätsanforderung an Abschlußprüfer waren wesentliche Punkte des sogenannten Zehnpunkteprogrammes der Bundesregierung im Vorfeld der erweiterten Einführung der IAS ab 2005. Sie sind eine Reaktion der diversen Bilanzskandale und großen Insolvenzen der vergangenen Jahre. Inwieweit verschärfte Kontrollen durch eine „Bilanzpolizei“ solche Mißstände in Zukunft abstellen, bleibt abzuwarten; eine allgemeine Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen würde jedoch zweifellos ein wirksameres Mittel zur Verhinderung von Unternehmenszusammenbrüchen sein.

5.5. IAS 10: Events After the Balance Sheet Date

Der Jahresabschluß wird auch im Kontext der internationalen Rechnungslegung erst Monate nach dem Bilanzstichtag veröffentlicht. Ereignisse, die zwischen Bilanzstichtag und Veröffentlichungsdatum eintreten, können berichtspflichtig sein, weil sie für die wirtschaftlichen Entscheidungen der Abschlußadressaten relevant sein

können. Man könnte insofern von einer Art „erweiterten Wesentlichkeit“ sprechen.

Der Standard verlangt in diesem Zusammenhang auch, daß der Grundsatz der Unternehmensfortführung (*going concern*) nicht angewandt wird, wenn objektive Gründe dagegensprechen. Dies kann vor dem Bilanzstichtag bekannt sein, aber auch erst nachher bekannt werden, etwa wenn durch neue gesetzliche Regelungen die Fortführung der Unternehmenstätigkeit in Frage gestellt wird. Wie das folgende Beispiel zeigt ist das nicht so unwahrscheinlich:

Beispiel: Am 20.04.2004 hat das Bundesverfassungsgericht die Klagen mehrerer Kühlhausbetreiber über die Fünffache (!) Belastung mit „Ökosteuer“ zurückgewiesen. Es stelle keine Ungleichbehandlung dar, daß Kühlhausbetreiber den vollen Steuersatz zahlen müßten, Lebensmittelhändler aber nur einen Satz von 20% der Steuer. Dieses Ereignis stellte die Fortführung der Geschäftstätigkeit vieler Kühlhausbetreiber in Frage.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag können vorteilhaft wie nachteilhaft sein. Berichtspflichtig sind aber nur solche Ereignisse, die weitere substantielle Hinweise zu Gegebenheiten liefern, die bereits am Bilanzstichtag vorgelegen haben. Nicht berichtspflichtig hingegen sind neue Gegebenheiten, denn diese gehören ganz dem neuen Geschäftsjahr an (IAS 10.3). Insofern findet eine Wesentlichkeitsabschätzung statt.

Der IAS 10.3 unterscheidet weiter

- Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die Sachverhalte betreffen, die bereits zum Bilanzstichtag bestanden, so daß Änderungen an am Jahresabschluß (nach IAS 8) erforderlich werden (*adjusting events*) und
- Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die Sachverhalte betreffen, die erst nach dem Bilanzstichtag eingetreten sind, so daß keine Änderungen an dem bestehenden Jahresabschluß erforderlich sind (*non-adjusting events*).

Beispiel: ein neuer Kunde, mit dem erst kurz nach dem Bilanzstichtag Vereinbarungen getroffen werden, bewirkt die Aufhebung eines Veräußerungsbeschlusses. Anlagen, die gemäß IFRS als „*Held for sale*“ klassifiziert worden waren, sollen jetzt doch weiterbetrieben werden. Sie müssen also umgruppiert werden. Eine Änderung im bestehenden Jahresabschluß ist erforderlich – die u.U. auch die Abschreibung des Berichtsjahres betreffen könnte (*adjusting event*). Hätte der Neukunde durch seine Nachfrage aber bewirkt, daß das Management beschließt, ein neues Geschäftsfeld oder einen neuen geographischen Standort einzurichten, so hätte dies keinen Einfluß auf den abgeschlossenen Berichtszeitraum (*non-adjusting event*), wäre aber als wesentliches Ereignis dennoch berichtspflichtig.

Die im Jahresabschluß erfaßten Beträge müssen bei *adjusting events* rückwirkend angepaßt, d.h., korrigiert werden, um berichtspflichtige Ereignisse nach dem Bilanzstichtag darzustellen. Das kann (bei Anlagegütern) auch

die rückwirkende Änderung mehrerer abgeschlossener Perioden bedeuten. Häufige Beispiele hierfür sind

- die Beilegung gerichtlicher Streitigkeiten zwischen Bilanzstichtag und Veröffentlichung des Jahresabschlusses, was zur Ausbuchung von Rückstellungen und/oder der Ausbuchung von Eventualverbindlichkeiten führen kann,
- der nachträgliche Kenntniserhalt über die schon zum Bilanzstichtag bestehende Wertminderung eines Vermögensgegenstandes etwa durch verdeckte Bauschäden oder verborgene Mängel, so daß eine entsprechende Wertminderung nachträglich zu erfassen ist,
- erst nach dem Bilanzstichtag aber vor der Veröffentlichung abgeschlossene Ermittlungen der Anschaffungskosten, etwa wenn hierfür erforderliche Dokumente wie Rechnungen von Notaren oder Lieferanten erst nachträglich eintreffen,
- nach dem Bilanzstichtag aber vor dem Veröffentlichungsdatum des Jahresabschlusses erfolgte Ermittlung der Zahlungen aus Gewinn- und Erfolgsbeteiligungen an Arbeitnehmer, die aufgrund von Ereignissen vor dem Bilanzstichtag zu zahlen sind,
- die Entdeckung eines Betruges oder einer anderen strafbaren Handlung, durch die der bereits festgestellte Jahresabschluß sich nachträglich als falsch herausstellt.

Gemeinsame Bedingung aller nachträglichen Änderungen ist stets, daß die Ursache für die Änderung noch im alten Berichtsjahr liegen muß, aber ihre Auswirkung erst nach dem Bilanzstichtag bekannt wird. Ereignisse, die insgesamt erst im Folgejahr eintreten, sind niemals nach IAS 10 berichtspflichtig.

Falls das Ereignis nach dem Bilanzstichtag in der Aufdeckung eines Fehlers in einer früheren Rechnungsperiode besteht, ist IAS 8 für die Korrektur dieses Fehlers gleichermaßen anwendbar. Obwohl in einem Jahresabschluß „nur“ Zahlen des Vorjahres erscheinen müssen, kann diese Korrektur viele Perioden erfassen: wird beispielsweise entdeckt, daß schon die Erstbewertung eines Anlagegutes fehlerhaft war (*adjusting event*), so kann dies eine Korrektur für die gesamte bereits abgelaufene Nutzungszeit bewirken – bei Immobilien u.a. über Jahrzehnte! –, auch wenn nur noch die letzten beiden Jahre im letzten Abschluß sichtbar sind.

Die Anwendung des Grundsatzes der Unternehmensfortführung (*going concern*) unterliegt der Entscheidung durch die Geschäftsleitung. Schon die allgemeine Verschlechterung der Wirtschaftslage nach dem Bilanzstichtag kann die Fortführung der Unternehmenstätigkeit in Frage stellen. Eine nachträgliche Änderung des Abschlusses könnte aufgrund des Beschlusses zur Schließung des Unternehmens erfolgen. Häufiger sind inzwischen leider diejenigen Fälle in denen das Unternehmen feststellt, daß die politisch-ideologischen Rahmenbedingungen in einem geographischen Wirtschaftsraum nicht mehr mit einer Fortführung der Geschäftstätigkeit kompatibel sind. Sie ideologischen Einschränkungen des Ökologismus sind hierfür das bekannteste Beispiel. So

kann die zwangsweise Einführung des Emissionshandels ab 2005 ein Unternehmen zur Schließung von Anlagen motivieren, wenn diese der Energierationierung unterliegen, weil durch den Verkauf der anfangs zugeteilten, später am CO₂-„Markt“ erworbenen Emissionszertifikate vielfach mehr Erträge zu erzielen sind als durch die Produktion und den Verkauf nützlicher Güter – besonders dann, wenn die Ertragslage vor Einführung des Emissionshandels ohnehin schon schlecht gewesen ist. Da vielen Unternehmen die volle Tragweite der CO₂-Energierationierung erst nach dem 31.12.2004 klar wurde, die diesbezügliche Verpflichtung jedoch schon im Laufe des Jahres 2004 festgelegt worden war, liegt oftmals ein berichtspflichtiges Ereignis nach dem Bilanzstichtag vor.

5.6. IAS 11: Construction Contracts

Dieser Standard behandelt das Umgehen mit langfristiger Auftragsfertigung. Ein „Fertigungsauftrag“ ist in diesem Fall die kundenspezifische Fertigung einzelner Gegenstände oder einer Anzahl aufeinander abgestimmter und einander zugehöriger Objekte (IAS 11.3). Zum Fertigungsauftrag gehören auch Kollateraldienstleistungen wie Architekten- oder Ingenieurleistungen und ggfs. tatsächlich erforderliche oder nur administrativ erzwungene Leistungen zur Wiederherstellung der Umwelt. Diese Definition erfaßt industrielle wie handwerkliche Einzel- und Auftragsfertigung. Während auch beispielsweise der Flugzeugbau Fertigungsaufträge dieses Typs kennt, ist das bekannteste Beispiel doch das Baugewerbe. „Kollateraldienstleistungen“ können hier insbesondere der Abriß alter Gebäude, Architektenleistungen oder die Tätigkeit von Projektmanagern sein (IAS 11.5). Der Begriff der Langfristigkeit setzt voraus, daß sich der Auftrag über einen Bilanzstichtag hinaus erstreckt, denn aufgrund des Grundsatzes der Periodenabgrenzung ist die Zuordnung zu den Geschäftsjahren, in denen der Auftrag durchgeführt wird, das Hauptregelungsinteresse von IAS 11.

Theoretisch könnten auch nach umgangssprachlichem Verständnis „kurzfristige“ Aufträge, die in nur wenigen Wochen erledigt werden, unter IAS 11 fallen – im Falle, daß die Durchführung sich über einen Abschlußstichtag hinaus erstreckt!

Problematisch sind meist die speziellen Risiken, die sich aus solchen langfristigen Aufträgen ergeben:

- Große Abhängigkeit von den Auftraggebern und deren Bonität (meistens A-Kunden im Sinne der ABC-Analyse), deren Zahlungsunfähigkeit (oder auch nur späte Zahlung) zur Insolvenz des Auftragnehmers führen kann,
- große Abhängigkeit vom Erfolg bei der Durchführung der Aufträge,
- große Schwankungen bei der Kapazitätsauslastung des Auftragnehmers, wenn dieser im wesentlichen mit wenigen oder gar nur einem einzigen solchen Auftrag beschäftigt ist und
- hohe Anforderungen an Organisation und Planung, da schon geringe Terminüberschreitungen oder Qualitätsmängel durch hohe Konventionalstrafen zur In-

solvenz des ausführenden Unternehmens führen können.

IAS 11 sieht zur bilanziellen Behandlung solcher Aufträge zwei unterschiedliche Methoden vor:

- Die *percentage-of-completion-method* (auch: *stage-of-completion-method*) besteht in einer periodenanteiligen Abrechnung des Bauauftrages auch ohne ausgestellte Rechnung, was einer Umsetzung des Prinzips der Periodenabgrenzung (*accrual basis of accounting*) entspricht;
- die *completed-contract-method* hingegen besteht in der Abrechnung nach Ende des Auftrages.

Die *completed-contract-method* führt u.U. zu unrichtigem Periodenausweis, etwa dann, wenn eine Schlußrechnung am Anfang eines Geschäftsjahres geschrieben wird, aber die Auftragsdurchführung im wesentlichen im Vorjahr lag. Die IFRS erlauben daher als *allowed alternative treatment* eine „entschärfte“ Variante der *completed-contract-Method* mit Ausweis der Erträge in Höhe der zurechenbaren Aufwendungen, wenn eine verlässlich meßbare Periodenabgrenzung unmöglich ist (IAS 11.32); ansonsten ist die *percentage-of-completion-method* das *benchmark treatment*.

Die *percentage-of-completion-method* steht nicht im Handelsgesetzbuch, ist aber dennoch üblich: Man schreibt einfach Zwischenrechnungen, die eine mehr oder weniger realistische Teilgewinnrealisation erlauben. Durch diese Umgehung des handelsrechtlichen Vorsichtsprinzip hat sich die deutsche Praxis längst faktisch den internationalen Gepflogenheiten angepaßt, auch gegen den Buchstaben des Gesetzes!

Um die Teilgewinnrealisierung nach *percentage-of-completion* zu ermöglichen, wird in IAS 11.7ff zunächst festgelegt, in welche Einzelleistungen ein Gesamtauftrag zu unterteilen ist. Hierbei sind Einzelleistungen als einzelne Aufträge zu erfassen, wenn

- getrennte Angebote unterbreitet wurden,
- über die Einzelleistungen separat verhandelt wurde und
- Kosten und Erlöse der Einzelleistungen separat ermittelt werden können,

was beispielsweise bei mehreren Bauaufträgen für unterschiedliche Objekte der Fall sein könnte. Gruppen von einzelnen Verträgen sind hingegen als einziger Auftrag zu behandeln, wenn

- sie im Paket verhandelt werden,
- sie wirtschaftlich eng miteinander verbunden sind und
- sie gleichzeitig oder unmittelbar miteinander verbunden abgerechnet werden,

wie es beispielsweise bei einer Mehrzahl von Verträgen über ein einziges Bauprojekt (Gebäude) der Fall wäre. Eine gute Richtlinie ist die Aktivierung der jeweiligen Bauleistungen: was nach Fertigstellung in einer einzelnen Summe aktiviert werden muß, ist auch ein einzelner

Auftrag im Sinne des IAS 11.7-10, selbst dann, wenn mehrere Einzelverträge erforderlich waren. Was hingegen separat aktiviert wird, kann nicht bei der Errichtung kollektiv behandelt werden.

In IAS 11.3 werden zwei Typen von Bauaufträgen unterschieden:

- Der *fixed price contract* ist ein Bauauftrag mit Festpreis für das Endprodukt oder eine (vereinbarte) Teilleistung und
- Der *cost plus contract* ist ein Vertrag, in dem die für eine Arbeit entstandenen Baukosten sowie zusätzliche Gebühren oder Aufschläge an den Bauherren weitergegeben werden dürfen.

Zweck des Standards ist ja die periodengerechte Aufteilung der Baukosten und der Erträge, die der Bauauftrag vermitteln, aufgrund des Prinzips der Periodenabgrenzung (*accrual basis of accounting*).

Unter Erträgen werden in diesem Zusammenhang der anfänglich vereinbarte Betrag plus alle zuverlässig meßbaren zusätzlichen Größen wie Prämien, Zusatzzahlungen des Bauherren oder andere Einkünfte betrachtet (IAS 11.11), soweit sie verlässlich ermittelt werden können. Die Baukosten umfassen eine Vielzahl von Dingen, die in IAS 11.16ff aufgezählt werden, sind aber bei weitem nicht so tief und detailliert geregelt wie der deutsche Baukostenbegriff aus der II. Berechnungsverordnung. IAS 11.16 unterscheidet fundamental in

- direkte Kosten (Einzelkosten),
- indirekte „und allgemein dem Vertrag zurechenbaren“ Kosten (was nicht ganz dem Gemeinkostenbegriff entspricht, weil eine Zurechnungsfähigkeit zum Fertigungsvertrag gefordert wird) und
- sonstige Kosten, die dem Kunden vertragsgemäß in Rechnung gestellt werden können.

In diesem Zusammenhang sollte angemerkt werden, daß der in den IAS benutzte Kostenbegriff sich eher auf Auszahlungen und nicht auf Kosten im Sinne der Kostenrechnung bezieht. Schon von daher sollte man sich hüten, die Daten des internen Rechnungswesens für Zwecke der Abgrenzung von Bauaufträgen zu verwenden – die IFRS denken, wie alle buchhalterischen und bilanziellen Regeln, nicht kostenorientiert. Die Kalkulation ist damit für die externe Rechnungslegung auch unter IFRS-Rahmenbedingungen, nicht aussagekräftig.

Wenn das Ergebnis eines Bauauftrages zuverlässig prognostiziert werden kann, d.h., sich die Baustelle im wesentlichen im planmäßigen Bauablauf befindet, dann sind die Erträge und die Baukosten, auch wenn über sie noch keine Rechnungen geschrieben wurden, gemäß dem anteiligen Zustand der Fertigstellung anzugeben (IAS 11.22). Dies ist der Kerngedanke der *Percentage-of-Completion-Method*. Diese weist den in einem Jahr bestehenden Fertigungsgrad aus. Dabei ist der Fertigungsgrad der Anteil der kumulierten Kosten an den Gesamtkosten des Auftrages, wobei es auch zu einer Änderung der geschätzten Gesamtkostensumme kommen kann. Der Fertigungs-

grad ist der Anteil des Gesamterlöses, der als Ertrag gebucht werden darf.

Bei einem Festpreisvertrag ist es hierzu erforderlich, daß der Ertrag festgelegt ist, die Zahlung durch den Bauherren wahrscheinlich ist, Baukosten und Baufortschritt meßbar sind. Bei einem *cost-plus-contract* muß es wahrscheinlich sein, daß der Bauherr zahlt, und die Baukosten, die Grundlage für die *cost-plus*-Berechnung sind, müssen sich zuverlässig feststellen lassen. Der Ausweis von Baukosten und -erträgen gemäß der *Percentage-of-Completion-Method* führt auch zum Ausweis der jeweiligen Werte in der Gewinn- und Verlustrechnung, selbst dann, wenn weder die Zahlungen geleistet noch überhaupt die entsprechenden Rechnungen geschrieben worden sind. Die Standards bieten damit einen zutreffenderen Ausweis, der weniger vom Vorsichtsprinzip als vom Motiv der Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes geleitet wird.

Daß ein Bauherr zahlt gilt nicht als wahrscheinlich, wenn die Zahlung nicht gerichtlich durchsetzbar wäre, die Zahlungspflicht vom Bauherren bestritten wird, darüber bereits ein Gerichtsverfahren rechtshängig ist, wenn es wahrscheinlich ist, daß Vermögensgegenstände, die Gegenstand des Vertrages sind (z.B. herzustellende Bauwerke) enteignet werden, oder wenn der Bauherr bekanntermaßen zahlungsunfähig ist, etwa wegen eines eröffneten Insolvenzverfahrens. Zur „zuverlässigen“ Messung des Baufortschrittes sind nicht nur durchsetzbare vertraglich geregelte gegenseitige Ansprüche erforderlich (IAS 11.29), sondern auch interne Beurteilungsverfahren, die den Baufortschritt bewerten. Hierzu eignen sich in der Regel die Bautagebücher, die mit Netzplänen und Bauzeitplänen abgeglichen werden.

Der Standard erlaubt damit den Ausweis unabgerechneter Arbeiten schon vor ihrer Rechnungslegung als Ertrag. Dies dient der Klarheit und der Information des Abschlußlesers viel mehr als die alte deutsche Methode der Stellung von Zwischenrechnungen. Das Risiko der späteren Nichtzahlung wird durch Einschränkungen im Ausweis der Erträge beschränkt; die kaufmännische Vorsicht steht jedoch nicht im Mittelpunkt der Darstellungspflichten. Das Bestehen von Umgehungsgeschäften im Bereich des HGB beweist dessen Unzeitmäßigkeit.

Beispiel (nachstehend): Bei einem über fünf Perioden abgewickelten Bauauftrag sei ein Preis von 40.000 vereinbart worden. Der anteilige Fertigstellungsgrad (*percentage-of-completion*) muß für jede Periode ermittelt werden. Hierzu wird die kumulierte Kostensumme durch die geschätzte Summe der Gesamtkosten geteilt (nach

IAS 11.31). Dabei können sich die geschätzten Gesamtkosten auch erhöhen, was im Beispiel mehrfach der Fall ist. Rein theoretisch kann das sogar zu einem Rückschritt des Fertigstellungsgrades führen!

Zu den offenlegungspflichtigen Tatbeständen gehört für jeden größeren Auftrag:

- die Summe der in der Berichtsperiode erfaßten Auftragserlöse,
- die Methoden zur Ermittlung der in der Berichtsperiode erfaßten Auftragserlöse,
- die Methoden zur Ermittlung des Fertigstellungsgrades der laufenden Projekte,
- die Summe der angefallenen Kosten und ausgewiesenen Gewinne,
- der Betrag erhaltener Anzahlungen und
- den Betrag von Einbehalten.

Die Summe der vom Bauherren noch zu erhaltenen Zahlungen ist als Forderung (*Asset*), die Summe der ihm eventuell (z.B. wegen Einbehalten) geschuldeten Summe ist als Verbindlichkeit (*Liability*) auszuweisen (IAS 11.22). Im nachstehenden Beispiel wäre also zu Beginn des Vertrages auf Seiten des Auftragnehmers eine Forderung i.H.v. 40.000 zu aktivieren, die um die jeweils geleisteten Zahlungen zurückgeht.

Die *percentage-of-completion-method* kann zu steuerlichen Differenzen (*temporary differences*) führen, weil die steuerlichen Vorschriften in der Regel einen vorzeitigen Ertragsausweis ohne Rechnungsstellung nicht anerkennen. Der steuerliche Ertrag ist damit geringer als der nach IFRS bewertete Ertrag. Hierzu vgl. nachfolgend zu IAS 12 *Income Taxes*.

5.7. IAS 12: Income Taxes

Dieser Standard regelt das Umgehen mit der Einkommens- und anderen Ertragssteuern. Zentralbegriff ist die *tax base* als besonderer offenlegungspflichtiger Wertbegriff. *Tax base* ist der Wert, den ein Vermögensgegenstand für Steuerzwecke hat. Beispiele zeigen, weshalb sich die *tax base* vom handelsrechtlichen Wert unterscheiden kann:

- eine ausschließlich steuerrechtlich zulässige Abschreibung oder Sonderabschreibung kann vor Inbetriebnahme vorgenommen worden sein, so daß der *tax base* Wert des Gegenstandes höher ist als der IFRS-Buchwert;
- die steuerrechtlich zulässige und aus Gründen der Minimierung der Ertragsbesteuerung in Hochsteuermändern genutzte Abschreibungsbetrag kann höher sein als der (zumeist lineare) nach IFRS zulässige

Beispiel für die Percentage-of-completion-Method					
Jahr	1	2	3	4	5
vereinbarter Preis	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00
geschätzte Gesamtkosten	22.000,00	25.000,00	28.000,00	28.000,00	28.000,00
tatsächliche Kosten	2.200,00	2.300,00	5.300,00	9.800,00	8.400,00
kumulierte Kosten	2.200,00	4.500,00	9.800,00	19.600,00	28.000,00
Fertigungsgrad	10%	18%	35%	70%	100%

- Abschreibungsbetrag, so daß der *tax base* Wert der Anlage ebenfalls geringer ist als der IFRS-Buchwert;
- Bewertungsvorschriften wie z.B. in §6 EStG können aber auch einen höheren steuerlichen Wert vorschreiben als der nach IFRS zulässige Wert, weil insbesondere Teilwertabschreibungen im Steuerrecht verboten sein können, die nach IFRS (z.B. nach IAS 2 oder IAS 16) zulässig sind;
 - der *tax base* Wert von Zins- oder Mietforderungen ist stets null, weil diese erst bei Zufluß bzw. Sollstellung (und nicht schon bei Bestehen des Vertrages) besteuert werden;
 - Der *tax base* Wert von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist in der Regel null, weil diese bereits zum Zeitpunkt des Rechnungsausganges als Umsatzerlös besteuert wurden, aber der Zufluß selbst keinen steuerpflichtigen Tatbestand erfüllt.

Auch Verbindlichkeiten können einen *tax base* Wert haben, der sich vom handelsrechtlichen Wert unterscheidet:

- Kurzfristige Verbindlichkeiten können Aufwandsabgrenzungen einschließen, aber der damit verbundene Aufwand kann steuerlich den Wert null aufweisen;
- Manche Verbindlichkeiten dürfen im Steuerrecht gar nicht berücksichtigt werden, müssen aber nach IFRS gebildet werden, wie beispielsweise Drohverlustrückstellungen.
- Kurzfristige Verbindlichkeiten können Geldbußen und -strafen enthalten, die nicht steuerlich abzugsfähig sind;
- Die Rückzahlung von Darlehensverbindlichkeiten ist steuerlich irrelevant.

Ein sich hieraus ergebendes Thema sind die *taxable temporary differences*. Eine *temporary difference* entsteht, wenn der Zeitwert (*carrying amount*) eines *asset* oder einer *liability* von seiner *tax base* verschieden ist (IAS 12.5).

Temporary differences können sein:

- Steuerpflichtig, d.h., sie resultieren in zukünftigen Steuerzahlungen, oder
- abzugsfähig, d.h., sie reduzieren zukünftige Steuerzahlungen.

Vgl. hierzu auch die untenstehende Übersicht.

Taxable temporary differences kommen insbesondere auch beim Geschäfts- oder Firmenwert (*goodwill*) vor; *deductible temporary differences* hingegen entstehen beim *negative goodwill* (sog. *badwill*), aber beispielsweise auch bei Forschungskosten, *employee benefits* und anderen Fällen. Beide Fälle sind offenlegungspflichtig.

Zudem verlangt der Standard die Angabe von

- *Current tax*,
- *Deferred tax liabilities* und
- *Deferred tax assets*.

Current tax ist der für die Berichtsperiode geschuldete oder geforderte Steuerbetrag, den das Unternehmen berechnen soll.

Deferred tax liabilities sind Verbindlichkeiten (*liabilities*) aus Steuern, die aufgrund vom temporary differences erst in zukünftigen Perioden fällig werden; *deferred tax assets* hingegen sind Forderungen (also *assets*), die erst in zukünftigen Perioden von den Finanzbehörden verlangt werden können. Sie entstehen aus temporary differences aber auch aus früheren, noch nicht in Anspruch genommenen steuerlichen Verlusten oder -Gutschriften.

Deferred tax assets im Zusammenhang mit dem deutschen Steuerrecht sind beispielsweise die Bewertung von Sachanlagen im Handelsrecht über dem jeweils steuerlich vorgeschriebenen AfA-Zeitwert, die Abwertung von Vorräten in der Handelsbilanz aufgrund einer vorübergehenden Wertminderung nach §253 Abs. 3 HGB (in der Steuerbilanz nur auf den Teilwert bei dauerhafter Wertminderung nach §6 Abs. 1 Nr. 2 EStG), Bewertung von Pensionsrückstellungen unter handelsrechtlicher Verwendung eines niedrigeren als des gemäß §6a Abs. 3 EStG steuerlich zulässigen Satzes von 6% oder die Bildung von Aufwandsrückstellungen in der Handelsbilanz (in der Steuerbilanz nicht zulässig). Einige weitere Fälle sind durch die Bilanzrechtsmodernisierung ab 2009/10 entfallen.

Deferred tax liabilities im Zusammenhang mit dem deutschen Steuerrecht sind beispielsweise die Bewertung von Sachanlagen im Handelsrecht unter dem jeweils steuerlich vorgeschriebenen AfA-Zeitwert, die Aktivierung von Fremdkapitalzinsen nach in der Handelsbilanz (soweit deren Aktivierung gemäß R 6.3 EStR verboten ist) oder Bewertung von Vorräten in der Handelsbilanz bei steigenden Preisen nach dem FIFO-Verfahren (bei gleichzeitiger Bewertung in der Steuerbilanz nach der Durchschnittsmethode).

Beispiel: Bei einem Ertragsteuersatz von 25% seien die folgenden *temporary differences* aufgetreten:

- Eine Produktionsanlage wird in der IFRS-Bilanz mit 600 bewertet; steuerlich muß die Anlage über eine längere Zeit abgeschrieben werden und hat daher einen Steuerbilanzwert von 800;
- Im Fertigproduktlager haben einige Produkte durch Marktpreisrückgang nicht-permanent an Wert verloren. Die IFRS-Bewertung nach beizulegendem Zeit-

Typ	<i>temporary difference</i>	Art der Latenz
Vermögenswerte	Steuerwert > IFRS-Buchwert	aktive latente Steuern
	Steuerwert < IFRS-Buchwert	passive latente Steuern
Verbindlichkeiten	Steuerwert > IFRS-Buchwert	passive latente Steuern
	Steuerwert < IFRS-Buchwert	aktive latente Steuern

wert (*fair value*) sei daher 400; steuerlich sei aber nur ein Wert von 500 zulässig;

- Für Spekulationszwecke gehaltene Wertpapiere (*held-for-trading*) haben einen nach IFRS bewerteten Börsenwert von 1.000, sind aber steuerlich nur mit 600 bewertet worden und
- Rückstellungen für drohende Verluste aus einem schwebenden Geschäft wurden nach IFRS i.H.v. 40 gebildet, sind aber steuerlich unzulässig.

Dies hat folgende Auswirkungen:

- Die Bewertungsdifferenz der Produktionsanlage ergibt eine aktive latente Steuer in Höhe von $(800 - 600) \times 0,25 = 50$;
- Ebenso ergibt sich aus der Bewertungsdifferenz des Lagers eine aktive latente Steuer von $(500 - 400) \times 0,25 = 25$;
- der nach IFRS höhere Ansatz der Wertpapiere ergibt hingegen eine passive latente Steuer $(1.000 - 600) \times 0,25 = 100$;
- Die steuerlich gar nicht zulässige sogenannte Drohverlustrückstellung bedeutet schließlich wiederum eine aktive latente Steuer i.H.v. $40 \times 0,25 = 10$.

So sähe das in der Bilanz aus:

Aktiva	Unsaldierte Steuerabgrenzung	Passiva
latente Steuerford.	50	latente Steuerschuld
latente Steuerford.	25	
latente Steuerford.	10	

Latente Steuern dürfen nach IAS 12.74 saldiert (verrechnet) werden, wenn

- das Unternehmen ein (nach steuerlichen Regeln bestehendes) einklagbares Recht auf Aufrechnung besitzt (z.B. nach §266 AO);
- die Steuer von derselben Steuerbehörde erhoben wird und
- dasselbe Steuersubjekt vorliegt, was insbesondere im Zusammenhang mit der steuerlichen Organschaft (§14 KStG; ausländische Tochter §18 KStG sowie bei der Gewerbesteuer §2 Abs. 2 GewStG) der Fall ist.

Dieses Recht zur Verrechnung ist eine Ausnahme zum generellen Verrechnungsverbot (IAS 1.32) und entspricht dem gleichartigen Verrechnungswahlrecht aus §274 Abs. 1 Satz 3 HGB.

Die Verrechnung der aktiven und passiven latenten Steuern sähe im Beispiel so aus:

Aktiva	Saldierte Steuerabgrenzung	Passiva
		latente Steuerschuld
		15

Current und *deferred tax* müssen allerdings als Aufwand oder Ertrag für die Berichtsperiode angegeben werden (IAS 12.58). Der Ausweis erfolgt also bilanziell und erfolgswirksam. Hiervon sind jedoch zwei Arten von latenten Steuern ausgenommen (IAS 12.58):

- Latente Steuern aus einem Geschäftsfall oder Ereignis, das direkt im Eigenkapital angesetzt wurde, z.B. *cash flow hedges* und
- latente Steuern aus Unternehmenszusammenschlüssen (IFRS 3).

Latente Steuern sind nur in dem Maße angabefähig, in dem ein Unternehmen wahrscheinlich ein ausreichendes steuerliches Ergebnis produziert, gegen das die abzugsfähige temporäre Differenz auch verwendet werden kann. Insofern setzt IAS 12.24 eine Obergrenze für die Abzugsfähigkeit.

Beispiel: Ein Unternehmen bilanziere eine Gewährleistungsrückstellung i.H.v. 100 hinsichtlich eines bestimmten Produktes. Der *tax base* Wert dieser Rückstellung ist aber null, weil nur die tatsächlichen Instandsetzungsaufwendungen (und nicht die Bildung der Rückstellung) steuerlich relevant sind. Bei einem Ertragsteuersatz von 25% führt das also zu einem latenten Steueranspruch i.H.v. $100 \times 0,25 = 25$. Dieser ist aber nur ansatzfähig, wenn das Unternehmen auch mindestens 100 zu versteuernden Jahresüberschuss erwirtschaftet, um aus der Verringerung der Steuerzahlungen einen Vorteil ziehen zu können.

Wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, daß ein zur Nutzung des latenten Anspruches ausreichender Gewinn erzielt wird, wird in IAS 12 nicht genau spezifiziert. Meinungen in der Literatur reichen von 50% (Ausweisgrenze Eventualverbindlichkeiten) bis zu 75% oder gar 80%.

Latente Steueransprüche und latente Steuerverbindlichkeiten dürfen nicht abgezinst werden (IAS 12.53). Das gilt auch dann, wenn der zugrundeliegende Vermögensgegenstand oder die zugrundeliegende Schuld abgezinst wurde.

Bilanziell ist für die latenten Steuern in IAS 1.54 eine eigene Position in der Bilanz vorgeschrieben. Dies entspricht der Sachlage in §266 HGB.

Bilanziell sind latente Steuern stets Anlagevermögen (*deferred tax assets*) oder langfristige Verbindlichkeiten (*deferred tax liabilities*). Das ist sinnvoll, denn diese Art von Posten kommt ja gerade durch mehrjährige steuerliche Zeitdifferenzen zustande.

IAS 12.79ff schreiben eine Fülle von weiteren Offenlegungspflichten steuerlichen Sachverhalten vor; insbesondere gehören die einzelnen Ursachen für *temporary differences*, ihre einzelnen Werte und die sich daraus ergebenden steuerlichen Resultate dazu.

Insgesamt enthalten die IFRS als handelsrechtliche Regelungsquelle keine Vorschriften über die Ermittlung von Steuern; dies ist stets Sache der jeweiligen nationalen Steuergesetze. Die Standards enthalten nur Ausweissvorschriften über Sachverhalte, die sich nach den jeweiligen anwendbaren Regelungen ergeben – was sie mit dem Steuerrecht praktisch aller Länder kompatibel macht. Eine steuer- wie handelsrechtlichen Gesetzen gleichermaßen genügende Einheitsbilanz wird damit allerdings in der Regel auch nicht möglich.

5.8. IAS 16: Property, Plant and Equipment

Zu den Themen dieses Standards gehört die Bilanzierungspflicht bei Anlagen, die Bemessung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten, verschiedene mögliche Verfahren des Benchmarkings, die diversen möglichen Abschreibungsmethoden, Neu- und Umbewertungen etwa bei von außen vorgegebenen Wertänderungen und Gewinne oder Verluste, die aus der Außerdienststellung von Anlagen und ihrem Verkauf entstehen.

Nicht Gegenstand dieses Standards sind

- Sachanlagen, die nicht mehr genutzt sondern nur zur Veräußerung gehalten werden, insbesondere nach IFRS 5;
- biologische Vermögenswerte, die in IAS 41 geregelt sind und
- Abbau- und Schürfrechte für Rohstoffe, die sich in der Erde befinden, wie Öl, Gas oder Mineralien, die in IFRS 6 geregelt sind.

Zu den Sachanlagegegenständen (und nicht zu den Vorräten, IAS 2) gehören auch wesentliche Ersatzteile und Bereitschaftsausrüstungen, die mehr als eine Periode genutzt werden, und Wartungsgeräte, die nur im Zusammenhang mit einer Sachanlage genutzt werden können (IAS 16.8).

Sachanlagevermögensgegenstände sind gemäß der allgemeinen Definition des Vermögensbegriffes aus dem *Framework* mit Anschaffungs- oder Herstellungskosten anzusetzen, wenn

- es wahrscheinlich ist, daß ein mit der Anlage verbundener künftiger wirtschaftlicher Nutzen dem Unternehmen zufließen wird und
- die Anschaffungs- oder Herstellungskosten zuverlässig bewertet werden können.

Zu den Anschaffungskosten (was der weitaus häufigere Fall ist) gehören (IAS 16.16 ff):

- der Kaufpreis abzüglich aller Preisnachlässe (wie Rabatte, Skonti oder Boni),
- direkt zurechenbare Kosten, die anfallen, um den Vermögensgegenstand zu dem beabsichtigten Standort zu bringen und in den vom Management beabsichtigten betriebsbereiten Zustand zu versetzen, was beispielsweise neben Einfuhrzöllen und Speditionskosten auch die Montage der Anlage vor Ort oder die Vorbereitung des Standplatzes (z.B. Fundamentierung, bauliche Veränderungen) einschließt sowie
- die erstmalig geschätzten Kosten einer ggfs. erforderlichen Beseitigung der Anlage am Ende ihrer Nutzung, soweit diese verpflichtend getragen werden müssen.

Finanzierungsaufwendungen sind nach IAS 23.7 ff eigentlich als Aufwand zu erfassen (*benchmark method*), dürfen *als allowed alternative treatment* aktiviert werden. Nur Zinsen für kurz- oder mittelfristige Kredite, die Amortisation von Agios bzw. Disagios und Geldbeschaffungsaufwendungen sowie Überziehungszinsen und Wechselkursdifferenzen bei Fremdwährungskrediten gel-

ten als aktivierungsfähige Finanzierungsaufwendungen, sofern sie der Anlage jeweils zuzurechnen sind. Ein „*qualifying asset*“ im Sinne des IAS 23.11 ist der anzuschaffende Anlagevermögensgegenstand.

Ausdrücklich von der Einbeziehung in die Anschaffungs- oder Herstellungskosten ausgeschlossen sind beispielsweise die Eröffnung einer neuen Produktionsstätte, Kosten der Einführung eines neuen Produktes (einschließlich Werbung, Verkaufsförderung und PR), Kosten der Verlagerung des Geschäftsbetriebes an einen neuen Standort oder Verwaltungsgemeinkosten (IAS 16.19).

Im Steuer- und im Handelsrecht ist die Sachanlage grundsätzlich als Einheit zu bilanzieren und zu bewerten. Grundgedanke hierbei ist der Sachbegriff des §90 BGB. Die Grenze bildet nur der sogenannte Scheinbestandteil nach §95 Abs. 1 Satz 1 BGB. Solche Komponenten einer Sachanlage des Grundvermögens sind selbständig zu bewerten.

Das Steuerrecht erlaubt jedoch in R 4.2 Abs. 3 EStR ausnahmsweise eine Aufteilung von Immobilien nach Nutzungsart. Beispielsweise könnte ein Gebäude, das eine physikalische Einheit bildet, doch drei bilanzielle Komponenten ausmachen:

- eigene Wohnnutzung,
- Vermietung und
- Gewerbebetrieb

In IAS 16 ist beim erstmaligen Ansatz von Sachanlagen stets jede wesentliche Komponente des übergreifenden Vermögenswertes separat zu erfassen und zu bewerten („*Component approach*“). Kriterium hierbei ist nur der Materiality-Grundsatz. Für das Gebäude könnte dies bedeuten:

- Rohbau,
- Außenverglasung,
- Antennenanlage usw.

Hierbei ist eine physikalische Einheit stets in mehrere bilanzielle Komponenten zu zerlegen. Ein Flugzeug würde beispielsweise im Rahmen des deutschen Rechts stets als Einheit bilanziert werden, da es nur als Ganzes dem Zweck der Leistungserbringung der Fluglinie dient; im Rahmen von IAS 16 würden aber mindestens der Airframe (Rumpf mit Flügeln, Leitwerken und Fahrwerken), die Innenausstattung und die Triebwerke unterschiedliche Vermögensgegenstände sein, denn die Abschreibungszeit des Airframes beträgt i.d.R. so um die 20 Jahre (nach der AfA-Tabelle Position 4.3.1 nur 14 Jahre, wenn zulässiges maximales Fluggewicht unter 20 t), während Triebwerke und Innenausstattungen viel kürzere Nutzungsdauern haben. Hier manifestiert sich die Asset-Definition, denn die jeweiligen Komponenten versprechen eomem separat identifizierbaren künftigen wirtschaftlichen Nutzen.

Beispiel: Eine Unternehmung erwerbe eine Anlage, die aus acht identifizierbaren Komponenten bestehe. Für jede Komponente sind der Wert und die Abschreibungsdauer bekannt. Die Aufteilung der Komponenten erfolge nach

technischen Gesichtspunkten und sei hier nicht weiter betrachtet:

	AfA	Wert	Anteil
Komponente 1	8 Jahre	2,0 Mio. EUR	14,29%
Komponente 2	4 Jahre	0,1 Mio. EUR	0,71%
Komponente 3	4 Jahre	2,0 Mio. EUR	14,29%
Komponente 4	4 Jahre	1,5 Mio. EUR	10,71%
Komponente 5	15 Jahre	3,1 Mio. EUR	22,14%
Komponente 6	4 Jahre	0,3 Mio. EUR	2,14%
Komponente 7	6 Jahre	3,0 Mio. EUR	21,43%
Komponente 8	4 Jahre	2,0 Mio. EUR	14,29%
		14,0 Mio. EUR	100,0%

Die Komponenten 2 und 6 seien nicht wesentlich. Sie können daher zusammengefaßt werden:

	AfA	Wert	Anteil
Komponente 1	8 Jahre	2,0 Mio. EUR	14,29%
Komponente 3	4 Jahre	2,0 Mio. EUR	14,29%
Komponente 4	4 Jahre	1,5 Mio. EUR	10,71%
Komponente 5	15 Jahre	3,1 Mio. EUR	22,14%
Komponente 7	6 Jahre	3,0 Mio. EUR	21,43%
Komponente 8	4 Jahre	2,0 Mio. EUR	14,29%
Kleinkomponenten	4 Jahre	0,4 Mio. EUR	2,86%
		14,0 Mio. EUR	100,0%

Weiterhin können alle Komponenten mit identischer Abschreibungsmethode und -Dauer zusammengefaßt werden. Werden alle Komponenten dieser Anlage linear abgeschrieben (identische Methode), so bedeutet dies für diesen Fall, daß die Komponenten 3, 4 und 8 zusammengefaßt werden können:

	AfA	Wert	Anteil
Komponente 5	15 Jahre	3,1 Mio. EUR	22,14%
Komponente 1	8 Jahre	2,0 Mio. EUR	14,29%
Komponente 7	6 Jahre	3,0 Mio. EUR	21,43%
Komponenten 3/4/8	4 Jahre	5,5 Mio. EUR	39,29%
Kleinkomponenten	4 Jahre	0,4 Mio. EUR	2,86%
		14,0 Mio. EUR	100,0%

Auch die möglicherweise auftretenden Kosten der Beseitigung einer Anlage am Ende ihrer Nutzungsdauer gehört nicht in die Bewertung der Anlage. Dies erscheint sinnvoll, weil diese Kosten oft wenig mit den wirklichen Aufwendungen zu tun haben, sondern ausschließlich politisch-ideologisch motiviert sind. Die kerntechnische Industrie ist ein ausgezeichnetes Beispiel hierfür: Dauerte das alleine der „Probetrieb“ des Kernkraftwerkes in Obrigheim, das im Frühjahr 2005 stillgelegt wurde noch 24 Jahre (!), so sind die „Kosten“ der Demontage der Anlage noch gar nicht abzusehen. Ihre Einbeziehung in die Anschaffungs- oder Herstellungskosten wäre daher nicht nur sachlich kaum möglich, sondern würde auch kein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermitteln.

Die Bewertung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten geschieht nach dem Stichtagsmodell (IAS 16.23), d.h., der am Wert am Ansatzzeitpunkt ist maßgeblich.

Dies ist insbesondere auch bei Käufen in Fremdwährung maßgeblich (IAS 21 sieht ebenfalls die Zeitbezugsumrechnung vor, also die Umrechnung zum Transaktionszeitpunkt).

Ein häufiges Problem sind weiterhin die Tauschgeschäfte. Die häufigsten Fälle solcher Transaktionen sind

- das „echte“ Tauschgeschäft (Sache gegen Sache);
- das „unechte“ Tauschgeschäft (Sache höheren Wertes gegen Sache geringeren Wertes plus Ausgleich in Geld) und
- die Dreieckskompensation (Sache von X an Y, eine weitere Sachleistung von Y an Z und Zahlung von Z an X).

Tauschgeschäfte sind besonders im Außenhandel häufig, weil man es da oft mit Partnern zu tun hat, die zwar kaufwillig, aber auch zahlungsunfähig sind, oder die nicht über konvertible Währungen verfügen. Da solche Geschäftspartner oft Waren oder Leistungen anstatt von Zahlung bieten, sind die verschiedenen Arten von Tauschgeschäften eine häufige Lösung.

Das Tauschgeschäft muß zunächst eine „kommerzielle Substanz“ besitzen. Dies bedeutet, daß der eingetauschte Gegenstand im Vergleich zur abgegebenen Sache eine andere Cashflow-Struktur und von der Höhe her unterschiedliche Cash Flows aufweisen muß. Der Austausch eines Gegenstandes gegen ein anderes, technisch und von der Nutzung her identisches Exemplar hätte damit keine wirtschaftliche Substanz und keine Bewertung zur Folge.

IAS 16.24 schreibt hier die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert (*fair value*) vor, was einen bestehenden Absatzmarkt für die eingetauschten Güter voraussetzt.

Einem Sachanlagegegenstand können Aufwendungen für Abbruch, Rekultivierung usw. gegenüberstehen. IFRIC 1 spricht hier von „*retirement obligations*“. Für solche Verpflichtungen ist eine Rückstellung im Umfang der diskontierten Verpflichtung zu bilden. Die Anschaffungskosten des Sachanlagegegenstandes werden um den Rückstellungsbetrag erhöht. Die Schätzung des Erfüllungsbetrages und des Diskontierungszinses ist jedoch i.d.R. problematisch.

Für die Folgebewertung sieht IAS 16.29 zwei Methoden vor:

- Anschaffungskostenmodell und
- Neubewertungsmodell.

Beim Anschaffungskostenmodell wird der Gegenstand zu seinen Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich Abschreibungen und kumulierten Wertminderungsaufwendungen bewertet. Hierbei wird jeder Teil der Anlage mit einem separat identifizierbaren Anschaffungswert getrennt abgeschrieben (IAS 16.43). Das Abschreibungsvolumen ist planmäßig über die Nutzungsdauer des Gegenstandes zu verteilen (IAS 16.50). Restwert und Restnutzungsdauer müssen jedes Jahr überprüft und Änderungen gemäß IAS 8 offengelegt werden. Da die Abschreibung nach IFRS nicht den steuerlichen Vorschriften folgt, werden hierbei in aller Regel *temporary*

differences entstehen, d.h., der *tax base* Wert des Gegenstandes wird sich vom handelsrechtlichen Wert unterscheiden.

Beim Neubewertungsmodell ist der Gegenstand zum Zeitwert am Bilanzstichtag anzusetzen. Das Neubewertungsmodell ist verpflichtend anzuwenden, wenn der Vermögenswert verlässlich bewertet werden kann. Hierzu ist es in der Regel erforderlich, daß eine externe, also objektive Erkenntnisquelle für den Wert des jeweiligen Vermögensgegenstandes besteht, was in der Praxis nicht sehr häufig ist. Dies schließt Abschreibungen nicht aus, kann aber auch zu Zuschreibungen führen, wenn ein ansteigender Wert etwa durch einen Marktpreis für solche Gegenstände verlässlich festgestellt werden kann.

Vermögensgegenstände, die zeitlich unbeschränkt nutzbar sind (wie beispielsweise Grundstücke), können nicht planmäßig abgeschrieben, aber sehr wohl Neubewertet werden, wenn die allgemeinen Voraussetzungen hierfür erfüllt sind.

Allgemein gilt hier:

- Wird ein Fair Value > Buchwert ermittelt, so ist eine ergebnisneutrale Zuschreibung in eine Neubewertungsrücklage vorzunehmen; Neubewertungsverluste aus Vorperioden sind jedoch zunächst ergebniswirksam zu kompensieren.
- Wird ein Fair Value < Buchwert ermittelt, so ist eine ergebniswirksame außerplanmäßige Abschreibung vorzunehmen, wenn keine Neubewertungsrücklage besteht.

Wird der Buchwert eines Vermögenswertes durch eine Neubewertung erhöht, so muß die Erhöhung in die Neubewertungsrücklage im Eigenkapital (und nicht als Ertrag aus Neubewertung) gegengebucht werden. Die Buchung erfolgt also direkt im Eigenkapital und geht nicht über die Gewinn- und Verlustrechnung (was dem deutschen handels- und steuerrechtlichen Modell widerspricht). Dies gilt jedoch nicht, wenn eine Neubewertung eine frühere außerplanmäßige Abschreibung rückgängig macht: dann ist auch im Rahmen der IAS/IFRS ein Ertrag zu erfassen und „normale“ über die GuV abzurechnen.

Wird der Buchwert eines Vermögenswertes hingegen durch die Neubewertung gesenkt, so ist zunächst eine bestehende Neubewertungsrücklage aufzulösen. Insofern entsteht für die niedrigere Bewertung keine Aufwendung. Nur wenn keine Neubewertungsrücklage mehr besteht, ist ein Neubewertungsaufwand zu erfassen und über die Gewinn- und Verlustrechnung abzurechnen.

Wird ein Vermögenswert verkauft, oder verschrottet, so wird die ggfs. mit ihm verbundene Neubewertungsrücklage in die Gewinnrücklagen umbucht. Auf diese Weise werden frühere Werterhöhungen indirekt („nachgelagert“) zu Gewinnen.

Neubewertung wie Abschreibung findet immer kollektiv auf eine Gruppe gleichartiger Vermögensgegenstände statt (IAS 16.37).

Ein Beispiel zeigt die Funktionsweise der Neubewertungsrücklage. Eine Sachanlage im Wert von 2,8 Mio. Euro wird erworben. Die Abschreibungszeit betrage sieben Jahre. Es kann darauf hingewiesen werden, daß dies stets nur eine betriebübliche bzw. technische Abschreibungszeit darstellt, weil das internationale Rechnungswesen keine AfA-Tabelle kennt. Die Abschreibungsmethode ist linear. Für den Gegenstand sei ein beizulegender Zeitwert (*fair value*) verlässlich feststellbar. Die Neubewertung soll alle zwei Jahre erfolgen:

t	AfA	Zeitwert	Fair Value	Neubewertung	Rücklage
0		2.800 T€	2.800 T€		
1	400 T€	2.400 T€	2.500 T€		
2	400 T€	2.000 T€	2.100 T€	100 T€	100 T€

Zum Zeitpunkt null beträgt der Wert der Anlage richtigerweise 2.800 T€ (Anschaffungskosten) und es besteht keine Neubewertungsrücklage.

Im ersten Jahr werden 400 T€ abgeschrieben (ein Siebtel der Anschaffungskosten), was einen Zeitwert von 2.400 T€ ergibt. Nach dem ersten Jahr findet keine Neubewertung statt.

Im 2. Jahr werden erneut 400 T€ abgeschrieben. Das ergibt einen Zeitwert i.H.v. 2.000 T€. Der verlässlich feststellbare beizulegende Zeitwert beträgt jedoch 2.100 T€. Es findet also eine **Neubewertung** auf diesen Wert statt. Der beizulegende Zeitwert ist größer als der Buchwert; die Sache ist also mit 2.100 T€ zu bilanzieren und eine Neubewertungsrücklage i.H.v. 100 T€ entsteht.

Dieser Restwert von 2.100 T€ wird nunmehr über die restlichen fünf Jahre abgeschrieben. Es entsteht also im Folgejahr eine Abschreibung i.H.v. 420 T€:

t	AfA	Zeitwert	Fair Value	Neubewertung	Rücklage
2	[...]	2.100 T€			
3	420 T€	1.680 T€	1.550 T€		100 T€
4	420 T€	1.260 T€	1.200 T€	-60 T€	40 T€

Im 4. Jahr findet die zweite Neubewertung statt. Hier betrage der verlässlich festzustellende beizulegende Zeitwert 1.200 T€. Durch die – im 2. Jahr veränderte – Abschreibung wird aber nur ein Zeitwert i.H.v. 1.260 T€ erreicht. Es muß also eine Wertminderung um 60 T€ erfaßt werden. Hierfür reicht die Neubewertungsrücklage, die durch die Wertsenkung von 100 T€ auf 40 T€ sinkt.

Wäre der beizulegende Zeitwert am Ende des 4. Jahres jedoch kleiner als 1.160 T€ gewesen, so hätte die bestehende Neubewertungsrücklage nicht ausgereicht. Dann wäre es notwendig gewesen, eine Aufwendung in Höhe der die Neubewertungsrücklage übersteigenden Differenz zu buchen. Die Bewertungsmethodik verhindert damit teilweise die Buchung von Neubewertungsaufwendungen.

Zur Frage der Abschreibungsmethode finden sich nur sehr allgemeine Vorschriften in IAS 16.60-62. Der Bilanzierende ist damit verantwortlich, eine Methode zu fin-

den, die einen „richtigen“ Wertverlauf abbildet. Da die Abschreibung ausschließlich handelsrechtlich geregelt ist, besteht keine Beziehung zum jeweiligen nationalen Steuerrecht. Es entstehen daher in der Regel Wertdifferenzen zwischen der jeweils anwendbaren steuerlichen Bewertung und dem Ausweis nach IAS/IFRS, die als latente Steuern i.S.d. IAS 12 in Erscheinung treten. Das entspricht im Prinzip dem neuen Handelsrecht, wo durch die Abschaffung des alten Maßgeblichkeitsgrundsatzes ebenfalls keine direkte Verkopplung zwischen Steuer- und Handelsbilanz mehr vorhanden ist.

Feste Regelungen über die anzusetzende Nutzungsdauer bestehen ebenfalls nicht, so daß der Gegenstand über seine voraussichtliche tatsächliche oder betriebsübliche Lebensdauer abzuschreiben ist. Dies ist ein faktisches Wahlrecht, d.h. der Bilanzierende hat diesbezüglich eine Defacto-Gestaltungsfreiheit, die durch den Komponentenansatz auch in die Zusammenstellung von Komponenten und damit die Gruppierung der Vermögenswerte hineinreicht. Die Abschreibungsmethode soll lediglich den tatsächlichen Wertverlust abbilden (IAS 16.60), d.h., es gibt keine „fiktive“ Abschreibung wie etwa in §7 EStG und den deutschen AfA-Tabellen. Der Leitgedanke hierbei ist der Informationsnutzen für den (in der Regel kapitalmarktnahen) Abschlußleser, der sich ein Bild vom Sachanlagevermögen des Unternehmens machen können soll.

Ein konkretes Rechenverfahren ist für die Abschreibung des Sachanlagevermögens ebenfalls nicht vorgeschrieben. Die degressive Abschreibung ist damit grundsätzlich erlaubt, und kann mit einem Wechsel von der degressiven zur linearen Methode kombiniert werden, was mit §7 Abs. 2 und 3 EStG kompatibel wäre. Der diesbezügliche Methodenwechsel wäre allerdings nach IAS 8 berichtspflichtig. Höchstsätze für die degressive Absetzung wie etwa in §7 Abs. 2 EStG sind im IFRS-Regelwerk nicht vorgeschrieben.

Allerdings sind nach IAS 16 auch Abschreibungsmethoden zulässig, die in Deutschland wegen der Übermacht steuerrechtlicher Regelungen kaum noch jemand kennt, so z.B. die digitale Abschreibung, die – je nach tatsächlichen Verhältnissen – progressiv (mit steigenden Abschreibungsbeträgen) oder degressiv (mit fallenden Abschreibungsbeträgen) ausgestaltet werden kann. Hier gilt allgemein

$$Degression = \frac{AK \text{ oder } HK}{\sum_{i=1}^n \text{Jahresziffern}}$$

Hieraus kann dann die Abschreibung pro Periode bestimmt werden:

$$AfA_{digital} = Degression \times \text{Jahresziffern}$$

Die Reihenfolge, in der die Jahresziffern in diese Formel eingesetzt werden (fallend oder steigend) bestimmt, ob es sich um eine degressive oder eine progressive Abschreibungsmethode handelt.

Beispiel: Das Anlagegut habe Anschaffungskosten von 24.000 € bei einer technischen Nutzungsdauer von 10 Jahren. Der Degressionsbetrag ist nunmehr:

$$Degression = \frac{24.000}{1+2+3+4+5+6+7+8+9+10} = 436,364 \text{ €}$$

Setzen wir die Jahresziffern 1 bis 10 in der Formel in fallender Reihe an, also 10, 9, 8, 7, ..., 1, so erhalten wir eine degressive Abschreibung, d.h., die jährlichen AfA-Beträge fallen:

Jahr	AfA pro Jahr	Zeitwert
0		24.000,00 €
1	4.363,64 €	19.636,36 €
2	3.927,27 €	15.709,09 €
3	3.490,91 €	12.218,18 €
4	3.054,55 €	9.163,64 €
5	2.618,18 €	6.545,45 €
6	2.181,82 €	4.363,64 €
7	1.745,45 €	2.618,18 €
8	1.309,09 €	1.309,09 €
9	872,73 €	436,36 €
10	436,36 €	0,00 €

Setzen wir die Jahreszahlen aber ansteigend in die Formel ein (also 1, 2, 3, ..., 10), so erhalten wir eine progressive AfA, d.h., die jährlichen AfA-Beträge steigen:

Jahr	AfA pro Jahr	Zeitwert
0		24.000,00 €
1	436,36 €	23.563,64 €
2	872,73 €	22.690,91 €
3	1.309,09 €	21.381,82 €
4	1.745,45 €	19.636,36 €
5	2.181,82 €	17.454,55 €
6	2.618,18 €	14.836,36 €
7	3.054,55 €	11.781,82 €
8	3.490,91 €	8.290,91 €
9	3.927,27 €	4.363,64 €
10	4.363,64 €	0,00 €

Auf diese Art könnte der wirkliche Wertverzehr i.S.d. IAS 16.60 abgebildet werden: Computer veralten beispielsweise am Anfang schneller als am Ende ihrer Nutzungsdauer, wohingegen der Wertverzehr bei vielen Industrieanlagen oder auch bei Verkehrsmitteln gegen Ende der technischen Lebensdauer höher als am Anfang ist.

Auch eine leistungsbezogene Abschreibung ist denkbar, etwa bei Fahrzeugen oder anderen Anlagen, die einen Leistungseinheitenzähler besitzen.

Beispiel: Ein Fahrzeug habe eine technische Gesamtleistung von 200.000 km. Die Anschaffungskosten von 20.000 € sollen nach Leistungseinheiten verteilt werden. Je Kilometer könnte nunmehr eine leistungsabhängige Abschreibung von 0,10 € gerechnet werden. Die Gesamthöhe der Abschreibung pro Rechnungsperiode hängt damit von der Fahrleistung der Rechnungsperiode ab. Legt das Fahrzeug im ersten Jahr 40.000 km zurück, so sind 20% der Anschaffungskosten oder 4.000 € abzuschreiben. Anders als bei einer planmäßigen Abschrei-

bung würde hier kein vorab festgelegter Abschreibungsplan bestehen, sondern die Abschreibung vom Fahrtenbuch bestimmt werden. Dies ist insbesondere mit der Forderung des IAS 16.60 nach Wiedergabe des wirklichen Wertverlustes vereinbar. Insbesondere soll nach IAS 16.61 die gewählte Abschreibungsmethode jedes Jahr überprüft werden.

Die Anlage ist auszubuchen, wenn sie aus dem Anlagevermögen ausscheidet oder kein künftiger wirtschaftlicher Nutzen mehr festzustellen ist. Wird die Nutzung der Anlage beendet, die Anlage aber noch zur Veräußerung bereitgehalten, dann darf sie nicht mehr abgeschrieben werden und muß als „held for sale“ nach IFRS 5 klassifiziert und behandelt werden. Der Gewinn oder Verlust aus der Veräußerung von Anlagen ist in der GuV auszuweisen, aber Gewinne dürfen nicht als Umsatz angegeben werden (sondern müssen separiert werden) (IAS 68).

Zu den offenlegungspflichtigen Tatbeständen gehört für jede Gruppe von Sachanlagen:

- die Bewertungsgrundlage,
- die verwendete Abschreibungsmethode,
- die zugrundegelegten Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden,
- Bruttobuchwert und kumulierte Abschreibungen und sonstige Wertminderungsaufwendungen,
- eine Überleitung des Buchwertes zu Beginn und zu Ende der Periode unter gesonderter Angabe der Zugänge, zur Veräußerung gemäß IFRS 5 gehaltenen Vermögenswerte, Erwerbe durch Unternehmenszusammenschlüsse, Neubewertungen, Abschreibungen usw.,
- alle anderen ggfs. eingetretenen Änderungen.

Zudem sind auch Beschränkungen von Verfügungsrechten, mit den Anlagen zusammenhängende Sicherungs-

geschäfte und weitere begleitende Informationen anzugeben pflichtig.

5.9. IAS 17: Leases

Gegenstand dieses Regelungselementes sind Leasingverträge über bewegliche und unbewegliche Vermögensgegenstände mit Ausnahme

- von Leasingverträgen über Explorationsrechte für natürliche Ressourcen und
- Leasingverträge über Lizenzrechte an gewerblichen Schutzrechten wie Urheberrechte, Patente usw (IAS 17.2).

Die Bewertungsrichtlinien dieses Standards gelten nicht für

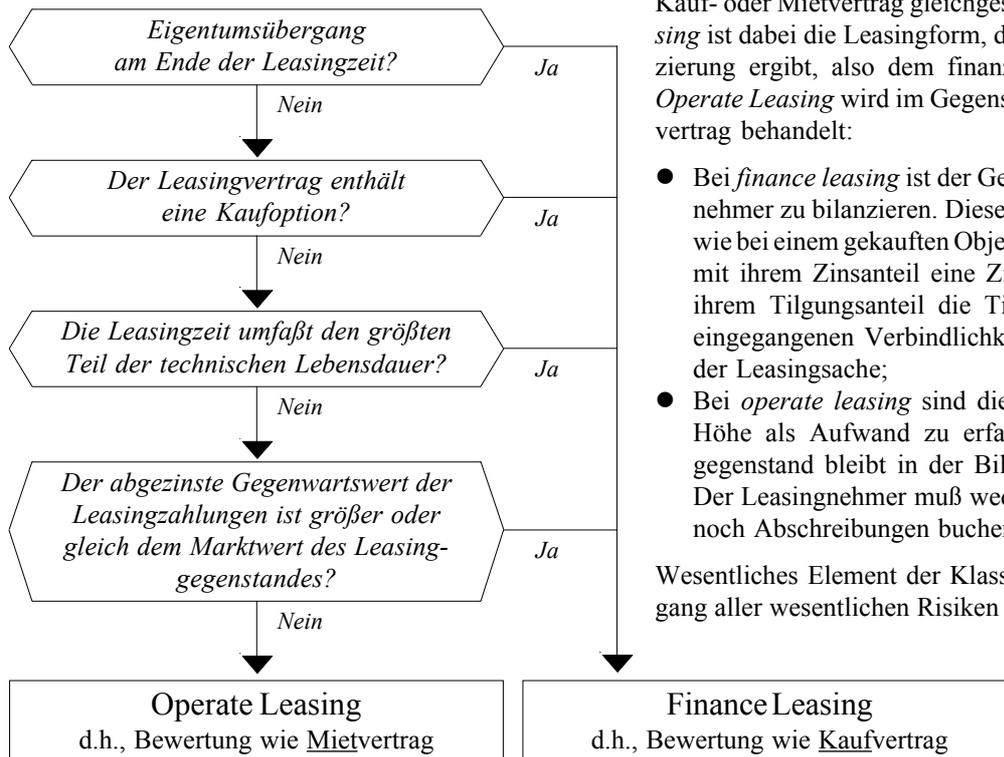
- Vermögensgegenstände, die als *Investment Property* (IAS 40) gehalten werden und
- biologische Vermögensgegenstände nach IAS 41,

obwohl der Standard dem Grunde nach für diese Dinge anwendbar ist.

Hauptgegenstand des Standards ist die bilanzielle Zuordnung des Leasinggegenstandes. Ein *Lease* wird in IAS 17.4 als ein Vertrag definiert, durch welchen der Leasinggeber dem Leasingnehmer gegen Entgelt oder eine Serie von Entgelten (eine Zahlungsreihe, also eine Rente) das Nutzungsrecht an der Leasing Sache auf Zeit verschafft. Diese Grundregel steht zwischen der Typendefinition des Mietvertrages (§535 BGB) und des Pachtvertrages (§581 BGB) auf der einen Seite und des Kaufvertrages (§433 BGB) auf der anderen Seite. Während Kauf- und Mietvertrag unterschiedlich bilanziell behandelt werden, gibt es nur einen Leasingvertrag. Dessen bilanzielle Behandlung wird durch die Details der jeweiligen Vertraglichen Regelung bestimmt, durch welche der Vertrag als *Finance Lease* oder oder als *Operate Lease* qualifiziert und dem Kauf- oder Mietvertrag gleichgestellt wird. *Finance Leasing* ist dabei die Leasingform, die im Effekt eine Finanzierung ergibt, also dem finanzierten Kauf nahesteht. *Operate Leasing* wird im Gegensatz hierzu wie ein Mietvertrag behandelt:

- Bei *finance leasing* ist der Gegenstand beim Leasingnehmer zu bilanzieren. Dieser bucht Abschreibungen wie bei einem gekauften Objekt; die Leasingraten sind mit ihrem Zinsanteil eine Zinsaufwendung und mit ihrem Tilgungsanteil die Tilgung einer anfänglich eingegangenen Verbindlichkeit in Höhe des Wertes der Leasing Sache;
- Bei *operate leasing* sind die Leasingraten in voller Höhe als Aufwand zu erfassen und der Leasinggegenstand bleibt in der Bilanz des Leasinggebers. Der Leasingnehmer muß weder eine Verbindlichkeit noch Abschreibungen buchen.

Wesentliches Element der Klassifizierung ist der Übergang aller wesentlichen Risiken und Nutzungsrechte auf

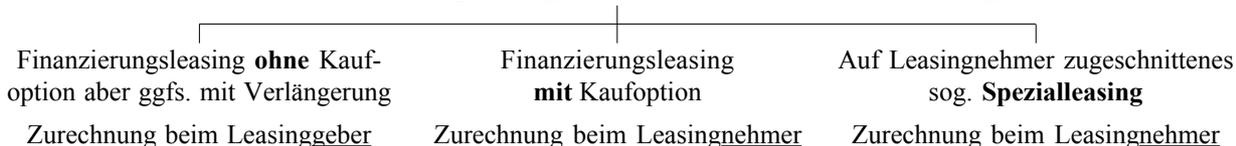


den Leasingnehmer durch den Leasingvertrag (IAS 17.8). Dies kommt dem wirtschaftlichen Eigentum des §39 Abs. 2 AO durch tatsächliche Sachherrschaft gleich. Während die grundsätzliche Regelung der AO noch mit den IFRS kompatibel zu sein scheint, gibt es in den BMF-Schreiben

vom 21.3.1972, F/IV B 2 – S 2170 – 11/72, BStBl I S. 188 (Immobilien-Leasing-Erlaß) und vom 19.04.1971, IV B/ 2 - S 2170 - 31/71, BStBl I 1971, 264 (Mobilien-Leasing-Erlaß) Regelungen, die den Standards fundamental widersprechen:

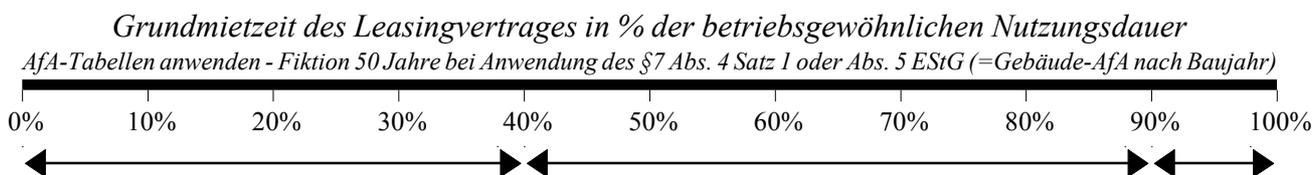
Zusätzlich zu der Unterscheidung der Standards kennt die Finanzverwaltung den Begriff des Spezialleasing. Dieses besteht in einem Leasingverhältnis über eine speziell für den Leasingnehmer gefertigte Sache und führt immer zur Zurechnung beim Leasingnehmer. Beim Finanzierungsleasing entscheidet aus Sicht der deutschen Finanzverwaltung grundsätzlich das Bestehen einer Kaufoption, durch welche die Sache dem Leasingnehmer zugeordnet wird:

Arten von Leasingverträgen und ihre bilanzielle Behandlung



Für die bilanzielle Zuordnung von Gebäuden gibt es jedoch aus dem Immobilien-Erlaß die sogenannte 40/90%-Regel, die die Bilanzierung von Gebäuden vom Anteil der Grundmietzeit an der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer der Immobilie festmacht – wobei eine Zuordnung beim Leasingnehmer (!) auch erfolgen soll, wenn die Grundmietzeit unter 40% der Nutzungsdauer des Gebäudes beträgt:

Bilanzielle Behandlung von Gebäuden (Tz. I 2 c):



Bilanzielle Zurechnung von Gebäuden aufgrund Tz. I 2 c des Leasingerlasses beim:

Leasingnehmer

Mietzeit ab einschließlich 40% bis einschl. 90%: L'nehmer

Zurechnung zum Leasinggeber:

- Finanzierungsleasing mit **Kaufoption**, wenn bei Ausübung dieses Rechts der Gesamtkaufpreis nicht niedriger ist als der unter Anwendung der linearen AfA ermittelte Buchwert plus Buchwert für Grund und Boden *oder* der niedrigere gemeine Wert des Grundstücks bei Veräußerung (= Veräußerungswert, §9 BewG)
- Finanzierungsleasing mit **Mietverlängerungsoption**, wenn Anschlußmiete > 75% der Vergleichsmiete

Sonst Zurechnung zum Leasingnehmer:

Es kann also zu einer steuerrechtlichen Einschätzung eines Leasingverhältnisses kommen, die der handelsrechtlichen Einordnung nach IFRS widerspricht. Während die Frage der Kaufoption in der Praxis noch oft mit den Regelungen des IAS 17.7-19 zur Deckung zu bringen ist, besteht hinsichtlich der Einschätzung der kurzfristigen Leasingverhältnisse i.d.R. schon wegen der Kurzfristigkeit keine Möglichkeit einer gleichartigen Beurteilung. Der *tax base* Wert einer kurzfristig geleasten Immobilie wird also nahezu stets anders sein als der IFRS-Ausweis.

Während die Buchung des Leasingaufwandes bei *operate leasing* unproblematisch ist, wirft die Behandlung des *finance leasing* finanzmathematische Probleme auf, denn in den meisten Ländern ist der Leasinggeber nicht verpflichtet, den angewandten internen Zinsfuß zu nennen (und wäre er hierzu verpflichtet, würde es u.U. kaum noch Leasinggeschäfte geben). Für die Ermittlung des internen

Zinsfußes steht i.d.R. nur die iterative Zielwertsuche zur Verfügung; die oft dargestellten Näherungsformeln produzieren Fehler, die mit einem ordnungsgemäßen Rechnungswesen zumeist nicht kompatibel sind. Die Anwendung der internen Zinsfußrechnung ist in IAS 17.20 bei der Erstbewertung der Leasingssache ausdrücklich zugelassen.

Grundgedanke der internen Zinsfußmethode ist, daß jede zum Zeitpunkt t beim Leasinggeber eingehende Leasingzahlung (E_t) als Return on Investment auf eine anfängliche Investitionsausgabe A zum Zeitpunkt t (A_t) betrachtet wird. Durch Abzinsen jeder Zahlungsdifferenz für jede Einzelperiode $t = \{0, 1, 2, \dots, n\}$ kann der Barwert C der gesamten Zahlungsreihe ermittelt werden:

$$C = \sum_{t=0}^n (E_t - A_t)(1+i)^{-t}$$

Dies ist nichts als eine Anwendung der bekannten Kapitalwertmethode aus der Finanzmathematik, die auf einer Anwendung der bekannten Zinseszinsformel in ihrer Anwendung zur Barwertrechnung beruht:

$$C_0 = \frac{C_n}{(1+i)^n} = C_n (1+i)^{-n}$$

Da man die Kapitalwertformel nicht nach C umstellen kann, muß man den Wert, bei dem der Kapitalwert C genau null ist, per iterative Zielwertsuche feststellen. Die heute üblichen Tabellenkalkulationsprogramme bieten hierfür komfortable Funktionen. Der Zins, der sich ergibt, wenn der Barwert C der gesamten Zahlungsreihe null erreicht, ist der interne Zinsfuß oder Effektivzins des Leasingvertrages.

Ein Beispiel: Bei einem Leasinggegenstand im Wert von 60.000 € und einer Leasingzeit von drei Jahren erhält einen internen Zins von $r^{\wedge} = 12,0443983\%$ und die folgende Kapitalwertrechnung:

t	(E _t -A _t)	(E _t -A _t) · (1+i) ^{-t}
0	-60.000,00 €	-60.000,00 €
1	25.000,00 €	22.312,58 €
2	25.000,00 €	19.914,06 €
3	25.000,00 €	17.773,36 €
Summe	15.000,00 €	<u>0,00 €</u>

Der interne Zins von $r^{\wedge} = 12,0443983\%$ Wert entspricht zugleich der effektiven Verzinsung, wenn keine weiteren Zahlungen (wie beispielsweise Vertragsgebühren) zu berücksichtigen sind und alle Zahlungen pünktlich erfolgen.

Berechnet man für jedes einzelne Jahr zunächst den Zins, subtrahiert man diesen von der Zahlungssumme um die Tilgung zu erhalten, so erbringt dies die folgende Annuitätentabelle:

t	Zinsen	Tilgung	Summe	Restwert
0				60.000,00 €
1	7.226,64 €	17.773,36 €	25.000,00 €	42.226,64 €
2	5.085,94 €	19.914,06 €	25.000,00 €	22.312,58 €
3	2.687,42 €	22.312,58 €	25.000,00 €	0,00 €
Σ	15.000,00 €	60.000,00 €	75.000,00 €	

Die oben skizzierte Vorgehensweise eignet sich auch, Abschlußgebühren und Restwerte einzubeziehen. Diese Sonderzahlungen erhöhen oder senken einfach die einzelnen Raten. Eine zusammen mit der ersten Rate fällige Abschlußgebühr von 1.000,00 € sowie ein zusammen mit der letzten Rate fälliger Restwert der Leasingssache von 5.000,00 € würde einen Effektivzins von $r^{\wedge} = 16,2109948\%$ bewirken und zu folgender Annuitätentabelle führen:

t	(E _t -A _t)	(E _t -A _t) · (1+i) ^{-t}
0	-60.000,00 €	-60.000,00 €
1	26.000,00 €	22.373,10 €
2	25.000,00 €	18.511,67 €
3	30.000,00 €	19.115,23 €
Summe	26.000,00 €	<u>0,00 €</u>

Die Annuitätentabelle sähe jetzt genauso aus wie vorstehend; im 1. Jahr käme jedoch die Buchung der Abschlußgebühr i.H.v. 1.000,00 € und im letzten Jahr die Sonder tilgung von 5.000,00 € hinzu.

Da die Methode des internen Zinsfußes recht aufwendig ist, hat sich aus der vordigitalen Zeit eine Alternativmethode erhalten, die ohne Zinsberechnung auskommt. Dieses Verfahren berechnet den Zinsanteil jedes Jahres stattdessen mit der Formel

$$\frac{\sum \text{Zins- und Kostenanteil}}{\text{Summe Zahlenreihe}} \times \text{Anzahl restl Raten} + 1$$

Die Summe der Zins- und Kostenanteile aller Raten beträgt hier 15.000 € (Differenz aus dem Anlagewert und der Summe aller Zahlungen). Die Summe der Zahlenreihe beträgt 1 + 2 + 3 = 6. Das ergäbe für unseren Beispielfall (in seiner Version ohne Gebühr und ohne Restwert) die folgende Annuitätentabelle:

t	Zinsen	Tilgung	Summe	Restwert
0				60.000,00 €
1	7.500,00 €	17.500,00 €	25.000,00 €	42.500,00 €
2	5.000,00 €	20.000,00 €	25.000,00 €	22.500,00 €
3	2.500,00 €	22.500,00 €	25.000,00 €	0,00 €
Σ	15.000,00 €	60.000,00 €	75.000,00 €	

Diese Tabelle zeigt das gleiche Verhalten wie die obenstehende „exakte“ Berechnung, d.h., der Anteil der Tilgung nimmt zu und der Anteil der Zinsen nimmt ab. Die Summe der Zins- und die Summe der Tilgungszahlen ist exakt richtig, aber deren Zuordnung in der Zeit ist ungenau. Die Zinsstaffelmethode hat zudem den Nachteil,

- bei langer Leasingdauer oder
- bei hohem internem Zins

falsche Ergebnisse zu produzieren. Auch das betrachten wir an einem Beispiel: Eine Leasingssache im Wert von 1.000.000 € soll auf 20 Jahre vermietet werden. Die Leasingrate betrage 120.000 € pro Jahr; Abschlußgebühren oder Restwerte bestehen nicht.

Die interne Verzinsung beträgt hier 10,316% (was nicht unbedingt ein ungewöhnlich hoher Darlehenszins ist), aber die erste nach der Zinsstaffelmethode ermittelte Zinssumme beträgt 133.333,33 €, was einer Tilgung von -13.333,33 € gleichkommt, denn die Annuität ist ja nur 120.000 €. Der Vertrag ist also offensichtlich mit der Zinsstaffelmethode nicht abrechenbar. Die Zinsstaffelmethode ist daher außerhalb von Prüfungen kaum noch irgendwo anzutreffen.

Die Buchungen des Leasingverhältnisses sind bei Zurechnung der Leasingssache zum Leasingnehmer unproblematisch, weil sie denen des Mietverhältnisses gleichen:

Buchungen des Leasinggebers:

Die Anschaffung der Anlage ist wie jede andere Investition zu buchen:

Anlagekonto			
Vorsteuer	AN	Verbindlichkeiten	

dem Zeitwert (*fair value*) entstehende Gewinn oder Verlust unverzüglich auszuweisen (IAS 17.61). Ist der Verkaufspreis unter dem beizulegenden Zeitwert, muß jedweder Gewinn oder Verlust ebenfalls unverzüglich ausgewiesen werden, wenn er nicht durch künftige Leasingzahlungen unter Marktwert ausgeglichen wird. Ein Ausgleich eines Verlustes durch günstigere Leasingbedingungen soll durch Verteilung des Verlustes über die Leasingdauer stattfinden. Die vorstehende Tabelle zeigt die wichtigsten Fälle.

Ungelöst ist die Frage, wie der Leasingfall zu behandeln ist, wenn der Leasingnehmer im Namen des Leasinggebers und Eigentümers der Leasingsache an der Herstellung der Leasingsache maßgeblich beteiligt ist. Da der Leasingnehmer bei manchen Vertragsgestaltungen bei der Konstruktion des Leasinggegenstandes weitgehend freie Hand hat, kann er während der Bauphase als Eigentümer betrachtet werden. IAS 17 gibt hierzu keine Auskunft. Der Bilanzierende ist daher u.a. verpflichtet, gemäß *Framework* und IAS 8 den IAS 17 analog anzuwenden.

In der Offenlegung müssen jeweils die Leasingverhältnisse mit Laufzeiten bis zu einem Jahr, länger als einem Jahr und unter fünf Jahren sowie ab fünf Jahren separat angegeben werden.

5.10. IAS 18: Revenue

Ertrag ist der aus der gewöhnlichen Tätigkeit des Unternehmens resultierende Bruttozufluß wirtschaftlichen Nutzens während der Berichtsperiode, der zu einer Erhöhung des Eigenkapitals führt, soweit er nicht aus Einlagen der Anteilseigner stammt (IAS 18.7). IAS 18 regelt Erträge aus

- dem Verkauf von Gütern,
- der Erbringung von Dienstleistungen und,
- der Nutzung von Vermögenswerten durch Dritte gegen Zinsen, Nutzungsentgelte und Dividenden.

Er befaßt sich nicht mit Leasingerträgen (IAS 17), Dividenden aus Konzerngesellschaften (IAS 28), Versicherungsverträgen nach IFRS 4, Änderungen des beizulegenden Zeitwertes (IAS 39), Wertänderungen kurzfristiger Vermögensgegenstände (IAS 2), dem erstmaligen Ansatz biologischer Vermögensgegenstände (IAS 41) und dem Abbau von Bodenschätzen (IFRS 6).

Grundlegende Bewertungsregel ist die Bemessung zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen oder zu beanspruchenden Gegenleistung (IAS 18.9).

Für Dienstleistungsgeschäfte, die sich über eine Zeit erstrecken, ist die *percentage-of-completion*-Method zulässig (IAS 18.20), wenn die Höhe der Erträge verlässlich geschätzt werden kann, es wahrscheinlich ist, daß wirtschaftlicher Nutzen der Unternehmung zufließt, der Fertigstellungsgrad bestimmt werden kann und die für die Abwicklung des Geschäfts zu erwartenden Kosten zuverlässig bestimmt werden können. IAS 18.24 schreibt eine Zahl möglicher Berechnungsmethoden zur Ermittlung des Fertigstellungsgrades vor:

- nach erbrachter Arbeitsleistung,
- nach bereits erbrachter Leistung als Prozent der Gesamtleistung oder
- nach Verhältnis der angefallenen Kosten zu den geschätzten Gesamtkosten des Projektes.

Von diesem Fall abgesehen darf der Ausweis des Ertrages aber erst stattfinden, wenn die Unternehmung des Gegenstandes neben allen wesentlichen Risiken an den Käufer übertragen hat, keine Eigentumsrechte oder ähnliche Verfügungsberechtigungen mehr hält, der Betrag des Ertrages verlässlich bestimmt werden kann, es wahrscheinlich ist, daß der Unternehmung aus dem Geschäft ein wirtschaftlicher Nutzen zufließt und die auf die Transaktion entfallenden Kosten zuverlässig bestimmt werden können (IAS 18.14). Insofern ist das Realisationsprinzip festgeschrieben, daß im Bereich des deutschen Rechts eher eine Frage des Gewohnheitsrechts und des Rechnungsausweises nach §§14 ff UStG darstellt.

Diese Frage kann im Einzelfall problematisch sein, so daß der Anhang zu IAS 18 Richtlinien für eine Vielzahl von Einzelfällen bietet. So soll bei Gütern, die eine Installation erfordern, der Ertrag ausgewiesen werden, wenn der Käufer die Lieferung angenommen hat und die Installation und/oder Inspektion abgeschlossen ist. Bei einem Kauf mit ausgehandeltem Rückgaberecht soll der Ertrag hingegen erst bei Ablauf der Rückgabefrist ausgewiesen werden. Dies gilt jedoch nicht für Verkäufe an Verbraucher, weil dies kein „ausgehandeltes“, sondern ein gesetzliches Rückgaberecht darstellt. Bei Kommissionsverkäufen soll der Ertrag erst ausgewiesen werden, wenn der Kommissionär die Ware verkauft hat und bei Nachkäufen erst im Moment der Vereinnahmung des Betrages durch den Agenten oder Postzusteller.

Vorauszahlungen führen erst bei Lieferung der bestellten Ware zu einem Ertrag, wären also auf Seiten des Käufers als Forderung „Geleistete Vorauszahlungen“ zu aktivieren und auf Seiten des Lieferanten als Verbindlichkeit „Erhaltene Anzahlungen“ zu passivieren. Erst im Moment der eigentlichen Lieferung würde der Verkäufer die passivierte Anzahlungsverbindlichkeit ausbuchen und als Ertrag ausweisen.

Bei Verkäufen über fortgesetzte Lieferungen (Zeitschriftenabos) würde gemäß dem Anhang zu IAS 18 der Ertrag jeweils mit dem auf eine Lieferung entfallenden Teilbetrag ausgewiesen werden und bei Grundstücksverkäufen in dem Moment, in dem der erforderliche Rechtstitel (z.B. durch Eintragung in das Grundbuch) auf den Käufer übergeht.

Nach IAS 18.35 erforderliche Offenlegungen sind:

- die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden,
- der Betrag jeder bedeutsamen Kategorie von Erträgen, wobei Verkauf von Gütern, Dienstleistungen, Zinsen, Nutzungsentgelte und Dividenden als Kategorien vorgeschrieben werden sowie
- der Betrag der Erträge aus Tauschgeschäften aus diesen Kategorien.

5.11. IAS 19: Employee Benefits und IAS 26: Accounting and Reporting by Retirement Benefit Plans

IAS 19 und 26 bilden ein zusammengehöriges Paar, so daß sie in diesem Werk auch zusammen behandelt werden. Während IAS 19 sich eher generell mit Leistungen an Arbeitnehmer befaßt, geht es in IAS 26 primär um die betriebliche Rentenversicherung. IAS 19 befaßt sich hauptsächlich mit der Bestimmung der in die betriebliche Rentenversicherung (und andere Leistungen an Arbeitnehmer) einzubringenden Aufwendungen während IAS 26 den Ausweis des Vermögens regelt, das die Substanz der Zukunftssicherung darstellt. IAS 26 ergänzt damit IAS 19.

„Leistungen an Arbeitnehmer“ sind solche zwischen der Unternehmung und einer Gruppe von Arbeitnehmern, ihren Repräsentanten – zum Beispiel von Gewerkschaften im Rahmen von Tarifverträgen – oder einzelnen Arbeitnehmern, aufgrund gesetzlicher Erfordernisse oder aufgrund „informeller Praktiken“, die man im Arbeitsrecht auch als „betriebliche Übung“ kennt (IAS 19.3). Dies umfaßt eine Vielzahl von Lohn- und Lohnnebenkosten, Sozialkosten und anderen Leistungen des Arbeitgebers, die in IAS 19.4 aufgezählt werden; der Standard befaßt sich aber vorwiegend mit langfristigen Vereinbarungen, da diese mehr buchhalterische- und Bewertungsprobleme aufwerfen. Lohnzahlungen oder die gesetzlichen Zwangsversicherungen sind nicht oder kaum relevant.

Zudem sind *share-based payments* an Arbeitnehmer nicht Gegenstand der IASs 19 und 26, denn diese werden bereits in IFRS 2 behandelt.

IAS 19 unterscheidet dabei zunächst

- kurzfristige Leistungen und
- langfristige Leistungen.

Kurzfristige Leistungen sind Löhne, Gehälter, Sozialversicherungsbeiträge, Urlaubs- und Krankengeld, Gewinn- und Erfolgsbeteiligungen, geldwerte Leistungen usw. (IAS 19.8). Die Kurzfristigkeitsgrenze ist der schon bekannte Zeitraum von 12 Monaten. Die bilanzielle Behandlung dieser Leistungen ist in aller Regel einfach, weil zur Erfassung des Aufwandes keine finanzmathematischen Konzepte erforderlich sind. Der Betrag solcher kurzfristigen Leistungen ist ohne Abzinsung als Verbindlichkeit bis zur Zahlung auszuweisen (IAS 19.10). Leistungen ohne Arbeitsleistung wie Urlaubsgeld oder Lohnfortzahlung bei Krankheit sind bei Eintritt des jeweiligen Falles auszuweisen; falls sie durch vorherige Arbeitsleistung „angespart“ werden („*accumulating compensated absences*“), sind sie zusammen mit der jeweiligen Arbeitsleistung auszuweisen (IAS 19.11). Dies kann zur Rechnungsabgrenzung führen und die Zwölfmonatsgrenze sprengen.

Beispiel: Die Arbeitnehmer eines Unternehmens können ungenutzte Urlaubstage auszahlen lassen oder in das Folgejahr „mitnehmen“. Die Unternehmung muß daher

am Jahresende eine Verbindlichkeit in Höhe der ungenutzten Urlaubstage (die ja zu einer Auszahlung führen können) passivieren (IAS 19.11 i.V.m. IAS 19.14). Obwohl die Auszahlungspflicht hier dem Grunde nach ungewiß ist, weil die ungenutzten Urlaubstage ja auch noch in Anspruch genommen werden können, besteht keine Eventualverbindlichkeit (IAS 37), weil bei Inanspruchnahme dennoch eine dem Grunde nach sichere Lohnzahlungspflicht (Urlaubslohn) ohne Arbeitsgegenleistung des Arbeitnehmers besteht. Ähnliches gilt auch für Leistungen wie Weihnachtsgelder, Erfolgsprämien usw., die ja i.d.R. auch am Jahresende nicht automatisch verfallen. Solche kurzfristigen Leistungen können also stets mehrere Jahre betreffen.

Langfristige Leistungen finden meist nach Ende des Arbeitsverhältnisses oder mindestens nach langjähriger Beschäftigung statt und sind i.d.R. Vorsorgeleistungen wie Rente- und Lebensversicherungen, medizinische Versorgung nach dem Arbeitsverhältnis aber auch Sonderurlaub nach langjähriger Dienstzeit, Jubiläen oder Leistungen aus Anlaß der Beendigung des Arbeitsverhältnisses.

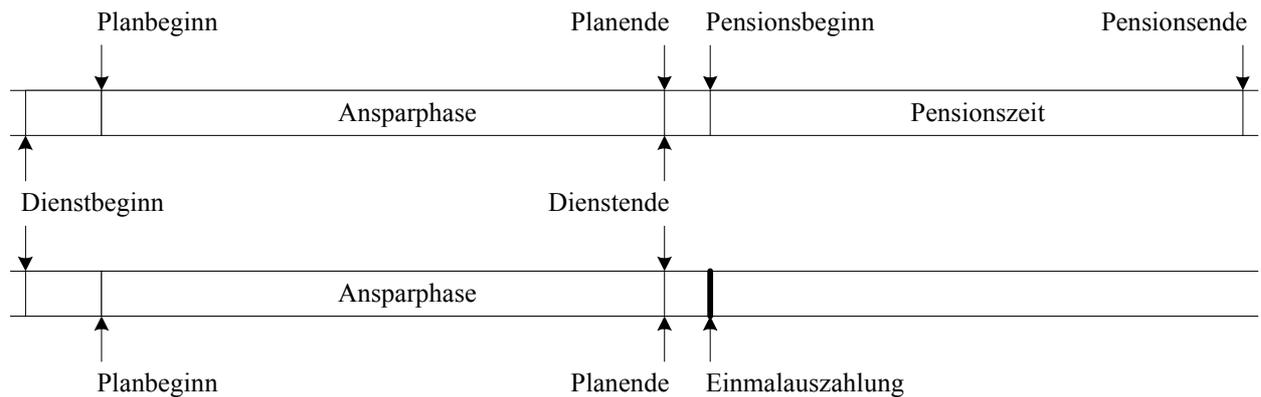
Pensionspläne und ähnliche Versorgungsmodelle (*post employment benefits*) werden in IAS 19.24 ff und in IAS 26 geregelt. Diese Modelle folgen i.d.R. einem langfristigen Sparplan, der zumeist in Kooperation mit einem externen Versorgungsträger wie einem Fonds oder einer Versicherung erbracht wird. Der IAS 19 und 26 unterscheiden daher übereinstimmend:

- **Beitragsorientierte Pläne (*Defined Contribution Plans*):** Bei dieser Form der Bildung von Pensionsrückstellungen ist ein fester Zahlungsbetrag pro Periode an einen Fonds oder eine Pensionskasse zu erfassen, etwa ein monatlicher Beitrag des späteren Rentners. Die spätere Leistung richtet sich nach der Höhe der insgesamt eingezahlten Beiträge. Diese Art der Altersvorsorge ähnelt dem Wesen nach einem Sparvertrag und ist buchhalterisch unproblematisch: die eingezahlten Beträge werden periodengerecht abgegrenzt und als Personalaufwand verbucht.
- **Leistungsorientierte Pläne (*Defined Benefit Plans*):** Bei dieser Form der Bildung von Pensionsrückstellungen ist die Höhe der Rente oder sonstigen Leistung zuvor fest vereinbart, aber der monatliche Beitrag hängt von der Dauer bis zum Beginn der Rente und von Kapitalmarktgegebenheiten ab. Dies ähnelt eher einer Versicherung, die eine bestimmte (zuvor definierte) Leistung erbringen soll, was eine Vielzahl finanzmathematischer Probleme nach sich zieht. Auch die Bewertung schon vorhandener Vermögensgegenstände und Finanzinstrumente ist ein Thema.

Obwohl diese Unterscheidung dem in Deutschland zwangsrentenversicherten Arbeitnehmer schwerfällt, gibt es sie auch im deutschen Recht: Während die Staatsrente ein leistungsorientierter Plan ist, also eine bestimmte, gleichwohl aus politischen Erwägungen vielfach reduzierte Leistung bietet, sind Lebensversicherungen meistens beitragsorientierte Pläne. Die Übersicht zeigt das:

	Defined Benefit Plan	Defined Contribution Plan
Definition	<i>Jede Betriebliche Altersvorsorge aufgrund fest vereinbarter Leistungen am Schluß der Ansparphase</i>	<i>Jede Betriebliche Altersvorsorge aufgrund fest vereinbarter Beitragsleistungen während der Ansparphase</i>
Eigenschaften	<ul style="list-style-type: none"> ● Die Unternehmung sagt dem Arbeitnehmer bestimmte Leistungen zu, i.d.R. lebenslange Rentenzahlung ● Die versicherungsmathematischen Chancen (Mitarbeiter stirbt früh, braucht also wenig/keine Rente) und Risiken (er wird sehr alt, verlangt also für viele Jahre Rentenzahlungen) liegen beim Unternehmer. ● Die entstehenden Verpflichtungen sind damit bilanzwirksam. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Die Unternehmung vereinbart mit dem Mitarbeiter lediglich bestimmte feste Beitragszahlungen, nicht aber ein bestimmtes Ergebnis am Schluß. ● Über die Beitragszahlungen hinaus hat die Unternehmung keine Verpflichtung. ● Versicherungsmathematische Chancen und Risiken liegen beim Mitarbeiter ● Oft Einzahlung in einen externen Sparvertrag ● Keine Bilanzwirksamkeit
Vergleich	Die staatliche Zwangsrentenversicherung ist (in Deutschland) stets ein Defined Benefit Modell.	Betriebliche Zusatzversicherungen und private Sparverträge in Gestalt von Lebensversicherungen sind meistens Defined Contribution Pläne.

Für alle Verträge dieser beiden Typen ist charakteristisch, daß Sie zunächst eine Ansparphase darstellen, in der ein Vermögen durch (zumeist) monatliche Beitragszahlungen aufgebaut wird, und dann eine Leistung ausgezahlt wird, die entweder eine Einmalleistung oder eine Dauerleistung sein kann. Das kann man folgendermaßen visualisieren:



Der Plan kann von einem einzigen Arbeitgeber getragen werden oder von einer Mehrzahl von Arbeitgebern (*Multi-employer plan*). In letzterem Fall tragen mehrere Arbeitgeber gemeinsam das mit dem Versorgungsplan verbundene Risiko, was in der Praxis häufiger ist, weil so das Risiko auf mehrere Versorgungsträger verteilt wird. „*State plans*“ wie die deutsche Zwangsrentenversicherung sind nach IAS 19.36 stets wie *Multi employer plans* zu behandeln, weil der einzelne Arbeitgeber keinen Einfluß auf die jeweilige Versorgungsbehörde hat. Sie sind zudem in der Regel *defined contribution plans*, weil die staatliche Versorgungsbürokratie kein bestimmtes Versorgungsniveau verspricht (im Gegenteil, dieses ja je nach Kassenlage Gegenstand politischer Manöver ist), aber die Höhe der Beiträge durch Gesetz festgelegt wird.

Allgemein gilt für alle Versorgungspläne, daß

- die Beiträge zum tatsächlichen Wert als Aufwendung, aber
- die künftigen Leistungen eines bestimmten Arbeitgebers abgezinst zum Barwert als Verbindlichkeit

dargestellt werden müssen. Dies ist bei *defined contribution plans* vergleichsweise unproblematisch, weil ja nur der einzuzahlende Beitrag festgelegt ist. Zudem besteht bei einem *multi employer plan* oder einem *state plan* keine Verbindlichkeit eines bestimmten Arbeitgebers, der – etwa im Rahmen einer Direktversicherung – die spätere Leistungspflicht an den Arbeitgeber ja einem externen Versicherungsdienstleister übertragen hat.

Bei *defined benefit plans* schreibt IAS 19.50 folgende Schritte vor:

1. Aufgrund versicherungsmathematischer Annahmen ist eine Abschätzung der insgesamt verdienten Leistungen vorzunehmen (IAS 19.72-91);
2. diese künftigen Leistungen sind abzuzinsen (IAS 19.64-66);
3. der *fair value* des Planvermögens ist festzustellen (IAS 19.102-104);
4. der Gesamtbetrag der versicherungstechnischen Gewinne oder Verluste ist festzustellen (IAS 19.92-95);
5. wenn ein Versorgungsplan neu eingeführt oder verändert wurde, ist die Summe der in der Vergangenheit

bereits verdienten Leistungen festzustellen (IAS 19.96-101) und

6. wenn ein Plan gekürzt oder ausgezahlt wurde, sind die damit verbundenen Gewinne oder Verluste festzustellen (IAS 19.109-115).

Der Standard macht keine starren Vorschriften über versicherungsmathematische Annahmen. IAS 19.72 schreibt als Hauptregel vor, daß die *actuarial assumptions* unvoreingenommen und zutreffend sein müssen; sie dürfen weder übertrieben vorsichtig noch zu risikofreudig sein (IAS 19.74). Sterbetafeln und statistisches Datenmaterial ist zu verwenden. Das verwendete Datenmaterial muß „regelmäßig“ aktualisiert werden (IAS 19.56), was de facto auf eine jährliche Aktualisierung hinausläuft. Es gibt keine starre Zinsregelung wie etwa in §12 BewG (5,5%) oder §§4d Abs. 1 Nr. 1 Buchst. b oder §4 Abs. 4a EStG (6%), sondern IAS 19.78 verpflichtet den Bilanzierenden lediglich auf den Marktzins. Gleichermaßen sind auch Gehaltstrends, medizinische Versorgungskosten und vergleichbare Größen „realistisch“ zu schätzen; sie müssen die Inflation, erwartete künftige Kostenentwicklungen und vergleichbare Trends berücksichtigen (IAS 19.88). Die Bewertungen künftiger Leistungsverpflichtungen fallen daher viel realistischer aus als es im Rahmen des deutschen Systems der Fall wäre. Wer nach IFRS bilanziert kann nicht den Kopf in den Sand stecken, wie es die deutsche Rentenversicherung so ausdauernd tut.

Beispiel: Ein Arbeitnehmer erhält ein Gehalt von 2.000 € pro Monat, also 24.000 € pro Jahr. Pro Dienstjahr verdient der Arbeitnehmer einen Pensionsanspruch in Höhe von 10% seines Jahresgehaltes. Es liegt also ein *defined contribution plan* vor, weil keine Pensionshöhe absolut definiert ist.

Jedes Jahr wird ein neuer Tarifvertrag abgeschlossen. Der Gehaltstrend sei eine jährliche Gehaltserhöhung von 4%. Für die nächsten 10 Jahre sähen damit der Gehaltstrend und die entsprechenden Einstellungen in die Pensionsrückstellung entsprechend aus:

Jahr	Gehalt	Einstellung
1	24.000,00 €	2.400,00 €
2	24.960,00 €	2.496,00 €
3	25.958,40 €	2.595,84 €
4	26.996,74 €	2.699,67 €
5	28.076,61 €	2.807,66 €
6	29.199,67 €	2.919,97 €
7	30.367,66 €	3.036,77 €
8	31.582,36 €	3.158,24 €
9	32.845,66 €	3.284,57 €
10	34.159,48 €	3.415,95 €

Bei einem *Defined benefit plan* darf die Höhe der Einzahlungen auch jedes Jahr neu angepaßt werden, so daß unter Berücksichtigung der jeweils relevanten Kapitalmarktzinsen eine angestrebte Endsumme herauskommt. Hierfür ist kein festes Rechenverfahren vorgeschrieben. Ein möglicher Ansatz wäre die Annuitätenrechnung.

Der Ausweis der Zuführung an die Rückstellungen muß nach der *Projected Unit Credit Method* erfolgen (IAS

19.64). Diese Methode sieht jede Beitragseinzahlung als zusätzliche Einheit einer künftigen Leistungsberechtigung und bewertet jede Einheit separat, um die endgültige Gesamtleistung aufzubauen. Bei einem *defined contribution plan* sind die Einzahlungen hierbei auf den Endtermin aufzuzinsen. Nehmen wir das vorstehende Beispiel mit dem Gehaltstrend von 4% p.a. und einen Marktzins von 6%, so ergibt sich:

Jahr	Gehalt	Einstellung	Endwert
1	24.000,00	2.400,00	4.054,75
2	24.960,00	2.496,00	3.978,24
3	25.958,40	2.595,84	3.903,18
4	26.996,74	2.699,67	3.829,54
5	28.076,61	2.807,66	3.757,28
6	29.199,67	2.919,97	3.686,39
7	30.367,66	3.036,77	3.616,84
8	31.582,36	3.158,24	3.548,59
9	32.845,66	3.284,57	3.481,64
10	34.159,48	3.415,95	3.415,95
Summe		28.814,66	37.272,41

Aus Einzahlungen in Höhe von insgesamt 28.814,66 € wird eine Leistung von 37.272,41 €, weil jede einzelne Einzahlung über die restlichen Jahre aufgezinst wird. Die Einstellungen sind hier die Aufwendungen und die Endwerte die jährlichen Erhöhungen der Verbindlichkeit dem Arbeitnehmer gegenüber.

Bei einem *defined benefit plan* wird die jährliche Zuführung zu der Rückstellung durch Abzinsung aus dem dem jeweiligen Jahr zuzurechnenden Teil der vereinbarten Gesamtleistung ermittelt. Nehmen wir an, daß ein Arbeitnehmer nach zehn Jahren eine Leistung von 50.000 € erhalten solle (*defined benefit*). Offensichtlich fallen 5.000 € auf jedes Jahr der Ansparphase:

Jahr	Anteil	Einstellung	Endwert
1	5.000,00	2.959,49	5.000,00
2	5.000,00	3.137,06	10.000,00
3	5.000,00	3.325,29	15.000,00
4	5.000,00	3.524,80	20.000,00
5	5.000,00	3.736,29	25.000,00
6	5.000,00	3.960,47	30.000,00
7	5.000,00	4.198,10	35.000,00
8	5.000,00	4.449,98	40.000,00
9	5.000,00	4.716,98	45.000,00
10	5.000,00	5.000,00	50.000,00
Summe		39.008,46	

Die in die Rückstellung einzustellenden Werte werden auch hier wieder auf den Barwert abgezinst. 5.000 € in zehn Jahren sind also am Ende des ersten Jahres nur 2.959,49 € wert (Abzinsung über neun Restjahre). Der Unterschied zum *defined contribution plan* besteht eigentlich nur darin, daß hier nicht die jährliche Leistung, sondern das angestrebte Endergebnis das Leitprinzip bildet. Am Schluß der Zehnjahresperiode haben sich die 39.008,46€ Einstellung in die Rückstellung auf insgesamt 50.000 € vereinbarte Leistung aufsummiert.

Der jährlich offenzulegende Nettopensionsaufwand (*net employee benefit cost*) besteht nach IAS 19.61 aus sechs Komponenten, die den Nettopensionsaufwand entweder erhöhen oder senken können:

- + Dienstzeitaufwand (*current service cost*), um den der jährlich nach der zugrundeliegenden Planformel erworbene Teilanspruch aufgrund von Arbeitsleistungen des Arbeitnehmers steigt,
- + Zinsaufwand (*interest cost*) aus der Abzinsung der künftigen Pensionsverpflichtung,
- erwarteter Ertrag des Planvermögens (*expected return on plan assets*),
- ± Versicherungsmathematische Gewinne (–) oder Verluste (+) (*actuarial gains and losses*) aus nicht erwarteten Erträgen oder Verlusten des Planvermögens und Erträgen oder Verlusten aus Anpassungen der versicherungsmathematischen Berechnungsverfahren,
- + Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand (*past service cost amortization*) als Gegenleistung für eine Neuzusage für Arbeitsleistung vor Beginn dieser Zusage (die Einführung neuer Pläne oder Aufstockung bestehender Pläne gehört zum Dienstzeitaufwand),
- ± Gewinn (–) oder Verluste (+) aus Plankürzungen oder Abgeltungen.

Kosten der Verträge sind dabei als Aufwendungen darzustellen, und die angewandten finanzmathematischen Methoden sind offenkundig. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste ergeben sich aus Anpassungen versicherungsmathematischer Parameter wie Marktzinsen, Pensionsalter, durchschnittliche Lebenserwartung (Sterbetafel), Gehaltstrends, Mitarbeiterfluktuation usw. Auch Gewinne oder Verluste des Planvermögens, die nicht erwartet wurden, gehören hier mit dazu.

Diese Daten haben erfahrungsgemäß eine hohe Volatilität, d.h., sie unterliegen starken Schwankungen. Sie sollten daher nicht direkt in den Nettopensionsaufwand eingehen, weil dies durch kurzfristige heftige Wertschwankungen ein den tatsächlichen Verhältnissen nicht mehr entsprechendes Bild vermitteln kann. IAS 19.92 f läßt daher die sogenannte Korridormethode (*corridor amortization*) zu. Hierbei dürfen die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste zunächst verrechnet werden; sie gehen dann nur zu dem Teil in die GuV ein, der die Grenzen des Korridors überschreitet. Dieser Korridor beträgt

- ± 10% des Verkehrswertes des Planvermögens am Ende der Vorperiode oder,
- ± 10% der Pensionsverpflichtung am Ende der Vorperiode, falls höher.

Die versicherungsmathematischen Gewinne (–) und Verluste (+) stellen bei der vorstehend dargestellten Berechnung nach IAS 19.61 oft ein Verständnisproblem dar. Bei den versicherungsmathematischen Erfolgen handelt es sich jedoch um Gewinne oder Verluste aus Planabweichungen aufgrund ungenauer Vorhersagen, welche wegen des Korridor-Approaches nur teilweise in die IFRS-GuV einfließen. Das aber bedeutet, daß es sich bei den

versicherungsmathematischen Gewinnen um effektive Erträge handelt, und bei den Verlusten um Aufwendungen welche – jeweils um den 10%-Korridor kastriert – über die durchschnittliche Restdienstzeit amortisiert werden. Daher müssen die versicherungsmathematischen Aufwendungen dasselbe Vorzeichen wie die übrigen Aufwendungen (+) haben und die versicherungsmathematischen Gewinne müssen, wie die sonstigen Erträge, subtrahiert werden (–).

Weitere langfristige *employee benefits* sind (zumeist) freiwillige Sozialleistungen wie

- Jubiläumsgelder,
- kumulierte Ansprüche auf Sonderurlaube,
- langfristige Arbeitszeitguthaben oder
- Nutzung unternehmenseigener Anlagegegenstände wie Werkwohnungen.

Diese Fälle sind meist einfacher zu bewerten, weil sie kaum oder gar keiner finanzmathematischen Unsicherheit unterliegen. Auch für diese Formen der Absicherung sind Offenlegungspflichten vorgeschrieben.

IAS 26 befaßt sich ergänzend zu IAS 19 mit dem Ausweis des Vermögens, aus dem die späteren Leistungen an Arbeitnehmer erbracht werden sollen. IAS 26 ist damit nur anwendbar, wenn ein Arbeitgeber selbst eine eigene Versorgung aus selbst verwalteten Vermögensgegenständen aufbaut, was in der Praxis eher selten ist.

Beim *defined contribution plan* muß der Bilanzierungspflichtige die zur Leistung der späteren Renten verfügbaren *assets* und die angewandten *accounting policies* offenlegen (IAS 26.13ff); beim *defined benefit plan* müssen entweder ebenfalls die verfügbaren *assets* offengelegt werden, hierzu aber auch ihr Barwert (*actuarial present value*) und der zur Leistung der versprochenen Renten fehlende Rest oder vorhandene Überschuß zum Wert der *assets*, oder aber die verfügbaren *assets* und eine Offenlegung des Barwertes der versprochenen Renten, unterteilt nach bereits fest zugesagten (*vested*) und noch zu erlangenden *benefits* (IAS 26.17).

IAS 26.34ff schreiben eine Fülle von Offenlegungspflichten für die einzelnen Pläne vor, die jeweils von den verfügbaren *assets* ausgehen und steuerliche Effekte der Rentenversicherung, die Namen oder Gruppen der durch den Plan erfaßten Arbeitnehmer, die angewandten *accounting policies* und vieles mehr umfassen. Dies dient wiederum dem Grundkonzept des Informationsnutzens, denn der IFRS-Abschluß soll den Abschlußleser (und potentiellen Investor) optimal informieren. Es gibt daher in den Leistungen an Arbeitnehmer kaum stille Reserven und kaum verborgene Verbindlichkeiten. Bei der Umstellung von der bisherigen (deutschen) Rechnungslegung über Pensionspläne, die im HGB nur dem Grunde nach vorgeschrieben ist und sich im deutschen Steuerrecht an einer gesetzlich vorgeschriebenen marktfernen Pflichtverzinsung orientiert, müssen daher viele Unternehmen erhebliche Beträge nachverrechnen. Sie entdecken damit unter Umständen erhebliche Versorgungslücken – die auch die deutsche Zwangsrentenversicherung hat, jedoch nicht offenlegen muß.

5.12. IAS 20: Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance

In diesem Standard geht es um Beihilfen von Regierungsbehörden, Institutionen mit hoheitlichen Aufgaben und ähnlichen nationalen oder übernationalen Körperschaften. Beihilfen sind Maßnahmen der öffentlichen Hand, die dazu dienen, einem Unternehmen oder einer Reihe von Unternehmen, die bestimmte Kriterien erfüllen, einen Vorteil zu verschaffen (IAS 20.3). Der Standard erfaßt lokale und nationale Regierungsstellen ebenso wie übernationale Organisationen wie z.B. die Europäische Union, die bekanntlich insbesondere in der Landwirtschaft ein erheblicher Fördermittelgeber ist. Die Gewährung planwirtschaftlicher Zwangspreise weit über dem Marktpreis, wie bei den sogenannten „erneuerbaren“ Energien, wäre damit eigentlich ein Fall der Beihilfe, ist aber ausdrücklich aus der Definition des IAS 20.3 ausgeschlossen. Zuwendung dagegen ist eine direkte Übertragung finanzieller Mittel. Der Standard befaßt sich zudem nicht mit landwirtschaftlichen Subventionen und Staatseigentum an Produktionsmitteln (IAS 20.2), so daß er für europäische Verhältnisse eigentlich wenig aussagekräftig ist, bedenkt man die Höhe der EU-Zahlungen an die Bauern oder den Umstand, daß die Deutsche Bahn, obwohl formal seit 1993 eine Aktiengesellschaft, sich immer noch in hundertprozentigem Bundesbesitz befindet.

Weiterhin werden in IAS 20.2 die Fälle der Gewährung von Steuervorteilen wie Beschränkungen der Steuerschuld oder Ausnahmen von der Besteuerung („*tax holidays*“) vom Geltungsbereich des Standards ausgeschlossen; wenn auch die Finanzbehörden die Steuern „gleichmäßig“ festzusetzen haben (§85 Satz 1 AO), was ein Ausfluß des Gleichheitsgrundsatzes des Art. 3 Abs. 1 GG darstellt, so gibt es doch schon im „steuerrechtlichen Dualismus“ des §2 Abs. 2 EStG erhebliche Ungleichheiten, die faktisch vielfach zu „Quasi-tax holidays“ werden können. Auch diese Form der Ungleichbehandlung wird von IAS 20 nicht weiter behandelt. Die Steuerbefreiung der ab 2007 auch in Deutschland möglichen Real Estate Investment Trusts (REITs), die unter bestimmten Voraussetzungen von der Gewerbe- und der Körperschaftsteuer befreit sind, ist damit kein Thema im Rahmen von IAS 20. Der Geltungsbereich des Standards ist daher vergleichsweise eingeschränkt. Die Verhältnisse insbesondere in der EU werden oft gerade ausgeschlossen.

Der Standard unterscheidet

- Zuwendungen zu Vermögenswerte (Vermögenszuschüsse) und
- Zuwendungen zum Ertrag (Ertragszuschüsse, erfolgsbezogene Zuschüsse).

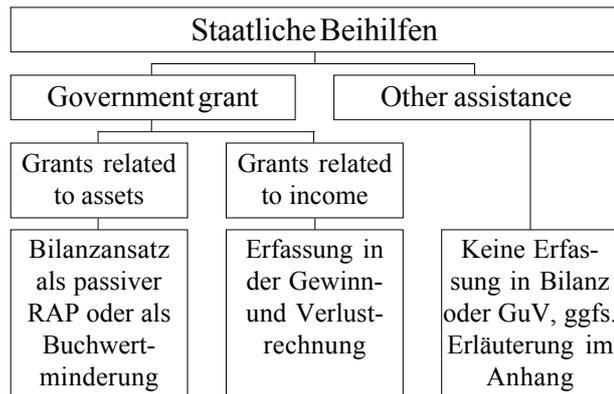
Zuwendungen für Vermögenswerte sind solche Zuwendungen, die in direktem Zusammenhang mit bestimmten langfristigen Vermögensgegenständen stehen. Dies ist oft an Bedingungen hinsichtlich Art oder Standort der Anlage gebunden. Bezieht sich eine Zuwendung nicht auf einen bestimmten Vermögensgegenstand, dann ist sie

stets eine erfolgsbezogene Zuwendung. Schließlich können auch erlaßbare Darlehen Zuwendungen sein, wenn der Erlaß der Schuld oder Restschuld unter Bestimmten Bedingungen eintritt (IAS 20.3).

Eine bilanzielle Erfassung von Zuwendungen erfolgt nach IAS 20.7 nur, wenn:

- das Unternehmen die mit ihnen verbundenen Bedingungen erfüllen wird und
- die Zuwendungen auch tatsächlich gewährt werden.

Letzteres ist nicht in allen Ländern eine Selbstverständlichkeit, so daß die IFRSs das als separaten Punkt festlegen.



Vermögenszuschüsse sollen entweder als Ertrag über die Periode ausgewiesen werden, in der sie dem Unternehmen einen Vorteil vermitteln sollen (IAS 20.24), oder direkt vom jeweiligen Vermögensgegenstand als Bewertungsminderung abgesetzt werden. Dies bedeutet in der Regel den Ansatz als Rechnungsabgrenzungsposten, weil eine einmalige Zahlung mehrere (künftige) Perioden betrifft, oder eine Ausnahme vom Verrechnungsverbot. Erfolgsbezogene Zuschüsse sind in der GuV auszuweisen (IAS 20.12; IAS 20.20).

Ein Sonderfall wäre die Übertragung von Vermögenswerten an die Unternehmung, z.B. die Übertragung von Grundstücken. In diesem Fall sollen sowohl der Vermögenswert als auch die Subvention zum *fair value* bewertet und separat ausgewiesen werden. Dieser Fall dürfte unter EU-Verhältnissen eher selten sein, kommt aber in anderen Ländern häufig vor. Fair Value ist in diesem Zusammenhang wie üblich der Wert, der in einer „arm length transaction“ erzielt werden könnte.

Mit der Gewährung eines Zuschusses können auch Eventualverbindlichkeiten in den Jahresabschluß Eingang finden (IAS 37). Sie sind auszuweisen, sobald und insoweit die zugrundeliegenden Vermögensgegenstände auszuweisen sind. Bei Zahlungen, die der Staat an Unternehmen leistet, dürfte dies kaum vorkommen; werden aber Sachleistungen gewährt, so können diese mit Klage- oder anderen Risiken behaftet sein, die dem Grunde nach ungewiß und daher als *contingent liabilities* auszuweisen sind.

Andere Formen der staatlichen Unterstützung dürfen gar nicht in das Zahlenwerk eingehen, weil sie sich einer klaren Bewertung in der Regel entziehen; sie sind jedoch

im Anhang zu berichten, weil sie Entscheidungsnutzen für den Abschlußleser vermitteln.

Wird eine staatliche Zuwendung, die bereits ausgewiesen worden ist doch rückzahlungspflichtig, beispielsweise weil bestimmte Bedingungen nicht erfüllt oder Vorschriften verletzt wurden, so ist nach IAS 8 eine Änderung der *accounting policies* auszuweisen (IAS 20.32). Die Rückzahlung eines Ertragszuschusses ist zunächst gegen noch offene Forderungen zu verrechnen und dann als Verbindlichkeit auszuweisen. Die Rückzahlung eines Zuschusses zu Vermögenswerten soll durch Erhöhung des Zeitwertes des betreffenden Vermögenswertes oder durch Senkung des Rechnungsabgrenzungspostens ausgewiesen werden.

Offenlegungspflichtige Sachverhalte sind:

- die auf die Zuwendungen angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden,
- Art und Umfang der im Abschluß erfaßten Zuwendungen und Hinweise auf andere Formen der Zuwendung, die das Unternehmen erhalten hat, was auch nicht ausweispflichtige Arten von Zuwendungen erfaßt, sowie
- unerfüllte Bedingungen und andere Unsicherheiten.

5.13. IAS 21: The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates

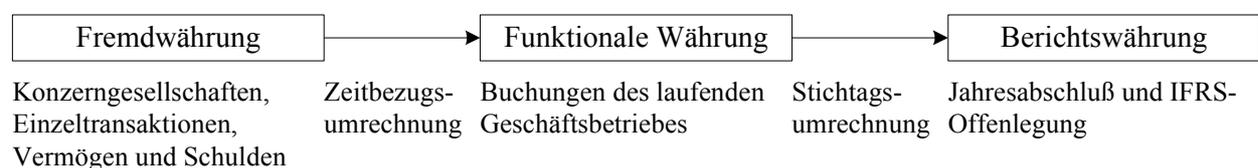
Dieser Standard befaßt sich mit dem Umgehen mit Fremdwährungen im Rahmen der IFRS-Rechnungslegung und des IFRS-Abschlusses. Die Frage der Fremdwährungsbuchhaltung ist offensichtlich im Rahmen der Globalisierung von besonderer Wichtigkeit. Sie betrifft folgende Problembereiche (IAS 21.1):

- die Abrechnung einzelner Transaktionen in Fremdwährung z.B. bei Kauf oder Verkauf von Gütern im Ausland,
- der Umrechnung von Fremdwährungen ausländischer Konzerngesellschaften und,
- der Umrechnung der Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens im Jahresabschluß unter Berücksichtigung solcher Fremdwährungstransaktionen und ausländischer Konzerngesellschaften.

Hierbei werden von IAS 21.8 folgende Definitionen zugrundegelegt:

- Berichtswährung ist die Währung, in der der Jahresabschluß dargestellt wird,
- Funktionale Währung ist die Währung des primären Wirtschaftsumfeldes, in dem das Unternehmen tätig ist, und
- Fremdwährung ist jede andere Währung außer funktionaler- und Berichtswährung.

Dies kann insgesamt zwei Umrechnungen bedingen:



- In Fremdwährung abgerechnete Transaktionen bzw. Konzerngesellschaften, deren funktionale Währung aus Sicht der Konzernmutter eine Fremdwährung ist, müssen in die funktionale Währung der Konzernmutter umgerechnet werden, was zum Kurs des Tages der Transaktion zu geschehen hat (IAS 21.21) und
- die funktionale Währung muß in die Berichtswährung umgerechnet werden, wenn der Jahresabschluß in einer anderen Währung aufzustellen ist als der allgemeine Geschäftsbetrieb des hauptsächlichlichen Wirtschaftsumfeldes abgewickelt wird. Diese Umrechnung soll zum Stichtagskurs vorgenommen werden (IAS 21.39).

Hierbei entstehende Umrechnungsdifferenzen sind direkt im Eigenkapital zu erfassen; sie werden also nicht über die Gewinn- und Verlustrechnung abgerechnet, sondern erscheinen in der Eigenkapitalveränderungsrechnung.

Nach IAS 21.9 ff ist zunächst eine funktionale Währung festzulegen. Hierbei u.a. zu berücksichtigen,

- welche Fährung den größten Einfluß auf die Verkaufspreise des Unternehmens hat und
- welche Währung für den Wettbewerb ausschlaggebend ist, dem das Unternehmen ausgesetzt ist.

Bei einem Konzern können die funktionalen Währungen aller Konzerngesellschaften unterschiedlich sein, d.h., die Festlegung der funktionalen Währung ist für jede einzelne Gesellschaft separat vorzunehmen.

Die funktionale Währung muß nicht unbedingt die Landeswährung sein: so werden Ölgeschäfte in der Regel in Dollar fakturiert. Eine europäische Ölgesellschaft kann daher den US\$ als funktionale Währung festlegen, obwohl der Euro oder das britische Pfund Landeswährung sein können.

Hinsichtlich der Berichtswährung hat das Unternehmen meist keine Wahl, weil die meisten nationalen Gesetzgeber die Landeswährung als Berichtswährung verlangen. In Deutschland ist dies der Euro (§244 HGB). Die Verwendung einer anderen Währung als Euro für die Buchung des täglichen Geschäftsbetriebes ist aber nach Handelsrecht zulässig, denn §244 HGB gilt ja ausdrücklich nur für den Jahresabschluß (und nicht die laufende Kontierung).

Liegen Berichts- und funktionale Währung fest, so ist jede andere Währung der Welt als Fremdwährung anzusehen.

Führt das Unternehmen eine Transaktion in einer Fremdwährung aus, so ist diese zum Kassakurs des Tages der erstmaligen Anwendung der IFRS auf diese Transaktion umzurechnen. IAS 21.20 nennt als Beispiele hierfür insbesondere Käufe oder Verkäufe, Darlehen und Ausleihungen und Begleichen von Verbindlichkeiten in Fremdwährungen.

Leider ignoriert der Standard die nach wie vor in vielen Teilen der Welt herrschenden Schwarzmarktverhältnisse, was insbesondere bei Transaktionen über Rohstoffe bedeutsam sein kann. Zudem geht der Standard vom Bestehen eines festgestellten Kassakurses aus, eine Annahme, die wiederum auf eine Zahl rohstoffliefernde Länder keinesfalls anwendbar ist, wie der Autor, der lange in Africa gelebt hat, aus eigener Erfahrung weiß.

Für Zwecke des Jahresabschlusses ist der Kurs des Jahresabschlußstichtages zu verwenden (IAS 21.39 a); das gilt auch für die Folgebewertung von Positionen aus dem laufenden Geschäftsjahr, die aus Fremdwährungstransaktionen entstanden sind (IAS 21.25). IAS 21.16 beschränkt die Stichtags-Folgebewertung jedoch auf monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, was Fremdwährungsforderungen und in Fremdwährung notierte Finanzinstrumente umfaßt; nicht-monetäre Vermögenswerte wie z.B. Vorräte, erhaltene oder geleistete Anzahlungen auf Material, Waren oder Dienstleistungen, Geschäfts- oder Firmenwerte oder immaterielle Vermögensgegenstände, die zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet werden (u.a. IAS 2, IAS 16) sind mit dem Kurs am Tag des Geschäftsfalles weiterzubewerten und solche nichtmonetären Posten, die mit dem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet wurden, sind mit dem Kurs umzurechnen, der am Tag der Ermittlung dieses Wertes gültig war.

Beispiel: Eine Unternehmung kaufe eine Maschine zum Kaufpreis (Anschaffungskosten) i.H.v. 100.000 US\$ in den USA:

<i>Aktiva</i>	Kauf, Erstbewertung		<i>Passiva</i>
Maschinen	100 T\$	Verbindlichk.	100 T\$

Die Umrechnung geschehe zunächst zu einem angenommenen Dollarkurs zum Tage der Transaktion:

<i>Aktiva</i>	Zeitbezugsumrechnung		<i>Passiva</i>
Maschinen	80 T€	Verbindlichk.	80 T€

Die Maschine ist ein nichtmonetärer Vermögenswert, der zu historischen Anschaffungskosten bewertet wird. Sie muß also zum Jahresende nicht Neubewertet werden (IAS 21.23 b). Die ausgewiesene Verbindlichkeit indes ist ein monetärer Posten i.S.d. IAS 21.23 a und daher zum Stichtagskurs am Jahresabschlußtermin neuzubewerten. Ist der Euro inzwischen gestiegen, so ergibt sich ein Währungsgewinn:

<i>Aktiva</i>	Währungsgewinn		<i>Passiva</i>
Maschinen	80 T€	Verbindlichk.	60 T€
		Währungsgewinn	20 T€

Andernfalls ist ein Währungsverlust auszuweisen:

<i>Aktiva</i>	Währungsverlust		<i>Passiva</i>
Maschinen	80 T€	Verbindlichk.	90 T€
Währungsverlust	10 T€		

Ähnlich sieht es auch im Konzernrechnungswesen aus. Betrachten wir auch hierzu ein Beispiel: Ein deutsches Unternehmen habe eine hundertprozentige Tochter in den USA gegründet. Die funktionale Währung des deutschen Unternehmens ist der Euro, die der amerikanischen Tochter ist der Dollar:

<i>Aktiva</i>	Dollarbilanz nach Gründung		<i>Passiva</i>
Anlagevermögen	200 T\$	Nennkapital	100 T\$
		Verbindlichk.	100 T\$

Die Tochter sei zunächst zum Tag der Gründung in Euro auszuweisen:

<i>Aktiva</i>	Eurobilanz nach Gründung		<i>Passiva</i>
Anlagevermögen	160 T€	Nennkapital	80 T€
		Verbindlichk.	80 T€

Der US\$ habe hier offensichtlich bei 0,80 € gestanden (oder der Euro bei 1,25 US\$). Zum Jahresende seien aber zwei Änderungen zu berücksichtigen;

- Der Dollar fällt auf 0,50 € (oder der Euro steigt auf 2 US\$) und
- das Anlagevermögen der US-Gesellschaft muß um 10% oder 20 T\$ abgeschrieben werden.

Weitere Änderungen seien nicht zu berücksichtigen. Das Anlagevermögen wäre nunmehr nur noch 180 T\$ wert, was aber 90 T€ entspricht, denn jetzt ist ja die Stichtagsumrechnung maßgeblich. Das Anlagevermögen der US-Tochter fällt nicht unter IAS 21.23a, sondern unter IAS 21.39. Auch nach IAS 39.b ist die Abschreibung zum Bilanzstichtag anzusetzen (wenn die US-Tochter und die deutsche Muttergesellschaft das gleiche Geschäftsjahr haben).

Der unveränderte Wert des Anlagevermögens wäre jetzt nunächst 100 T€ (=200 T\$ dividiert durch 2), aber dieses muß ja um 10% abgeschrieben werden, ist also mit 90 T€ anzusetzen. Die Schulden, die sich nicht verändert haben, sind nunmehr 100 T\$: 2 = 50 T€ wert, aber auf US-Seite führe die Abschreibung natürlich auch zu einer Senkung des Eigenkapitals auf 80 T\$, was nach dem Kurs von 1,25 US\$ einem Betrag von 80 T\$ entsprochen hätte, jetzt aber nur noch 40 T€ entspricht:

<i>Aktiva</i>	Stichtagsausweis		<i>Passiva</i>
Anlagevermögen	90 T€	Nennkapital	40 T€
		Verbindlichk.	50 T€

In diesem Beispiel ist

- der Rückgang der Verbindlichkeit durch den Anstieg des Euro ein Währungsgewinn, aber
- der Rückgang des Nennkapitals der ausländischen Tochter aus demselben Grund ein Währungsverlust.

Alle Währungsdifferenzen sind stets in der Eigenkapitalveränderungsrechnung anzugeben (IAS 21.39c). Sie sind also nicht über die Gewinn- und Verlustrechnung abzurechnen. Sie erscheinen damit nicht in der GuV-Rechnung. Sie dürfen ebenfalls nicht als „außerordentliche“

Posten ausgewiesen werden (IAS 1.87). Diese Behandlung fällt am HGB geschulten Buchhaltern erfahrungsgemäß eher schwer!

Wenn die funktionale Währung des Unternehmens die eines Hochinflationslandes ist (IAS 21.43; vgl. unten), so muß zunächst die in IAS 29 vorgeschriebene Umrechnung vorgenommen werden, bevor IAS 21 angewandt werden darf.

Die funktionale Währung unterliegt dem Grundsatz der Methodenstetigkeit (IAS 8) und darf nicht verändert werden, wenn sich die zugrundeliegenden Geschäftsfälle nicht auch verändert haben (IAS 21.35 ff). Dies wäre allerdings bei einer Änderung des geographischen Geschäftsfeldes denkbar.

Aus Umrechnungsdifferenzen können sich steuerliche Auswirkungen ergeben (IAS 21.50), die gemäß IAS 12 u.U. als Steuerabgrenzungen auszuweisen sind.

Offenlegungspflichtige Sachverhalte sind:

- die funktionale Währung,
- Beträge und Salden der Umrechnungsdifferenzen,
- falls die Darstellungswährung nicht der funktionalen Währung entspricht den Grund für diesen Unterschied,
- bei einem Wechsel der funktionalen Währung die Gründe hierfür,
- bei Angabe zusätzlicher Informationen in einer anderen als der funktionalen Währung die Nennung dieser Währung und die Umrechnungsmethode.

5.14. IAS 23: Borrowing Costs

Fremdkapitalkosten sind Zinsen und weitere im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital anfallende Kosten eines Unternehmens. IAS 23.6 nennt neben den eigentlichen Zinsen auf die verschiedenen Arten von Schulden auch das Disagio, Nebenkosten des Geldverkehrs wie Abschlußgebühren, Leasinggebühren und Währungsdifferenzen bei Fremdwährungsdarlehen als Fremdkapitalkosten.

Das Fremdkapital ist grundsätzlich unterteilt in

- finanzielle Schulden (IAS 32.39),
- andere vertragliche Schulden (z.B. nach IAS 17),
- nichtvertragliche Schulden (z.B. latente Steuerschulden, IAS 12) und
- Rückstellungen (IAS 37).

Für alle diese Arten von Fremdkapital können *borrowing costs* entstehen.

Kernprinzip ist die Aktivierung von Fremdkapitalaufwendungen, die einem Vermögensgegenstand (dem *qualifying asset*) direkt zurechenbar sind. Nur Fremdkapitalaufwendungen, die keinem Objekt zugeordnet werden können, sind als Aufwand zu behandeln (IAS 23.1). IAS 23.7 nennt ausdrücklich Beispiele für *qualifying assets*. Früher bestehende diesbezügliche Wahlrechte wurden abgeschafft. Waren sind jedoch ausdrücklich keine *qualifying assets*: hier sind Zinsen stets aufwandswirksam zu buchen.

Dies schließt die Verteilung von Disagien über die Laufzeit des Kredites nicht aus, weil der Grundsatz der Periodenabgrenzung durch IAS 23 nicht außer Kraft gesetzt wird. Ein Disagio ist damit als Rechnungsabgrenzung anzusetzen und als Verzinsung über die Laufzeit aufzulösen.

Beispiel: Eine Unternehmung nehme ein Darlehen i.H.v. 100.000 € auf. Der Nominalzins beträgt 6% und die Auszahlung 98%, d.h., es besteht ein Disagio (Damnum, Abgeld) von 2%. Die Laufzeit des Darlehens betrage 10 Jahre. Folgendermaßen sähe der Bilanzausweis direkt nach Auszahlung der Darlehenssumme aus:

Aktiva	Bilanz		Passiva
Bank	98.000	Darlehen	100.000
RAP	2.000		

Jedes Jahr wäre nun der Zinsaufwand zu buchen, der der jeweiligen Periode angehört. Dieser besteht aus den 6% Nominalzins und einem Zehntel des Disagios. Nur der Nominalzins wird jedoch bezahlt; das Disagio wird in 10 einzelnen Raten aufgelöst:

Zinsaufwand	6.200	AN Bank	6.000
		RAP	200

Das *benchmark treatment* ist die Aktivierung von Fremdkapitalaufwendungen, wenn sie direkt dem Bau, der Herstellung oder Anschaffung eines „qualifizierten Vermögensgegenstandes“ zugerechnet werden können (IAS 23.8 ff). Ein „qualifizierter Vermögensgegenstand“ (*qualifying asset*) ist ein Vermögenswert, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen gebrauchsfähigen und verkaufsfähigen Zustand zu versetzen (IAS 23.5). Aktivierungsfähig sind nur die Fremdkapitalaufwendungen, die vermieden worden wären, wenn der Gegenstand nicht beschafft worden wäre, also indirekt jene, die dem *qualifying asset* direkt zurechenbar sind. Eine Aktivierung ist daher nicht zulässig, wenn die Fremdkapitalaufwendungen sich dem Vermögensgegenstand nicht direkt zurechnen lassen (IAS 23.10ff); das kann schon der Fall sein, wenn zentral von einer anderen Abteilung oder Stelle im Unternehmen finanziert wird (IAS 23.15). Die Aktivierung von Fremdkapitalaufwendungen für Kreditlinien auf Girokonten ist aber i.d.R. nicht zulässig, weil diese dem Gegenstand nicht direkt zurechenbar sind.

Beispiel: Eine Unternehmung kauft einen neuen Server im Wert von 3.000 €, der per EC-Karte direkt bezahlt wird. Das Bankkonto befindet sich aber schon vor dieser Zahlung um 2.000 € auf der Passivseite der Bilanz der Unternehmung; durch den Kauf entsteht also eine Schuld i.H.v. 5.000 €. In den nächsten Tagen werden zahlreiche weitere Kleinbeträge mit der gleichen EC-Karte bezahlt; zugleich gehen aber auch Forderungen von Kunden i.H.v. 1.000 €, 650,25 € und 3.350,37 € ein. Durch einen Zahlungseingang i.H.v. 7.980,10 € 17 Kalendertage nach dem Kauf des Computers gelangt das Konto wieder auf die Aktivseite der Bilanz, d.h., in die Guthabenzone. Offensichtlich wäre es nicht möglich, die Zinsaufwendungen, die den Computer betreffen, von den Zinsaufwendungen,

die die anfänglich schon bestehende Schuld oder die sonstigen Zahlungen nach dem Kauf des Servers betreffen, zuverlässig zu trennen. Selbst wenn der Server ein *qualifying asset* ist (weil er eine gewisse Zeit braucht, für seinen Einsatz bereitgemacht zu werden, z.B. durch Hardware-Erweiterungen und Software-Installationen), fielen die Girokontozinsen doch nicht unter IAS 23.10ff. Obwohl ein Teil der Girokontozinsen vermieden worden wäre, wenn die EC-Karte nicht zur Zahlung verwendet worden wäre (IAS 23.12), läßt sich der nicht vermiedene Betrag nicht zuverlässig bewerten.

Zeitpunkt der Aktivierung ist der Moment, in dem die Ausgaben für den Vermögenswert anfallen, Fremdkapitalaufwendungen entstehen und die Arbeiten an dem Vermögenswert begonnen haben (IAS 23.17ff). Dies bedeutet in der Regel eine Nachaktivierung.

Beispiel: Für die Errichtung eines neuen Verwaltungsgebäudes wird ein Hypothekendarlehen aufgenommen. Am 10.02.20xx wird dieses Darlehen bereitgestellt. Ab dem 01.03.20xx entstehen monatlich Zinsaufwendungen. Die erste Rechnung des Generalunternehmers, der mit den Bauarbeiten beauftragt wurde, geht am 19.03.20xx ein. Erst aufgrund der Rechnung vom 19.03.20xx kann der erste Teilbetrag des Gebäudes aktiviert werden. Erst zu diesem Zeitpunkt darf also der schon am 01.03.20xx gebuchte Zinsaufwand aktiviert werden. Zunächst war der Zinsaufwand daher als Aufwendung zu buchen; diese Buchung kann durch Aktivierung der (Teil)Herstellungskosten am 19.03.20xx storniert werden.

Die Aktivierung der Fremdkapitalaufwendungen muß enden, wenn die Arbeiten an dem *qualifying asset* enden (IAS 23.22). Was bedeutet das für unser vorstehendes Beispiel?

Am 21.12.20xx enden die Bauarbeiten an dem neuen Verwaltungsgebäude mit der Schlüsselübergabe an den Geschäftsführer der Unternehmung. Damit muß auch die Aktivierung von Fremdkapitalzinsen aus dem Hypothekendarlehen enden. Nach IAS 23.22 ff wären also nur die am 1. März bis 1. Dezember während der Bauzeit anfallenden Zinsen aktivierungsfähig; die später u.U. noch viele Jahre weiter anfallenden Darlehenszinsen sind nicht mehr aktivierungsfähig. Bei der Bewertung und Aktivierung der Zinsen als Teil der Herstellungskosten bezieht sich IAS 16.22 ausdrücklich auf die Regelung des IAS 23.

Die Aktivierung kann zudem unterbrochen werden.

Offenlegungspflichtige Sachverhalte sind (IAS 23.26):

- der Betrag der in einer Periode aktivierten Fremdkapitalkosten und
- der Finanzierungszins, der bei der Aktivierung zugrundegelegt worden ist.

5.15. IAS 24: Related Party Disclosures

Die IFRS erfordern auch die Offenlegung von Beziehungen zu „nahestehenden Personen“ (*Related parties*), da es für den Abschlußleser interessant sein kann zu wissen, mit wem ein Unternehmen auf welche Art verbunden ist. Der Standard verlangt daher die

- Identifikation von Geschäftsfällen mit nahestehenden Personen,
- Offenlegung von Salden solcher Geschäftsfälle,
- Darstellung der Umstände, unter denen solche Geschäftszustandekommen und
- die Bestimmung der für diese Posten erforderlichen Angaben.

Eine *Related Party* ist nach IAS 24.9, wer ein Unternehmen leiten oder signifikant beeinflussen kann (*Control-Verhältnis*). Ein anderes Unternehmen zu leiten bedeutet i.d.R., eine Kapitalmehrheit zu besitzen, kann aber auch durch einen Management-Vertrag zustandekommen (was etwa in den Neuen Bundesländern nach der Wende häufig der Fall war). Joint Ventures, und Associates sind dabei ebenso Fälle von nahestehenden Personen wie Personen, die Schlüsselpositionen eines anderen Unternehmens besetzen oder einfach Familienangehörige (IAS 24.9). „Signifikanter Einfluß“ ist im Sinne des IAS 24 die Möglichkeit, an der Setzung von Richtlinien der Unternehmenspolitik mitzuwirken, was durch Kapitaleigentum aber auch durch sogenannte Fremdgangeschaft, also Mitgliedschaft in einem Leitungsgremium ohne Kapitaleigentum, zustandekommen kann, aber auch andere, insbesondere informelle Formen der Einflußnahme wären denkbar und durch IAS 24 gedeckt.

Typische in IAS 24.19 aufgezählte Fälle, die unter die Offenlegungspflicht fallen, wären folgende Geschäfte mit *Related Parties*:

- Kauf oder Verkauf von Gütern, fertigen wie unfertigen,
- Leistung oder Inanspruchnahme von Diensten,
- Agenturverträge (Vertreter, Makler usw.),
- Leasingverträge,
- Übertragung (Outsourcing) von Forschung und Entwicklung an *Related Parties*,
- Lizenzübereinkünfte (Produktrechtsschutz),
- Finanzierungsgeschäfte wie Darlehen oder Kredite,
- Garantiegewährungen, Bürgschaften und ähnliche Geschäfte,
- Management-Verträge.

Hinsichtlich dieser Geschäfte sind anzugeben (IAS 24.17):

- der Umfang der Gesamttransaktion,
- der im Berichtszeitraum geleistete und in der Zukunft noch ausstehende Anteil der Gesamtleistung einschließlich der zugehörigen Konditionen und ggfs. gewährten Darantien,
- Rückstellungen für zweifelhafte Forderungen und
- Forderungsabschreibungen.

Auf diese Art kann der Abschlußleser also auch erkennen, ob zwischen *related parties* außergewöhnlich hohe Forderungsabschreibungen stattgefunden haben, die eine versteckte Sonderkondition darstellen könnten.

IAS 24.20 nennt Beispiele für typische offenlegungspflichtige Sachverhalte, die neben dem Kauf und Verkauf von Gütern auch Leasingverhältnisse, die Übertragung von Aktivitäten der Forschung und Entwicklung oder Lizenzvereinbarungen umfassen. Auch Darlehen an nahe-

stehende Personen oder die Tilgung von Schulden im Namen Dritter wären angabepflichtig.

Die Offenlegungspflicht umfaßt auch die Darstellung der Art der Beziehung zwischen dem Bilanzierenden und der nahestehenden Person (IAS 24.22). Dies zeigt eindeutig, daß *True and Fair View Presentation* im Mittelpunkt des Interesses des Regelungsgebers steht. Der Abschlußleser soll sich ein Bild von den wahren Verhältnissen der berichtenden Gesellschaft machen. Dies entspricht dem Wesen nach dem Regelungsgehalt von §238 Abs. 1 Satz 2 HGB; die internationale Rechnungslegung erreicht jedoch das auch im deutschen Bereich vorhandene Ziel viel besser als das Handelsrecht.

Die Offenlegung von konzerninternen Geschäften ist im konsolidierten Konzernabschluß nicht mehr erforderlich, weil schon die Konzernrechnungslegungsvorschriften entsprechende Offenlegungsregeln enthalten, so daß in IAS 24 keine Vorschriften für konzerninterne Transaktionen mehr enthalten sind.

IAS 24.16 verlangt ausdrücklich die Offenlegung der Vergütungen für Mitglieder des Managements („*key management personnel*“), und zwar:

- Kurzfristige Leistungen (wie z.B. das monatliche Entgelt und geldwerte Leistungen wie Dienstfahrzeuge oder Werkwohnungen),
- Leistungen aus Anlaß der Beendigung des Arbeitsverhältnisses wie z.B. Abfindungen;
- Andere langfristige Leistungen wie Rentenversicherungen und
- anteilsbasierte Vergütungen.

„*Key Management Personnel*“ sind alle die Personen, die Verantwortung für die Planung und Steuerung der Aktivitäten der Unternehmung tragen, was mindestens auch das mittlere Management einbeziehen dürfte.

Die in Deutschland zeitweilig so heiß geführte Debatte um die Offenlegung von „Managergehältern“ ist damit in den IFRS schon längst entschieden. Die Offenlegungspflicht nach IAS 24 geht dabei inhaltlich weiter als die entsprechende Neuregelung in §285 HGB ab 2006.

Anders als beispielsweise §113 Abs. 1 AktG (Aufsichtsrat) oder §87 AktG (Vorstand) enthalten die IFRS aber keine Regelung, daß die gezahlten Vergütungen „angemessen“ sein sollen – sie müssen lediglich offengelegt werden. Dies ist bedeutsam, denn hinsichtlich der Frage der „Angemessenheit“ gibt es zwei grundsätzlich unterschiedliche und einander widersprechende Ansichten:

- die deutsche Neidkultur tendiert dazu, „absolut“ zu denken, d.h. jede Vergütung oberhalb einer bestimmten Summe für unangemessen zu halten, ganz gleich welcher Leistung oder Verantwortung sie gegenübersteht, was vermutlich etwas mit der Situation der Arbeitslosigkeit, Verarmung und wachsenden Ungleichheit zu tun hat,
- die eher angelsächsische Auffassung geht davon aus, daß die angemessene Vergütung als Verzinsung auf das im Auftrag der Anteilseigner verwaltete Kapital

zu sehen ist, was keine „Obergrenze“ impliziert. Die insbesondere amerikanische Denkweise ist daher eher „relativ“.

Die Offenlegung nach IAS 24 ist damit gleichsam „wertneutral“. Sie impliziert keine Wertung, eine bestimmte Vergütung sei unangemessen, sondern lediglich deren Offenlegung aus Gründen des Informationsnutzens für den Abschlußleser. Welche Meinungen dieser sich über den bekanntgegebenen Zahlenwert bildet (oder bilden sollte), wird in IAS 24 nicht präjudiziert.

Die Offenlegung der verschiedenen dem Grunde nach offenlegungspflichtigen Geschäfte und Tatbestände muß nach IAS 24.18 separat für

- die Muttergesellschaft,
- Unternehmungen in Gemeinschaftsbesitz (d.h. i.d.R. Joint Ventures),
- Tochtergesellschaften,
- Assoziierte Unternehmen,
- Key management personnel der Unternehmung und der Muttergesellschaft und
- andere nahestehende Personen

erfolgen.

5.16. IAS 27: Consolidated and Separate Financial Statements

An dieser Stelle finden sich die wichtigsten Vorschriften zum Konzernrechnungswesen. Da die IFRS/IAS aber nicht klar nach Einzel- und Konzernabschluß unterscheiden, sind insgesamt im Zusammenhang mit diesem Standard folgende Regelungsquellen von Bedeutung:

- IAS 21 („*The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates*“)
- IAS 28 („*Investments in Associates*“),
- IAS 31 („*Financial Reporting of Interests in Joint Ventures*“)
- IFRS 3 („*Business Combinations*“)

Hauptunterschied zu IFRS 3 ist, daß sich das Konzernrechnungswesen nicht mit dem Kauf ganzer Unternehmen, sondern mit dem Mutter-Tochter-Verhältnissen befaßt, bei denen die einzelnen Teileinheiten des Konzerns rechtlich selbständig bleiben. Hauptunterschied zu IAS 28 ist, daß Associates Unternehmen sind, auf die ein „signifikanter Einfluß“ ausgeübt werden kann, die aber nicht „beherrscht“ werden, was sich meist auf die Frage nach der Höhe der Anteile reduziert. Joint Ventures schließlich sind Gemeinschaftsunternehmen im Besitz mehrerer (meist zweier) Muttergesellschaften und damit als „Mehrmütterkonzerne“ Sonderfälle, die in IAS 31 separat behandelt werden. In IAS 21 schließlich werden nur die Währungsumrechnungen innerhalb des Konzerns betrachtet; der Standard kann daher als eine Art Ergänzung zu IAS 27 betrachtet werden.

Im Konzernabschluß sollen alle Konzernunternehmen so dargestellt werden, als handelte es sich um ein einzelnes Unternehmen. Der Prozeß der Zusammenfassung der Einzelabschlüsse zu einem Konzernabschluß heißt Konsolidierung. Der Konzernabschluß umfaßt stets alle

Konzernunternehmen (Weltabschlußprinzip, IAS 27.12). Voraussetzung für das Bestehen eines Konzerns ist ein *Control-Verhältnis* zwischen Mutter- und Tochterunternehmen. Mutterunternehmen ist, wer mindestens eine Tochterunternehmung besitzt, über diese also ein *Control-Verhältnis* ausüben kann. Dieses wird nach IAS 27.13 angenommen, wenn das Mutterunternehmen

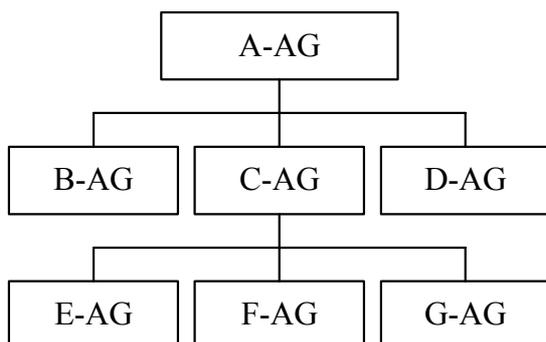
- direkt oder indirekt über mehr als die Hälfte der Stimmrechte verfügt,
- die Finanz- und Geschäftspolitik eines anderen Unternehmens gemäß Satzung oder einer Vereinbarung (wie z.B. ein Management-Vertrag) bestimmen kann,
- die Mehrheit der Mitglieder der Geschäftsführung und/oder Aufsichtsorgane ernennen oder abberufen kann,
- die Mehrheit der Stimmen bei den Sitzungen der Geschäftsführungs- und/oder Aufsichtsorganen bestimmen kann.

Diese Definition ähnelt §15 AktG. Das Unternehmen, das kontrolliert wird, ist ein *subsidiary*. *Parent* ist hierbei die Muttergesellschaft und *subsidiary* ist die Konzerngesellschaft. Die Gesamtheit aus *Parent* und allen *subsidiaries* heißt *group*.

Ausnahmen von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses bestehen nur und ausschließlich durch IAS 27.10, wenn

- wenn die Mutter selbst eine Tochtergesellschaft ist (mehrstöckiger Konzern) und die Anteilseigner dem Verzicht auf den Konzernabschluß nicht widersprochen haben (was aber die Pflicht, insgesamt einen Konzernabschluß aufzustellen, nicht berührt!);
- wenn die Anteilsscheine oder Schulden (wie z.B. Anleihen) der Muttergesellschaft nicht an einem öffentlichen Markt (einer Börse) gehandelt werden;
- die Muttergesellschaft ihren Jahresabschluß nicht bei einer Regulierungs- oder Kontrollinstanz einreichen muß (wie z.B. die SEC in den USA) und
- die Muttergesellschaft der Muttergesellschaft bereits Konzernabschlüsse nach IFRS offenlegt.

Dies bedeutet im Kern, daß nur – und selbst das in sehr engen Grenzen! – „Zwischenmuttergesellschaften“ in mehrstöckigen Konzernen auf die Anwendung des Konzernrechnungswesens nach IAS 27 verzichten können; in der Praxis dürfte das aber eher selten der Fall sein. Die „oberste“ Muttergesellschaft (*ultimate parent*) kann gar nicht auf die Anwendung des IAS 27 verzichten. Man kann sich das an einem Beispiel verdeutlichen:



Die A-AG ist hier die „oberste Muttergesellschaft“ (*ultimate parent*) und ohne Ausnahmemöglichkeit auf die Anwendung des IAS 27 verpflichtet. Die C-AG ist eine Tochter der A-AG, aber zugleich eine Mutter („Zwischenmutter“) gegenüber E-AG, F-AG und G-AG. Die C-AG könnte also unter den – restriktiven – Bedingungen des IAS 27.10 auf die Anwendung des Konzernrechnungswesens verzichten.

Grundsätzlich gelten folgende Ausweisivorschriften für den Konzernabschluß für die verschiedenen Arten von Unternehmenskooperationen:

Anteile	Beteiligungsart	Art der Erfassung
100% – 50%	Tochterunternehmen	Vollkonsolidierung
genau 50%	Gemeinschaftsunternehmen	Quotenkonsolidierung oder Equity-Methode
50% – 20%	Assoziiertes Unternehmen	Equity-Methode
< 20%	Beteiligung	Ausweis als Beteiligung

- Subsidiary Control Prinzip (IAS 27, analog zu §15 AktG und §290 HGB): Vollkonsolidierung nach IAS 27;
- Jointly controlled assets (IAS 31): Equity-Bewertung oder Quotenkonsolidierung;
- Significant influence (20%-50%, IAS 28): Equity-Bewertung;
- Finanzinvestition (unter 20%, IAS 39): Bewertung zu Anschaffungskosten oder *fair value*.

Wir befassen uns im Folgenden nur noch mit der Vollkonsolidierung nach IAS 27. Die hierfür grundlegenden Regelungen stehen in IAS 27.18ff. Bei der Vollkonsolidierung werden die Abschlüsse des Mutterunternehmens und aller einzubeziehender Tochterunternehmen durch Addition gleichartiger Posten zusammengeführt. Hierbei soll allerdings ein Gesamtabchluß entstehen, so als sei die *group* ein einziges Unternehmen. Bei der Addition der einzelnen Posten üssen also

- die Buchwerte der dem Mutterunternehmen gehörenden Anteile an den Tochterunternehmen eliminiert werden (IAS 27.18 a),
- Minderheitenanteile am Periodenergebnis und am Reinvermögen (*equity*) konsolidierter Tochterunternehmen ermittelt und ausgewiesen werden (IAS 27.18 b-c) und
- konzerninterne Salden, Transaktionen, Gewinne und Aufwendungen stets in voller Höhe eliminiert werden (IAS 27.20).

Der Ausweis der Minderheitenanteile dient dabei der Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes; die Eliminierung konzerninterner Verrechnungen beruht auf dem Grundgedanken, daß ein einheitliches Unternehmen, das im Konzernabschluß dargestellt werden soll, nicht bei sich selbst Forderungen, Verbindlichkeiten oder Gewinne haben kann.

Ein *Minority interest* ist in diesem Zusammenhang eine Minderheitsbeteiligung einer Gesellschaft, die nicht zum *parent* gehört (IAS 27.4) und damit nicht der Konsolidierungspflicht unterliegt.

Schuldenkonsolidierung: Dieser Rechenschritt eliminiert wechselseitige Verbindlichkeiten, die Mutter und Tochter gegeneinander haben, weil man keine Schulden bei sich selbst haben kann. Im Einzelabschluss ausweispflichtige Forderungen und Verbindlichkeiten („*intragroup balances*“) dürfen also nicht im Konzernabschluss erscheinen. Bei Gemeinschaftsunternehmen ist dieser Schritt nach der jeweiligen Quote vorzunehmen.

Beispiel: Die Forderungen der Mutter i.H.v. 50 enthalten ein Darlehen an die Tochter i.H.v. 20 (aus Vereinfachungsgründen werden Fristigkeiten hier ignoriert):

Aktiva	Mutter	Passiva
Anlagen	80	Eigenkapital 70
Forderungen	50	Fremdkapital 100
Vorräte/Geldmittel	40	
	170	170

Aktiva	Tochter	Passiva
Anlagen	30	Eigenkapital 20
Forderungen	10	Darlehen von Mutter 20
Vorräte/Geldmittel	20	kfr. Fremdkapital 20
	60	60

Dieses Darlehen ist in der Konzernbilanz zu eliminieren, während die übrigen Positionen addiert werden müssen:

Aktiva	Konzern	Passiva
Anlagen	110	Eigenkapital 90
Forderungen	40	Fremdkapital 120
Vorräte/Geldmittel	60	
	210	210

Die Summe der Forderungen (50 + 10) wurde ebenso wie die Summe der Fremdkapitalbeträge (100 + 20 + 20) um den Betrag der „*intragroup balance*“ i.H.v. 20 reduziert.

Kapitalkonsolidierung: Das vorliegende Beispiel ist jedoch insofern unvollkommen als wir die wechselseitige Kapitalbeziehung ignoriert haben. Die Anlagen der Mutter enthalten nämlich im Wege der Beteiligung das Eigenkapital der Tochter:

Aktiva	Mutter	Passiva
Sachanlagen	60	Eigenkapital 70
Beteiligungen	20	Fremdkapital 100
Forderungen	50	
Vorräte/Geldmittel	40	
	170	170

Aktiva	Tochter	Passiva
Anlagen	30	Eigenkapital 20
Forderungen	10	Darlehen von Mutter 20
Vorräte/Geldmittel	20	kfr. Fremdkapital 20
	60	60

Auch die Beteiligung der Mutter und das ihr entsprechende Eigenkapital der Tochter ist bei der Addition der Einzelbilanzen fortzulassen:

Aktiva	Konzern	Passiva
Anlagen	90	Eigenkapital 70
Forderungen	40	Fremdkapital 120
Vorräte/Geldmittel	60	
	190	190

Die Anteile der Tochter unterliegen jedoch meist einem Börsen- oder Marktpreis. Sie sind zum Abschlußstichtag zu bewerten (Stichtagsmethode). Nehmen wir an, daß das mit einer Beteiligung i.H.v. 20 in den Büchern der Mutter stehende Tochterunternehmen am Bilanzstichtag einen Marktpreis von 30 aufweise. Hierdurch entsteht ein Geschäfts- oder Firmenwert (*Goodwill*):

Aktiva	Konzern	Passiva
Anlagen	90	Eigenkapital 80
Goodwill	10	Fremdkapital 120
Forderungen	40	
Vorräte/Geldmittel	60	
	200	200

Auf diese Art werden indirekt stille Reserven in der Weise aufgedeckt, daß immaterielle Vermögensgegenstände wie die Wertschätzung der Anleger sich als Wirtschaftsgut in der Konzernbilanz materialisieren. Die Vorgehensweise entspricht im Prinzip dabei der bei der Übernahme nach IFRS 3. Für den Goodwill (Geschäfts- oder Firmenwert) besteht – im Gegensatz zum deutschen Steuerrecht, § 7 Abs. 1 Satz 3 EStG) – in IFRS 3 ein Abschreibungsverbot; allerdings ist ein regelmäßiger *impairment test* vorzunehmen.

Ist hingegen der Börsen- oder Marktpreis der Anteile der Konzerntochter am Bilanzstichtag auf 10 gefallen, so würde sich ein negativer Geschäfts- oder Firmenwert (*Badwill*) ergeben:

Aktiva	Konzern	Passiva
Anlagen	90	Eigenkapital 60
Forderungen	40	Badwill 10
Vorräte/Geldmittel	60	Fremdkapital 120
	190	190

Diese Position hätte Eigenkapitalcharakter, weil sie keiner Verbindlichkeit entspricht.

Zwischenergebniskonsolidierung: weil Vermögensgegenstände, die in der Konzernbilanz anzusetzen sind, nach Anschaffungs- oder Herstellungskosten darzustellen sind, ist festzustellen, welche Aufwendungen und Erträge aus Sicht des Konzerns aktivierungspflichtig sind. Sowohl nach § 304 HGB als auch nach IAS 27.20 sind zu diesem Zweck Gewinne aus konzerninternen Geschäften, die in den Einzelabschlüssen enthalten sind, in der Konzernbilanz zu eliminieren. Konzerninterne Verluste sind hierbei als positive Differenz zwischen den Konzernab-

schaffungskosten bzw. der Untergrenze der Konzernherstellungskosten und dem Einzelabschlußwert auszuweisen.

<i>Aktiva</i>	Mutter	<i>Passiva</i>
Sachanlagen	60	Eigenkapital 70
Beteiligungen	20	Fremdkapital 100
Forderungen	50	
Vorräte/Geldmittel	40	
	170	170

<i>Aktiva</i>	Tochter	<i>Passiva</i>
Anlagen	30	Eigenkapital 20
Forderungen	10	Darlehen von Mutter 20
Vorräte/Geldmittel	20	kfr. Fremdkapital 20
	60	60

Im vorstehenden Beispiel hat die Mutter der Tochter Waren im Wert von 10 zum Preis von 15 verkauft. Auf Seiten der Mutter steht also eine Forderung i.H.v. 15, die Verbindlichkeiten der Tochter gegenüber der Mutter i.H.v. 15 entspricht. Da der Wert der fraglichen Waren vor ihrem Verkauf aber nur 10 (statt 15) betrug, steht diesem Wert ein Zwischenergebnis von 5 gegenüber, der als Gewinn auf Seiten der Mutter in der Einzelbilanz ausgewiesen worden war. Sowohl der Mehrwert der Waren durch wertschöpfenden Verkauf als auch dieser konzerninterne Gewinn ist nunmehr herauszurechnen:

<i>Aktiva</i>	Konzern	<i>Passiva</i>
Anlagen	90	Eigenkapital 65
Forderungen	25	Fremdkapital 105
Vorräte/Geldmittel	55	
	170	170

Das Beispiel berücksichtigt natürlich auch die das o.g. konzerninterne Darlehen i.H.v. 20 und die Kapitalkonsolidierung ohne Annahme eines Firmenwertes.

Aufwands- und Ertragskonsolidierung (§305 HGB, IAS 27): Aufwendungen und Erträge aus operativen Geschäften innerhalb des Konzerns sind gemäß §305 HGB und IAS 27.24 herauszurechnen, weil der Konzern keine Aufwendungen oder Erträge gegen sich selbst haben kann. Dies entspricht von der Sache und der Methode her der Zwischenergebniskonsolidierung, betrifft aber eine Vielzahl möglicher Fälle:

- Lieferung von Dienstleistungen an Konzerngesellschaften,
- Lieferung verbauchter Produkte wie Material oder Energieträger,
- Managementdienstleistungen oder
- Miet-, Pacht- und Leasingverträge.

Alle diese Geschäftsarten führen innerhalb des Konzerns nicht nur (solange die Rechnungen nicht bezahlt wurden) zu konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten, sondern auch zu Aufwendungen und Erträgen, die sich jeweils auf Konzerngesellschaften beziehen und daher eliminiert werden müssen.

Ausweis der Gemeinschaftsunternehmen: Gründen zwei Mutterunternehmen gemeinsam ein Joint Venture, so ist dies nach der Quotenkonsolidierung abzurechnen. IAS 27 verweist in diesem Zusammenhang ausdrücklich auf IAS 31. Zweck der Quotenkonsolidierung ist, den Eigentümern eines Joint Ventures jeweils den ihnen zuzurechnenden Anteil auch bilanziell zuzuordnen. Hierbei wird jeder Mutter der ihr zustehende Anteil im Verhältnis der Kapitalbeteiligung am Gemeinschaftsunternehmen zugerechnet. Im folgenden Beispiel gehört das Eigenkapital des Joint Ventures zwei Müttern zu jeweils 50%:

<i>Aktiva</i>	Mutter 1	<i>Passiva</i>
Sachanlagen	80	Eigenkapital 50
Beteiligungen	15	Fremdkapital 130
Forderungen	55	
Vorräte/Geldmittel	30	
	180	180

<i>Aktiva</i>	Mutter 2	<i>Passiva</i>
Sachanlagen	120	Eigenkapital 150
Beteiligungen	15	Fremdkapital 110
Forderungen	80	
Vorräte/Geldmittel	45	
	260	260

<i>Aktiva</i>	Joint Venture	<i>Passiva</i>
Anlagen	40	Eigenkapital 30
Forderungen	50	Fremdkapital 70
Vorräte/Geldmittel	10	
	100	100

Die beiden Beteiligungen von jeweils 15 und das Eigenkapital des Joint Ventures i.H.v. 30 werden hierbei eliminiert; die Vermögensgegenstände und Schulden des Gemeinschaftsunternehmens werden den Mutterunternehmen zu jeweils 50% anteilig zugerechnet:

<i>Aktiva</i>	Mutter 1	<i>Passiva</i>
Sachanlagen	100	Eigenkapital 50
Forderungen	80	Fremdkapital 165
Vorräte/Geldmittel	35	
	215	215

<i>Aktiva</i>	Mutter 2	<i>Passiva</i>
Sachanlagen	140	Eigenkapital 150
Forderungen	105	Fremdkapital 145
Vorräte/Geldmittel	50	
	295	295

Auch hier wären natürlich noch weitere Schulden-, Zwischenergebnis- und Aufwands- und Ertragskonsolidierungen denkbar.

Die Quotenkonsolidierung ist damit eigentlich ein Sonderfall der Vollkonsolidierung.

Komplexbeispiel 1: Ein Mutterunternehmen habe ein Tochterunternehmen für einen Anschaffungspreis von 900 gekauft; hierfür werden 100% der Anteile der Tochter

übertragen. Die Tochter ist jedoch nur 600 wert. Zudem sind stille Reserven i.H.v. 50 vorhanden:

	Mutter	Tochter	Soll	Haben	Konzern
Aktiva	GoFW		250		250
	Sachanlagen	800	600	50	1.450
	Beteiligungen	900			900
	Umlaufvermögen	600	1.000		1.600
	2.300	1.600	300	900	3.300
Passiva	Gez. Kapital	700	300	300	700
	Rücklagen	500	300	300	500
	Jahresüberschuß	200	100		300
	Fremdkapital	900	900		1.800
	Summe	2.300	1.600	600	0

Komplexeispiel 2: ein Mutterunternehmen erwirbt 50% an einem Joint Venture zum Kaufpreis von 200. Durch den Ausweis nach der Erwerbsmethode (IFRS 3) wird das Tochterunternehmen neu bewertet. Hierbei werden stille Reserven im Anlagevermögen i.H.v. 60 und im Umlaufvermögen i.H.v. 40 aufgedeckt. Die Tochter muß also erst umbewertet werden; die Konsolidierung geschieht dann nach den Summenwerten:

	Mtt.	Tch.	Umb.	Sum	S	H	Knz
Aktiva	GoFW				50		50
	Sachanlagen	100	180	120	220		220
	Beteiligungen	200			200	200	0
	Umlaufvermögen	50	120	80	130		130
	350	300	200	550	50	200	400
Passiva	Eigenkapital	200	200	150	350	150	200
	Rückstellungen	70	50	25	95		95
	Fremdkapital	80	50	25	105		105
	Summe	350	300	200	550	150	0

IAS 27 enthält jetzt keine Frist für die Aufstellung des Konzernabschlusses mehr, aber nach HGB muß der Konzernabschluß spätestens drei Monate nach den Einzelabschlüssen vorliegen.

Um einen Konzernabschluß aufzustellen, sollen die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden im ganzen Konzern einheitlich sein (IAS 27.24). Im Rahmen der IFRS ist das unproblematisch, weil diese ja weltweit gelten. Um eine einheitliche Bilanzierungspolitik zu gewährleisten, sollen auch alle Konzerngesellschaften den gleichen Abschlußstichtag aufweisen, also einheitliche Geschäftsjahre haben. Das ist schon etwas problematischer,

- weil in einigen Branchen andere Geschäftsjahre üblich sind: so sollte ein Touristikunternehmen nicht gerade in der Hochsaison seinen Jahresabschluß aufstellen, ein Wintersportbetrieb hingegen kann sehr gut im Sommer die Abschlußarbeiten vornehmen;
- zudem schreiben einige nationale Gesetzgeber den Unternehmen verbindliche Geschäftsjahre vor, von denen nicht abgewichen werden darf.

Während die erste Problemvariante bei diversifizierten Mischkonzernen mit sehr unterschiedlichen Geschäftsfeldern häufig ist, haben geographisch ausgedehnte „global player“ eher das zweite Problem mit der mangelnden Konvergenz unterschiedlicher Wirtschaftsräume.

Das Problem kann gelöst werden, indem die Töchter, die abweichende Geschäftsjahre haben wollen oder müssen, Zwischenabschlüsse aufstellen (IAS 34), die dann als

Grundlage für die Konzernbilanzkonsolidierung dienen (IAS 27.22).

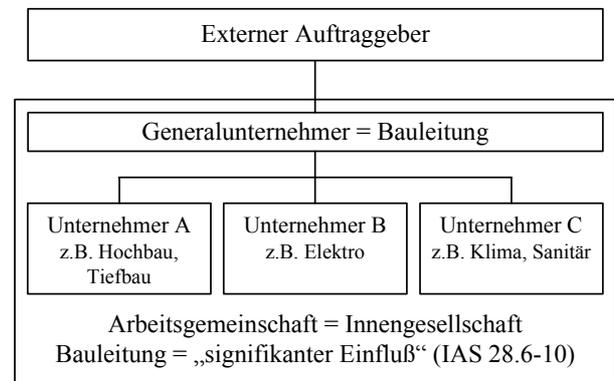
Es gilt also insgesamt die

- Einheitlichkeit der Bilanzierung,
- Einheitlichkeit der Bewertung und
- Einheitlichkeit der Abschlußstichtage der einzelnen Konzernunternehmen.

5.17. IAS 28: Investments in Associates

Ein *Associate* ist ein Unternehmen, auf das das Unternehmen einen signifikanten Einfluß ausüben kann, das aber selbst kein *subsidiary* und kein *joint venture* ist. Insofern ist IAS 28 gegen IFRS 3 (*Business combinations*) und IAS 27 (*Consolidated and Separate Financial Statements*) abgegrenzt. „Signifikanter Einfluß“ ist die Macht, an der Geschäftsführung *mitzuwirken* (sie also nicht *zu bestimmen*). Es wird vermutet, daß ein solcher Einfluß besteht, wenn eine Kapitalbeteiligung von wenigstens 20% besteht (IAS 28.6). Die Vermutung des maßgeblichen Einflusses auf die Geschäftsleitung ist widerlegbar (z.B. wenn nur ein einziger anderer Anteilseigner besteht, der den gesamten Rest der Stimmrechte hält und daher nicht überstimmt werden kann) und besteht nicht unter der Grenze von 20%; gleichwohl kann dennoch tatsächlich ein „signifikanter Einfluß“ etwa durch die Teilnahme am Entscheidungsprozeß in der Geschäftsführung, wesentliche Transaktionen zwischen dem Investor und der Gesellschaft, in die er investiert hat, der Austausch von leitenden Mitarbeitern oder die Bereitstellung wesentlicher technischer Informationen bestehen (IAS 28.7). Das entspricht im wesentlichen den Leitgedanken der IASs 24 und 27: auch das Vorhandensein nahestehender Personen in der Geschäftsleitung eines anderen Unternehmens kann zu einem „signifikanter Einfluß“ führen, u.U. sogar ohne Kapitalbeteiligung.

In manchen Branchen ist auch die Gründung von Arbeitsgemeinschaften üblich, die rechtlich als Gesellschaften bürgerlichen Rechts bewertet werden können. Das gilt insbesondere für das Baugewerbe:



In diesem Beispiel würde ein Unternehmer die Bauleitung übernehmen und dem Auftraggeber gegenüber als Verhandlungspartner auftreten. Während der Bauleiter Planungs- und Kontrollaufgaben übernimmt (und meist auch als Architekt und Bauingenieur auftritt), wird die eigentliche Arbeit auf der Baustelle von einer Vielzahl

einzelner Unternehmen erledigt. Der Bauleiter kann, wenn das Projekt groß genug ist, über die einzelnen Unternehmer, die Teil der BGB-Gesellschaft sind, einen „signifikanten Einfluß“ ausüben. Der Generalunternehmer kann damit zur Anwendung des IAS 28 verpflichtet sein, und zwar unter Umständen auch zeitlich beschränkt – etwa für die Bauzeit eines Großprojektes.

IAS 28 gilt allerdings nicht für assoziierte Unternehmen, die gehalten werden von

- Wagniskapital-Organisationen (z.B. bei *Venture Capital* Finanzierung) und
- Investmentfonds, Unit Trusts und ähnlichen Unternehmen einschließlich fondsgebundener Versicherungen.

Auch bei *Investments in associates* ist ein konsolidierter Jahresabschluß zu erstellen. Allerdings ist hierbei die sogenannte Equity-Methode anzuwenden. Diese besteht darin, daß der *Associate*

- zunächst zu Anschaffungskosten bewertet wird,
- dann in der Folgebewertung aber nach dem Anteil des Investors am Eigenkapital des *Associate* ausgewiesen wird.

Der Wert der jeweils zu berücksichtigenden Vermögensgegenstände in der Konzernbilanz wird also auf den Anteil der jeweiligen Beteiligung am Gesamtkapital des *Associates* reduziert. Diese Methode ist im Normalfall anzuwenden (IAS 28.11); hiervon darf nur abgewichen werden, wenn

- der *Associate* ein gemäß IFRS 5 als *held for sale* klassifiziertes Investment darstellt oder
- die Ausnahme des IAS 27.10 zutrifft (vgl. oben), d.h., der Investor selbst eine Konzerntochter ist, die unter den in IAS 27.10 genannten restriktiven Bedingungen auf die Anwendung des Konzernrechnungswesens verzichten darf.

Betrachten wir ein Beispiel für die Equity-Methode. Ein Investor besitze 20% des Eigenkapitals des *Associates*:

Aktiva	Investor	Passiva
Sachanlagen	100	Eigenkapital 80
Beteiligungen	20	Fremdkapital 120
Forderungen	60	
Vorräte/Geldmittel	20	
	200	200

Aktiva	Associate	Passiva
Anlagen	120	Eigenkapital 100
Forderungen	100	lfr. Fremdkapital 80
Vorräte/Geldmittel	20	kfr. Fremdkapital 60
	240	240

Auch hier wird die Beteiligung eliminiert; die sonstigen Vermögenswerte und Schulden werden dem Investor aber nur zu 20% zugerechnet. Die Sachanlagen des Associate i.H.v. 120 werden daher beispielsweise nur mit einem Wert von 24 in die konsolidierte Bilanz einbezogen oder die Forderungen des Associate mit einem Wert von 20:

Aktiva	Konsolidierte Bilanz		Passiva
Sachanlagen	124	Eigenkapital	80
Forderungen	80	Fremdkapital	148
Vorräte/Geldmittel	24		
	228		228

Hier gelten die gleichen Mechanismen wie oben hinsichtlich IAS 27 dargestellt, d.h., konzerninterne Forderungen und Verbindlichkeiten, Aufwendungen und Erträge sowie Zwischenergebnisse sind zu eliminieren. Berechnet sich die Summe der Forderungen in der konsolidierten Bilanz ohne das Bestehen einer gegenseitigen konzerninternen Beziehung noch aus $60 + 100 \times 20\% = 80$, so müßte eine ggfs. bestehende Forderung des Associate an die Muttergesellschaft in Höhe von 10 zunächst herausgerechnet werden, da auch für das Wechselverhältnis mit dem Associate gilt, daß man keine Forderungen bei sich selbst haben kann. Der konsolidierte Bilanzausweis der restlichen Forderung wäre dann $60 + 90 \times 20\% = 78$. Dies würde aber zu einem Geschäfts- oder Firmenwert führen, denn die Eliminierung der Forderung führt nicht zu einer Neubewertung der Beteiligung:

Aktiva	Konsolidierte Bilanz		Passiva
Sachanlagen	124	Eigenkapital	80
Goodwill	2	Fremdkapital	148
Forderungen	78		
Vorräte/Geldmittel	24		
	228		228

Die Equity-Methode bewirkt aber, daß die „Richtung“ der Forderung bedeutsam ist. Hat also der Associate eine Forderung gegen die Mutter, so ergibt das einen Goodwill von 2; hätte aber die Mutter eine Forderung von 10 gegen die Tochter, so entsteht ein Goodwill von 10, weil diese Forderung jetzt zunächst in voller Höhe vom Forderungsbestand der Mutter i.H.v. 60 subtrahiert wird, und dann die Forderungen des Associate i.H.v. 80 zu 20% einbezogen werden. Der konsolidierte Bilanzausweis wäre daher nur noch $(60 - 10) + 100 \times 20\% = 70$:

Aktiva	Konsolidierte Bilanz		Passiva
Sachanlagen	124	Eigenkapital	80
Goodwill	10	Fremdkapital	148
Forderungen	70		
Vorräte/Geldmittel	24		
	228		228

Der Goodwill unterliegt auch in IAS 28.23 einem Abschreibungsverbot; allerdings wird der Goodwill, der sich auf einen *Associate* bezieht, auch nicht selbst auf Wertminderung geprüft (IAS 28.33), weil er ja nur aus der Bewertung der Vermögensgegenstände und Schulden des Associate resultiert. Ändert sich also die Bewertung der Vermögensgegenstände des Associate, z.B. durch eine Wertminderungsprüfung (*Impairment test*), dann ändert sich schon dadurch der Wert des Goodwills. Eine separate Werthaltigkeitsprüfung für den *Goodwill* ist damit überflüssig.

Der jeweils neuste Jahresabschluß des Associate soll für die Erstellung der konsolidierten Bilanz genutzt werden; haben Associate und Investor unterschiedliche Abschlußstichtage, so soll der Associate für die Erstellung der konsolidierten Bilanz einen Zwischenabschluß aufstellen (IAS 28.24), sofern dies möglich ist. Dies entspricht der in IAS 27.26 vorgeschriebenen Vorgehensweise. Wie in IAS 27 schreibt auch IAS 28.26 die Anwendung einheitlicher Rechnungswesengrundsätze zwischen Investor und Associate vor.

Verliert der Investor seinen signifikanten Einfluß auf den Associate, so ist dieser nach IAS 39 durch die *cost method* auszuweisen, wenn nicht ein Joint Venture oder ein Konzern im Sinne des IAS 27 vorliegt (IAS 28.18). Das kann nicht nur durch Verkauf der Kapitalbeteiligung, sondern (im Falle der Arbeitsgemeinschaft) auch durch Ende des Bauprojektes geschehen. Ist der signifikante Einfluß nichtmonetär, so kann beispielsweise das Ende des gemeinsamen Projektes zum Ende jedweden Bilanzausweises führen.

In IAS 28.37 ist eine Vielzahl von Offenlegungsvorschriften gegeben; auch eine Offenlegung nach IAS 1 ist verbindlich.

5.18. IAS 29: Financial Reporting in Hyperinflationary Economies

Dieser Standard ist anwendbar, wenn die funktionale Währung (IAS 21) die eines Hochinflationslandes ist. Da die funktionale Währung nicht die Landeswährung sein muß, kann der Standard zumindestens theoretisch auch für europäische Unternehmungen anwendbar sein, wenn diese in Hochinflationsländern tätig sind.

Hochinflation (*hyper inflation*) wird nicht mehr mit einer (einzig) absoluten Grenze definiert, sondern ist eine Ermessensfrage. Anhaltspunkte für das Vorliegen einer Hochinflation sind jedoch (IAS 29.3):

- Die Bevölkerung legt Vermögenswerte in einer stabileren Fremdwährung an,
- die Bevölkerung rechnet in Fremd- und nicht in Inlandswährung,
- Verkäufe und Käufe auf Kredit werden zu Preisen getätigt, die selbst bei kurzer Laufzeit den Kaufpreisverlust kompensieren,
- Zinsen und Löhne sind an einen Preisindex gebunden,
- die kumulative Inflationsrate der letzten drei Jahre nähert sich oder übersteigt 100%.

Der Standard betrachtet nur manifeste Hochinflationen; latente Hochinflationen, die in vielen Ländern des Westens bestehen, sind nicht relevant.

Hauptproblem der manifesten Hyperinflation ist ja der schnelle Kaufkraftverlust des Geldes, der zum Verlust der Geldfunktion führt – zum Beispiel durch die Rückkehr zu Tauschgeschäften oder zu Hamsterkäufen im Moment der (zumeist baren) Auszahlung von Löhnen und Gehältern, da diese schon im Laufe des Monats praktisch wertlos werden. Offensichtlich beeinträchtigt das auch die Aussagekraft von Jahresabschlüssen. Hierfür kann auch IAS

Latente Hyperinflation: Nicht jede Inflation bemerkt man an der Lagenkasse. Eine sogenannte latente Hyperinflation besteht, wenn Finanztitel eine „Spekulationsblase“ bilden. Ein gutes Beispiel ist die US-Hypothekenkrise, die im Sommer 2007 zu einem globalen Problem wurde. US-Hypothekenbanken haben zu Anfang des Jahrtausends in der Niedrigzinsphase auch Häuslebauern Darlehen gewährt, die sich das eigentlich nicht leisten konnten – der sogenannte Subprime-Markt. Als die Zinsen ab ca. 2005/2006 wieder anstiegen, gingen viele Kreditnehmer pleite, und mit ihnen die Hypothekenbanken. Diese hatten die Darlehensforderungen aber längst an andere Finanzinvestoren veräußert, u.a. auch eine Anzahl deutscher Banken – die ebenfalls in Mitleidenschaft gezogen worden, weil sie sich nicht mehr angemessen refinanzieren konnten – das Platzen der Spekulationsblase. Kann man diesen Effekt nicht durch Stützungsmaßnahmen beherrschen, kommt es zu einer Börsenpanik. In deren Verlauf versuchen Anleger, vom Verlust bedrohte Titel „zu Geld zu machen“. Sie gelangen daher aus der langfristigen Termingeldmenge in die Bar- und Buchgelddefinition und damit in die gesamtwirtschaftliche Nachfrage, wo sie nicht auf ein entsprechendes Güterangebot stoßen. Eine bisher „nur“ latente Hyperinflation manifestiert sich.

29 keine wirkliche Lösung anbieten; er schreibt jedoch zwei Bewertungsmethoden vor (IAS 29.5 ff):

- Die *historical cost method* legt die Preise zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses zugrunde und
- Die *current cost method* legt die Gegenwartspreise zugrunde, erhöht die historischen Daten also um einen Inflationsindex.

Der Abschluß nach *historical cost* ist eigentlich der Normalfall. Jeder Jahresabschluß legt Bewertungen zum Zeitpunkt des Entstehens einer Größe zugrunde – etwa Anschaffungs- oder Herstellungskosten von Anlagen oder Lagerbeständen. IAS 29.11 fordert jedoch bei hyperinflationären Verhältnissen das *Restatement*, d.h., die Neubewertung aufgrund eines Preisindex. Geldwerte wie Bargeld, Forderungen oder Verbindlichkeiten werden nicht *restated*, weil sie bereits in der zum Abschlußstichtag gültigen Größe angegeben sind; dies stellt freilich keine Lösung für das Problem der sinkenden Zahlungsmoral bei Inflation dar. Allerdings müssen die sich aufgrund der Inflation ergebenden Gewinne oder Verluste ausgewiesen werden (IAS 29.27). Das betrifft keineswegs nur das Problem der schlechten Zahlungsmoral und der sich daraus ergebenden Wertverluste der Forderungen und Verbindlichkeiten: Wareneinsatz oder Materialentnahme werden beispielsweise zum Zeitpunkt ihres Stattfindens bewertet, was aber unter den Bedingungen einer Hyperinflation schon nach ein paar Wochen Lagerdauer einen völlig anderen Preis bedeuten kann als der historische Einkaufspreis. Nach der *historical cost method* müßte der Wert der Entnahme auf den Index zum Zeitpunkt des Kaufes abgewertet werden, nach der *current cost method* hingegen müßte eine Aufwertung durch Multiplikation mit dem Index auf den Zeitpunkt des Jahresabschlusses

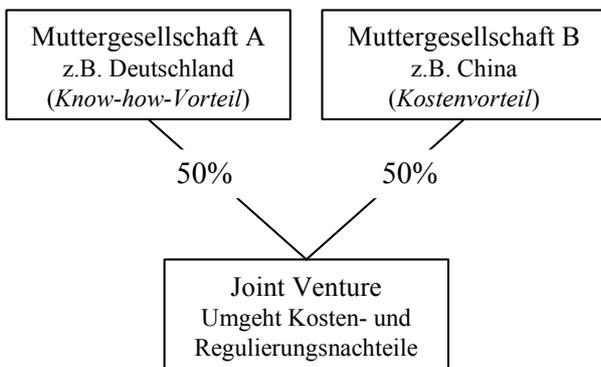
stattfinden. Beide Verfahren führen aber in der Praxis zu Gewinnen oder Verlusten, weil unter den Bedingungen einer Hyperinflation auch die Verhältnisse von Werten untereinander ständigen Schwankungen unterliegen.

In der Offenlegung des Abschlusses muß auf die Tatsache hingewiesen werden, daß Werte *restated* wurden; zudem muß der angewandte Preisindex auf jeden Fall offengelegt werden. Ebenso müssen die Vorjahreszahlen durch einen Preisindex angepaßt werden, um vergleichbar zu sein (IAS 29.34). Im Konzernabschluß müssen *Associates* und *Subsidiaries* aus Hochinflationsgebieten jeweils mit ihrem Preisindex angepaßt werden (IAS 29.35).

5.19. IAS 31: Financial Reporting of Interests in Joint Ventures

Ein *Joint Venture* ist allgemein jede vertragliche Vereinbarung zwischen zwei oder mehr Vertragsparteien, die auf die gemeinsame Durchführung eines Geschäftes oder eines Projektes gerichtet ist. Das Joint Venture kann damit binnenwirtschaftlich wie schon die vorstehenden Formen ebenfalls eine Form der bürgerlichen Gesellschaft darstellen; in der Praxis werden Joint Ventures jedoch grenzüberschreitend zwischen verschiedenen Partnern in unterschiedlichen Ländern zur Durchführung von Projekten geschlossen, die die Ressourcen oder Fähigkeiten eines einzelnen der Partner überschreiten. Das Joint Venture ist damit ein wesentliches Mittel der Internationalisierung, weil es jedem Partner erlaubt, sich den politischen oder ideologischen Zwängen in seinem Heimatbereich zu entziehen.

Das Joint Venture ist dem Konsortium ähnlich, unterscheidet sich aber dadurch, daß es in der Regel nicht zeitlich beschränkt ist.



Charakteristisch ist zumeist die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens durch die Joint Venture Partner, die ihre jeweilige rechtliche und wirtschaftliche Selbständigkeit behalten. Es entsteht damit ein Konzern mit mehreren Muttergesellschaften.

Das auf diese Art ausgegliederte Unternehmen erbringt die jeweils angestrebte Leistung oder Funktion. Das Joint Venture ist damit auch eine Form des Outsourcings. Joint Ventures sind daher besonders im außenwirtschaftlichen Bereich häufig, etwa um politisch-ideologische Beschränkungen oder einfach nur die hohen Kosten eines Wirtschaftsraumes zu umgehen. Die Joint Venture Part-

ner sind nach Kapitaleinlage oder nach jeweiliger vertraglicher Vereinbarung an den Gewinnen, Verlusten und sonstigen Ergebnissen wie etwa Markenwert oder Forschungsergebnissen beteiligt.

IAS 31 gilt für alle Arten von Joint Ventures, allerdings nicht für solche, die gehalten werden von

- Wagniskapital-Organisationen (z.B. bei *Venture Capital* Finanzierung) und
- Investmentfonds, Unit Trusts und ähnlichen Unternehmen einschließlich fondsgebundener Versicherungen.

Ausnahmen bestehen zudem, wenn das Joint Venture zur Veräußerung gehalten wird (IFRS 5) oder wenn es im Sinne des IAS 27.10 nicht konzernrechnungslegungs-pflichtig ist.

Der Standard unterscheidet drei grundlegende Arten von Joint Ventures:

- *Jointly controlled operations*,
- *Jointly controlled assets*,
- *Jointly controlled entities*.

Jointly controlled operations (IAS 31.13 ff) sind gemeinsam betriebene Geschäftsbereiche und müssen so berichtet werden, daß über Umfang und Art der (gemeinsamen) Kontrolle und die hierfür eingegangenen Verpflichtungen Rechenschaft abgelegt wird. Im Abschluß müssen die der Verfügungsmacht des Partnerunternehmens unterliegenden Vermögenswerte, die eingegangenen Verbindlichkeiten und die getätigten Aufwendungen und anteiligen Erträge des Joint Ventures ersichtlich sein.

Jointly controlled assets (IAS 31.18 ff) sind gemeinsam beherrschte Vermögensgegenstände. Über diese ist auf einer *proportional basis* zu berichten, d.h., der jeweilige Anteil des Bilanzierenden ist zugrunde zu legen. Zudem müssen die im eigenen Namen eingegangenen Verbindlichkeiten, der Anteil an gemeinschaftlichen Verbindlichkeiten, die Aufwendungen und Erlöse aus dem Joint Venture und die Aufwendungen für das Joint Venture ersichtlich sein. Die anteiligen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden hierbei so klassifiziert, wie diese Vermögensgegenstände und Schulden auch zu klassifizieren wären, wenn sie nicht Teil eines Joint Ventures wären.

Jointly controlled entities (IAS 31.24 ff) sind Gemeinschaftsunternehmen, also Unternehmen, die im Besitz mehrerer Obergesellschaften zugleich stehen. Während bei den gemeinschaftlich betriebenen Geschäftsbereichen und den Vermögensgegenständen in gemeinschaftlichem Besitz jeweils nur einzelne Elemente des Ganzen einer gemeinschaftlichen Kontrolle unterliegen, müssen liegt hier der Mehrmütterkonzern im eigentlichen Sinne vor. In diesem Fall ist das *benchmark treatment* die nach den jeweiligen Anlagen gefertigte konsolidierte Bilanz; eine erlaubt Alternative ist die *Equity-Methode*.

Die Ausweiskvorschriften unterscheiden sich im Grunde nur hinsichtlich der Grundlage, über die berichtet wird, aber nicht hinsichtlich ihres wesentlichen Gedankens,

daß nämlich jeder Joint Venture Partner anteilig nach seinem Anteil am Ganzen offenlegen muß. Die *Equity method* ist selbst eine Methode der anteiligen Bilanzierung und unterscheidet sich nicht grundsätzlich von der *proportional basis*, die für *Jointly controlled assets* zugrunde zu legen ist

Control (Leitung) ist in allen Fällen die vertragliche Teilung der Leitungsbefugnis (IAS 31.3) und setzt stets Einstimmigkeit („*unanimous consent*“) bei strategischen, finanziellen und operativen Entscheidung hinsichtlich des gemeinschaftlich beherrschten Objektes voraus. *Control* muß nicht in einer Kapitalbeteiligung bestehen, sondern kann auch ein „signifikanter Einfluß“ sein. Wie auch schon im Beispiel der *Associates* (IAS 28) kann dies auf vielerlei Art und Weise zustandekommen. So könnte eine Arbeitsgemeinschaft mehrere Generalunternehmer haben, die jeweils für sich über „signifikanten Einfluß“ auf die ausführenden Firmen verfügen. Auf diese Art käme ein Joint Venture vom Typ „*Jointly controlled entities*“ zustande. Ein Konsortium kann, unter loser Leitung eines Konsortialführers, der keinen signifikanten Einfluß auf die Mitglieder des Konsortiums (die Konsorten) ausübt, einen gemeinschaftlichen Vermögensgegenstand verwalten. Hierdurch käme ein Joint Venture vom Typ „*Jointly controlled assets*“ und/oder „*Jointly controlled operations*“ zustande. Das ist insbesondere bei Bankenkonsortien häufig: das Eurotunnel-Projekt beispielsweise wurde von über 200 verschiedenen Banken gemeinschaftlich finanziert. Dies ist mindestens eine gemeinschaftlich betriebene Tätigkeit.

Zweifelsfälle können sich ergeben, wenn Industrieprojekte als Konsortien strukturiert werden, ohne daß gemeinschaftlich beherrschte Unternehmen entstehen. Das betrifft meist Normierungsprojekte, bei denen die *Asset*-Eigenschaft der gemeinschaftlich erzielten Normierung zweifelhaft sein kann. Ein gutes Beispiel wäre die Standardisierung von Kommunikationsprotokollen und Seitenbeschreibungssprachen im Internet (HTML, XML oder für Geschäftszwecke XBRL). IAS 31 wäre hier nur anwendbar, wenn die jeweilige Vereinheitlichung als immaterieller Vermögensgegenstand anzusehen ist. Ähnlich ist es mit der einstigen Trusted Computing Platform Alliance (TCPA), die jetzt unter dem Namen „Trusted Computing Group“ (TCG) die Standardisierung der „Sicherheitsarchitektur“ von PCs vorantreibt. Auch hier ist die *Asset*-Eigenschaft der Standardisierung als solche möglicherweise zweifelhaft; da die Technologie des „Trusted Computing“ aber auch zur Gängelung von Mediennutzern durch Digital Rights Management (DRM), für Kopierschutzzwecke sowie zur Zensur von Inhalten genutzt werden kann, erbringt die vereinheitlichte Systemarchitektur künftigen wirtschaftlichen Nutzen in Form von Lizenzzahlungen der Rechteinhaber, die ihre Inhalte nur noch über solcherart gesicherte Plattformen verbreiten. Anders als beispielsweise bei HTML oder CSS, die zwar standardisiert sind aber aufgrund der Standardisierung keine Lizenz Einkünfte erbringen, könnte man bei „Trusted Computing“ sehr wohl von einem Joint Venture ausgehen.

Im Jahresabschluß müssen Geschäfte zwischen Joint Venture und Joint Venturer separat ausgewiesen werden (IAS 31.48), was im Kern eine Variante der Berichterstattung über nahestehende Parteien ist. Weiterhin muß der Joint Venturer seine Eventualverbindlichkeiten hinsichtlich des Joint Ventures separat offenlegen (IAS 31.54).

5.20. IAS 32: Financial Instruments: Disclosure and Presentation und IAS 39: Financial Instruments: Recognition and Measurement

Finanzierungsinstrumente (*Financial Instruments*) sind allgemein Kredite bzw. Forderungen, verzinsliche Wertpapiere, Aktien, Beteiligungen, Verbindlichkeiten und Derivate. IAS 32 und IAS 39 sind gleichmaßen anwendbar und werden daher in diesem Kapitel gemeinsam dargestellt. Während IAS 32 sich mit der Definition der *Financial instruments* und ihrer Offenlegung (*disclosure*) befaßt, regelt IAS 39 den Bilanzansatz und insbesondere die Sicherungsgeschäfte (*Hedge accounting*).

5.20.1. Grundlegende Definitionen

IAS 32 definiert das Finanzinstrument sehr weit als Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei einem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt. Ein Eigenkapitalinstrument begründet einen Residualanspruch an den Vermögenswerten des Unternehmens nach Abzug der Schulden (IAS 32.11). Diese Definition wird in IAS 39.2 wiederholt.

Beide Standards gelten für alle Finanzinstrumente außer

- Anteilen an Tochterunternehmen (IAS 27), assoziierten Unternehmen (IAS 28) und Joint Ventures (IAS 31),
- Verpflichtungen des Arbeitgebers seinen Arbeitnehmern gegenüber aus Altersvorsorge (IAS 19),
- Verträge mit bedingter Gegenleistung bei Unternehmenszusammenschlüssen gemäß IFRS 3,
- Versicherungsverträge gemäß IFRS 4,
- andere Finanzinstrumente nach IFRS 4 und
- *share-based payments* nach IFRS 2.

Dies bewirkt, daß eine Beteiligung an einem Associate, die – zum Beispiel durch Kapitalerhöhung – unter die Mindestgrenze von 20% fällt, als *Financial instrument* nach IAS 32 und 39 ausweispflichtig werden kann.

Ein „*Financial Instrument*“ ist ein Vertrag, der ein *Financial asset* auf einer Seite und eine *Financial liability* auf der anderen Seite zugleich erzeugt (IAS 32.11). Unter „*Financial asset*“ versteht der Standard:

- Bargeld,
- Anteilsscheine anderer Unternehmungen,
- das Vertragliche Recht, Geld oder Finanzvermögen von einer anderen Unternehmung zu beziehen oder mit ihr auszutauschen oder
- einen Vertrag, der in den eigenen Anteilsscheinen der Unternehmung beglichen werden wird oder kann.

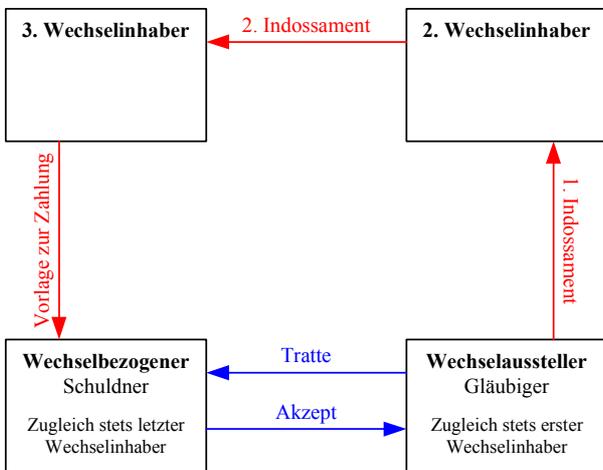
Neben Bar- und Buchgeld umfaßt diese Definition Wechsel und Schecks aber auch die Zession bei Darlehen und

Forderungen, Wandelschuldverschreibungen und Aktien, aber auch Optionen und Termingeschäfte.

Zu einem „*Financial Instrument*“ werden diese aber nur, wenn auf der jeweils anderen Seite auch eine Finanzverbindlichkeit entsteht. Eine solche besteht in der vertraglichen Verpflichtung, Geld oder andere Finanzinstrumente zu liefern oder den Vertrag durch Hingabe eigener Anteilsscheine zu erfüllen.

Beispiel: Ein Kunde kauft bei einem Händler Waren. Da dieser das Geschäft absichern will, zieht er als Geldgläubiger einen Wechsel auf den Kunden. Diese **Tratte** wird vom Kunden **akzeptiert**. Der Wechsel ist insofern ein Nebengeschäft zum Warenhandelsgeschäft, was auch daran ersichtlich wird, daß der Wechseldiskont den Umsatzsteuersatz der Ware teilt, weil Nebenleistungen steuerlich das Schicksal der Hauptleistung teilen. Dieser Teil des Geschäftes hat zwar mit einem Wertpapier zu tun, bedingt aber kein *Financial Instrument* im Sinne des IAS 32.

Der Händler gibt jedoch das Akzept an seinen Lieferanten **weiter**; dieser **indossiert** den Wechsel erneut bis er schließlich vom letzten Wechselinhaber **zur Zahlung vorgelegt** wird. Alle diese Geschäfte fallen unter IAS 32, weil ihnen kein Warenhandels- oder sonstiges Realgeschäft mehr direkt zugrundeliegt, sondern bei jeder **Wechselweitergabe** auf einer Seite ein *Financial asset*, auf der anderen Seite jedoch eine *Financial liability* entsteht:



IAS 32 gilt ausdrücklich auch für Verträge über den Kauf oder Verkauf von nichtfinanziellen Vermögenswerten, die in Bar- oder Buchgeld oder durch Hingabe anderer Finanzinstrumente bezahlt werden können (IAS 32.8). Das ist eine wichtige Erweiterung des Geltungsbereiches, denn es stellt klar, daß schon der Ausweis des Besitzwechsels auf Seiten des Wechslausstellers im vorstehenden Beispiel unter IAS 32 fällt, denn die verkaufte Ware wurde mit einem *Financial instrument* bezahlt. Darlehensverträge oder Wechsel beispielsweise sind also nur dann Finanzinstrumente im Sinne dieses Standards, wenn sie ge- oder verkauft werden; sie unterliegen nicht dem IAS 32, wenn sie erstmalig eingegangen werden bzw. entstehen.

Beispiel: Ein Kunde kauft eine Ware auf Ziel. Hierdurch entsteht eine Verbindlichkeit, aber die Zahlung durch Wechsel sei nicht vereinbart. Insofern hat die Sache also – anders als das vorstehende Wechselbeispiel – nichts mit IAS 32 zu tun. Der Verkäufer tritt die Forderung jedoch an eine Factoring-Firma ab, die das Forderungsmanagement und das Inkasso übernimmt. Insofern entsteht eine Finanzverbindlichkeit, die durch Bargeld oder durch andere Finanztitel beglichen werden kann. Der Fall der Forderungsabtretung ist damit im Geltungsbereich des IAS 32.

5.20.2. Häufige Arten von Financial Instruments

Der Ausweis der Finanzinstrumente muß grundsätzlich nach ihrem wirtschaftlichem Gehalt erfolgen, was den *Materiality*-Grundsatz konkretisiert (IAS 32.15). Für verschiedene Arten von Finanzinstrumenten sind entsprechende Vorschriften gegeben. So müssen Zinsen, Dividenden, Verluste und Gewinne im Zusammenhang mit Finanzinstrumente erfolgswirksam erfaßt werden; die Transaktionen mit Anteilseignern sind jedoch direkt im Eigenkapital auszuweisen (IAS 32.35). Sie gehen also nicht den „üblichen“ Weg über die GuV-Rechnung, was am HGB geübten Buchhaltern oft Schwierigkeiten bereitet. Eigene Anteile werden nicht erfolgswirksam erfaßt, sondern sind vom Eigenkapital abzuziehen (IAS 32.33), was einer Verrechnung (*offsetting*) gleichkommt. Würde eine Unternehmung mit 10.000 eigenen Anteilen (die wir der Einfachheit halber zu einem Nennwert von 1 €/Stück annehmen) also 100 eigene Anteile erwerben, so müßte die Situation direkt nach dem Kauf:

Aktiva	Bilanz nach Erwerb eigener Anteile		Passiva
Eigene Anteile	100	Grundkapital	10.000

Durch Verrechnung folgendermaßen ausgewiesen werden:

Aktiva	Verrechnete eigene Anteile		Passiva
		Grundkapital	9.900

Die IFRS kennen keine Beschränkung der maximal zulässigen Anzahl der eigenen Anteile; eine solche Restriktion findet sich jedoch stets im nationalen Recht. Im Aktienrecht ist nach §71 Abs. 1 AktG der Erwerb eigener Anteile nur zulässig,

1. um einen schweren, unmittelbar bevorstehenden Schaden von der Gesellschaft abzuwenden,
2. um Mitarbeiteraktien auszugeben,
3. um Aktionäre abzufinden, z.B. nach §305 Abs. 2, §320b oder nach §29 Abs. 1, §125 Satz 1 i.V.m. §29 Abs. 1, §207 Abs. 1 Satz 1 UmwG,
4. bei unentgeltlichem Erwerb (selten) oder Einkaufskommission bei Banken (häufig),
5. durch Gesamtrechtsnachfolge,
6. aufgrund eines Beschlusses der Hauptversammlung zur Einziehung nach den Vorschriften über die Herabsetzung des Grundkapitals,

7. für Zwecke des Wertpapierhandels bei Banken und Finanzdienstleistern, auf Beschluß der Hauptversammlung und
8. aufgrund einer Ermächtigung durch die Hauptversammlung zum Zwecke der Kapitalherabsetzung durch Einziehung.

Aus eigenen Aktien stehen ferner der Gesellschaft keine Rechte zu (§71b AktG). Umgehungsgeschäfte sind verboten (§71a AktG). Hauptzweck dieser vergleichsweise restriktiven Regelung ist der Gläubigerschutz. Die IFRS kennen keine so engen Regelungen, aber sehr weitgehende Offenlegungspflichten, so daß der Abschlußleser über den Besitz eigener Anteile informiert sein kann.

Abgesehen von diesen Fällen des *offsetting* sind Verrechnungen jedoch verboten (IAS 32.42), außer

- die Unternehmung hat einen Rechtsanspruch auf Verrechnung und
- beabsichtigt einen Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen, oder gleichzeitig mit der Verwertung des Vermögenswertes die Schulden abzulösen.

5.20.3. Derivate

Eine weitere häufige Klasse von Finanzinstrumenten sind Derivate, die zu Handels- oder zu Sicherungszwecken gehalten werden. Die Bedeutung der derivativen Absicherung von Geschäften nimmt auch für „traditionelle“ Unternehmen der „old economy“ immer weiter zu; durch den Emissionshandel sind alle Unternehmen, die der Energierationierung unterliegen, zur Teilnahme am Derivatmarkt gezwungen.

Ein Derivat wird in den IFRS ähnlich wie in §1 Abs. 1 Satz 4 KWG definiert als ein Finanzinstrument,

- dessen Wert sich infolge einer Zins- oder Marktpreisänderung selbst verändert,
- der ohne Anschaffungsauszahlung erworben werden kann und
- der zu einem künftigen Zeitpunkt beglichen wird, also „auf Termin“ lautet.

Die meisten Derivate sind damit auf einen zukünftigen Termin lautende Optionen auf den Kauf oder Verkauf von

- Rohstoffen (z.B. auch Treibstoffen, Öl),
- Währungen (zur Sicherung von Fremdwährungsgeschäften),
- Darlehen zu bestimmten Zinsen (Zinsoptionen) und
- Kapazitäten (z.B. Transportkapazitäten).

Kaufoptionen werden hier als „calls“ und Verkaufsoptionen als „puts“ bezeichnet. Klassische Termingeschäfte sind Kauf- oder Verkaufsaufträge auf Termin („Futures“) an Terminbörsen oder im „over-the-counter-Handel“ mit Banken („Forwards“). Zinstermingeschäfte („Forward Rate Agreements“) beziehen sich auf die Erstattung der Differenz zwischen festen und variablen Zinsen; „Swaps“ beziehen sich auf mehrere Zinsperioden und „caps“ oder „Floors“ richten sich auf die Begrenzung des Zinsänderungsrisikos nach oben oder unten.

Derivate können grundsätzlich zu zwei verschiedenen Zwecken gehalten werden:

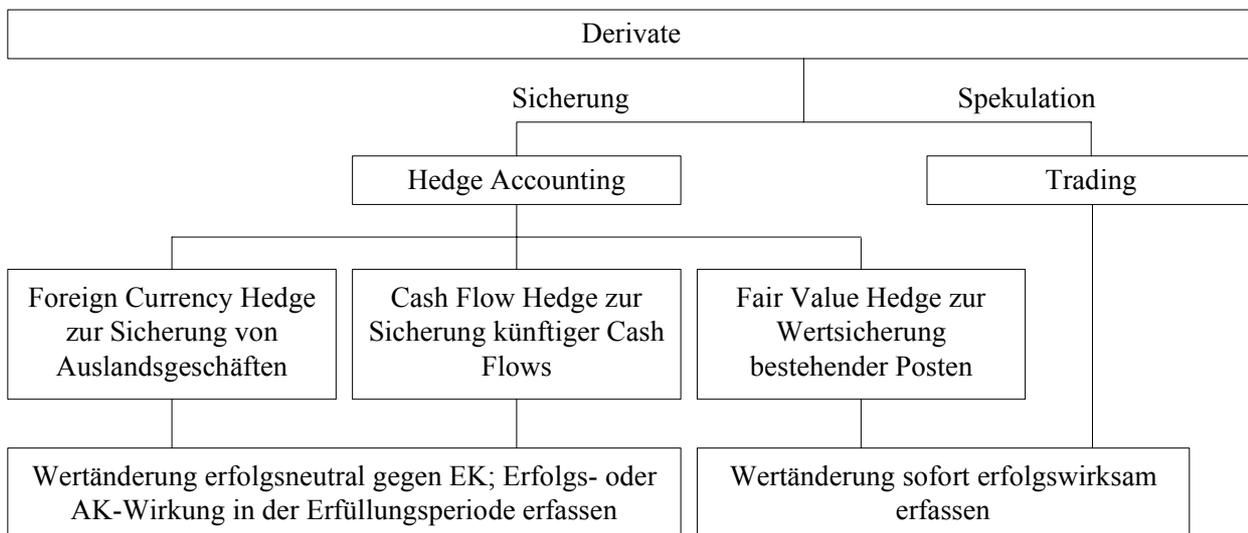
- zur Absicherung eines zugrundeliegenden Realgeschäfts oder
- zur Spekulation.

Beispiel: Ein Unternehmen benötigt für einen bestimmten Kundenauftrag eine bestimmte Menge eines Rohstoffes. Da der Zeitraum der Ausführung dieses Auftrages noch nicht hundertprozentig gewiß ist, möchte die Geschäftsleitung die durch den Rohstoff entstehenden Kosten absichern. Sie erwirbt daher einen Terminkontrakt, der die Lieferung des Rohstoffes zu einem zuvor vereinbarten Preis vorsieht. Offensichtlich sichert das das Preisrisiko des Geschäftes ab; allerdings ist der Terminpreis bei Erwartung eines Preisanstieges meist höher als der gegenwärtige Börsen- oder Marktpreis. Liegt der tatsächliche Marktpreis zum Liefertermin über dem Kontraktpreis, so hat der Vertragspartner einen Verlust gemacht; liegt er darunter, so hat die Unternehmung einen Verlust erwirtschaftet. In jedem Fall handelt es sich um ein Sicherungsgeschäft im engeren Sinne.

Weiteres Beispiel: Der Terminkontrakt aus dem vorstehenden Beispiel ist handelbar. Er kann, ohne die zugrundeliegenden Rohstoffe kaufen zu wollen, veräußert werden. Eine andere Unternehmung kann den Terminkontrakt in der Hoffnung erwerben, der Wert des Rohstoffes entwickle sich in eine bestimmte Richtung. Das führt auch zu einer entsprechenden Marktpreisveränderung des Terminkontraktes. Dieser Fall beschreibt ein Spekulationsgeschäft; der zugrundeliegende Rohstoff ist nicht mehr interessant. Aus dem Sicherungsgeschäft ist ein Spekulationsgeschäft geworden.

Spekulationen dieses Typs gelten als wesentlich für den Anstieg des Ölpreises in den letzten Jahren; das ändert zwar nichts an der Tatsache, daß der größte Anteil des Preises eines Liters Benzin noch immer die Mineralölsteuer ausmacht, die selbst – wie der eigentliche Wert der Ware – zur Bemessungsgrundlage der Umsatzsteuer gehört, schadet aber dennoch dem produktiven Sektor und führt zur Vernichtung von Arbeitsplätzen.

Ein besonderes Problem sind *embedded derivatives*. Hierunter versteht man Derivate, die als Teil eines nicht-derivativen Grundvertrages („*host contract*“) auftreten. Diese sollen vom Rahmenvertrag getrennt und separat bilanziert werden (IAS 39.10 ff). Das findet sich insbesondere häufig bei sogenannten hybriden Finanzinstrumenten, die Eigenkapital- und Schuldinstrumente kombinieren. Ein gutes Beispiel hierfür ist die Wandelanleihe; auch eine Indexanleihe, deren Rückzahlungsbetrag von einem Aktienindex abhängt, wäre ein solcher Fall. Sie wäre wirtschaftlich in eine reguläre Anleihe mit fixem Rückzahlungsbetrag und in ein Termingeschäft auf den Aktienindex zu zerlegen. *Embedded derivatives* sind auch im Zusammenhang mit Versicherungsverträgen häufig und werden unten im Zusammenhang mit IFRS 4 dargestellt. IFRS 4 hat die grundlegenden Regelungen des IAS 39 für diesen Zweck übernommen.



5.20.4. Sicherungsgeschäfte

Bei derivativen Geschäften, die der Absicherung zugrundeliegender Realgeschäfte dienen, unterscheidet man drei hauptsächliche Formen:

- *Foreign currency hedges* dienen der Absicherung von Auslandstransaktionen durch Sicherung des Wechselkurses,
- *Cash flow hedges* dienen der Absicherung künftiger Zahlungsströme durch Sicherung von Warenpreisen oder Zinssätzen und
- *Fair value hedges* dienen der Wertsicherung bestehender Posten.

Die Sicherungsbeziehung muß fünf Bedingungen erfüllen (IAS 39.88):

- zu Beginn der Absicherung sind sowohl die Sicherungsbeziehung als auch die Riskomanagementzielsetzungen und -Strategien des Unternehmens hinsichtlich der Absicherung festzulegen und zu dokumentieren,
- die Absicherung muß als wirksam eingeschätzt werden,
- bei Absicherung von Zahlungsströmen muß eine der Absicherung zugrundeliegende erwartete künftige Transaktion eine hohe Eintrittswahrscheinlichkeit haben,
- die Wirksamkeit der Sicherungsbeziehung muß verlässlich bestimmbar sein und,
- fortlaufend beurteilt und als tatsächlich wirksam eingeschätzt werden.

5.20.5. Bewertung und bilanzieller Ausweis

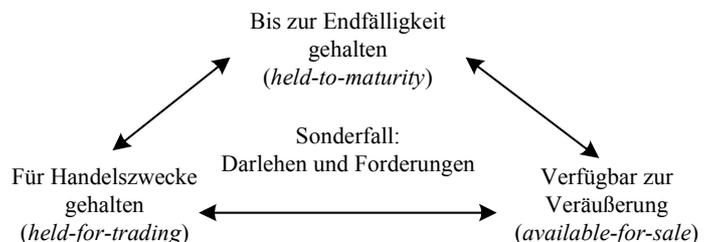
IAS 39 fordert die Klassifizierung von Finanzinstrumenten, was den Informationsnutzen des Jahresabschlusses erhöht. Die Klassifizierung des IAS 39 entspricht der im neuen IFRS 7 vorausgesetzten Gliederung.

Gemäß IAS 39.9 müssen die Finanzinstrumente einer Unternehmung in einer der folgenden vier Kategorien geführt werden:

- **Held-for-trading:** Alle Financial Instruments, die zur kurzfristigen Spekulation gehalten werden, also die

Absicht besteht, aus kurzfristigen An- und Verkäufen einen Gewinn zu erzielen;

- **Held-to-maturity:** Alle Financial Instruments, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden; Darlehen und Forderungen der Gesellschaft gehören jedoch nicht dazu. Zur Klassifizierung in diese Kategorie gehört auch, daß das Wertpapier eine feste Zahlung zur Endfälligkeit und einen bekannten Verfallstermin besitzt;
- **Darlehen und Forderungen der Gesellschaft** bilden insofern einen Sonderfall und sollen separat klassifiziert werden;
- **Available-for-sale:** Alle anderen Formen von Financial Instruments, die in keine der vorstehenden Kategorien gehören.



Die Einordnung in eine der genannten Kategorien muß vorgenommen werden, wenn das Objekt erstmalig bilanziert wird (IAS 39.14). Umwidmungen zu späterer Zeit sind grundsätzlich möglich, aber nur unter vergleichsweise engen Bedingungen, die im Grunde nichts anderes als Anwendungsbeispiele für den Stetigkeitsgrundsatz sind und „Beliebigkeit“ verhindern sollen:

- Umwidmung von „Held-for-trading“ nach „Available-for-sale“ oder „Held-to-maturity“: Hier greift das Umwidmungsverbot gemäß 39.107, da die erstmalige Zuordnung zu dieser Kategorie auf einer entsprechenden Zielsetzung beim Ersterwerb basierte.
- Umwidmung von „Available-for-sale“ nach „Held-for-trading“: Analog zu IAS 39.92 b sind Wertänderungen, die bisher erfolgsneutral erfaßt wurden, im Rahmen der Umwidmung in „übriges Eigenkapital“ zu belassen, bis das Wertpapier schließlich veräußert

wird. Wurden Wertänderungen bisher schon erfolgswirksam verbucht, ergibt sich keine Änderung.

- Umwidmung von „*Available-for-sale*“ nach „*Held-to-maturity*“: Wertänderungen, die bisher erfolgsneutral erfaßt wurden, sind in Anlehnung an IAS 39.92 a in „übriges Eigenkapital“ zu amortisieren. Wurde bereits vorher erfolgswirksam vorgegangen, ergeben sich keine Auswirkungen.
- Umwidmung von „*Held-to-maturity*“ nach „*Held-for-trading*“: Unrealisierte Gewinne oder Verluste, die bisher nicht erfaßt worden sind, müssen aufgedeckt werden, weil das Ziel des Haltens bis zur Endfälligkeit fortfällt (IAS 39.90 i.V.m. IAS 39.103).
- Umwidmung von „*Held-to-maturity*“ nach „*Available-for-sale*“: Unrealisierte Gewinne oder Verluste, die bisher nicht erfaßt worden sind, können nach Wahl der Unternehmung erfolgswirksam oder erfolgsneutral behandelt werden (IAS 39.90 i.V.m. IAS 39.103); eine erfolgswirksame Behandlung findet jedoch spätestens bei tatsächlichem Verkauf statt.

Müssen beispielsweise aufgrund eines Liquiditätsengpasses „*Held-to-maturity*“-*Financial Instruments* dennoch vorzeitig verkauft werden, so kann eine Umgruppierung des gesamten „*Held-to-maturity*“-Bestandes in die Kategorie „*Available-for-sale*“ oder „*Held-for-trading*“ erforderlich werden. Zudem muß eine Rückumwidmung in „*Held-to-maturity*“ für eine „geraume Zeit“ unterbleiben (IAS 39.83ff). Nach herrschender Meinung und aufgrund von IAS 39.83 wird hierbei von einem Zweijahreszeitraum ausgegangen. Die Umklassifizierung in „*Available-for-sale*“ oder „*Held-for-trading*“ kann unterlassen werden, wenn

1. es sich bei den veräußerten Papieren nur um einen „unwesentlichen Teil“ des gesamten „*Held-to-maturity*“-Bestandes (unter 10%) handelt;
2. die betreffenden *Financial Instruments* erst kurz vor dem Ende der Laufzeit veräußert werden, so daß Marktzinvariationen der restlichen Laufzeit keinen wesentlichen Einfluß mehr haben können,
3. die bislang erhaltenen Zahlungseingänge im wesentlichen dem vereinbarten Rückzahlungsbetrag entsprechen oder
4. der Verkauf vor der eigentlichen Fälligkeit in Folge eines weder vorhersehbaren noch durch die Unternehmung beeinflussbaren einmaligen Ereignisses wie der plötzlichen, deutlichen Verschlechterung der Bonität eines Schuldners, erforderlich wird.

In der Erstbewertung müssen Finanzinstrumente zum beizulegenden Zeitwert (*fair value*) plus direkt zurechenbare Transaktionskosten bewertet werden (IAS 39.43). In der Folgebewertung dürfen Transaktionskosten für die

Veräußerung von Finanzvermögensgegenständen nicht subtrahiert werden (IAS 39.46).

Ganz offensichtlich stellen *Financial instruments* einen besonderen Risikofaktor dar. IAS 32.56 ff schreiben daher eine umfangreiche Risikoberichterstattung vor. Insbesondere muß die Unternehmung ihre Risikomanagementziele und Sicherungspolitik für jede Art von Geschäft, für welches derivateive *Hedge*-Transaktionen angewandt wurden, offenlegen. Dies umfaßt

- eine Beschreibung jeder Kategorie von Sicherungsgeschäften,
- eine Beschreibung der angewandten Sicherungsgeschäfte,
- eine Beschreibung des abgeicherten Risikos und
- für alle *Cash flow hedges* die Periode der Fälligkeit und den erwarteten Gewinn oder Verlust.

Die Risiken, die berichtet werden müssen, sind

- das Marktrisiko, welches das Währungsrisiko, das Bewertungsrisiko (*fair value risk*) und das Preisrisiko umfaßt,
- das Kreditrisiko,
- das Liquiditätsrisiko hinsichtlich der Zahlungsfähigkeit der Unternehmung und
- das *Cash flow* Zinsrisiko künftiger Schwankungen bestehender *Financial instruments* aufgrund von Zinsfluktuationen.

Zudem müssen Gewinn und Verluste in bezug auf *Hedges* ausgewiesen werden (IAS 32.59) und für alle *Financial assets* und *liabilities* die ihnen zugrundeliegenden Bedingungen.

5.21. IAS 33: Earnings per Share

Ziel dieses Standards ist die Darstellung der Ertragskraft der Anteilsscheine, um die Vergleichbarkeit zwischen den Perioden und zwischen Unternehmen zu verbessern. Im Grunde schreibt er damit eine Methode der *Rentabilitätsrechnung* vor.

Der Standard unterscheidet zwischen *Basic Earnings per Share* und *Diluted Earnings per Share*. *Basic Earnings per Share* kommt zustande, wenn der Jahresüberschuß oder Jahresfehlbetrag eines Berichtsjahres durch die gewichtete Anzahl der im Handel befindlichen Anteilsscheine dividiert wird. Der Jahresüberschuß oder -Fehlbetrag soll hierbei nur den Anteil des Gewinnes oder Verlustes berücksichtigen, der auf gewöhnliche Stammaktien entfällt; Vorzugsdividenden, die beispielsweise auf Vorzugsaktien entfallen, sollen zuvor abgezogen und nicht in diesem Wert berücksichtigt werden. Die Gewichtung soll Veränderungen der Anzahl der Aktien über den

<u>Zahlenbeispiel: gewichtete Anzahl der im Handel befindlichen Aktien</u>				
Datum	Fall	Ausgegebene Aktien	Eigene Anteile	Kursierende Aktien
01.01.20xx	Anfangsstand	2.000	300	1.700
31.05.20xx	Emission	800	-	2.500
01.12.20xx	Kauf eigener Anteile	-	250	2.250
31.12.20xx	Endstand	2.800	550	2.250

Zahlenbeispiel: Basic und Diluted Earnings per Share

Jahresüberschuß	1.004 €
Kursierende Stammaktien	1.000 Stück
Basic Earnings per Share	1,00 €/Stück
Wandelschuldverschreibungen:	100 Stück
Jeweils 10 Wandelschuldverschreibungen seien umtauschfähig in 3 Stammaktien.	
Zinsaufwendungen für Wandelschuldverschreibungen:	10 €
Steuerersparnis für diese Zinsaufwendungen:	4 €
Korrigierter Jahresüberschuß:	1.005 + 10 - 4 = 1.010 €
Durch Umtausch auszugebende Aktien:	30 Stück
Anteil Stammaktien für die Diluted-Berechnung:	1.000 + 30 = 1.030 Stück
Diluted Earnings per Share:	1.010 € / 1.030 Stück = 0,9805825 €/Stück
Der Diluted-Wert ist auch bei Vorhandensein von Aktienoptionen bedeutsam, wie das folgende Beispiel aus IAS 33.35 zeigt (eigene Übersetzung, leicht verändert):	
Jahresüberschuß	1.200.000 €
Kursierende Stammaktien (gewichtet):	500.000 Stück
Durchschnittswert einer Stammaktie im Berichtszeitraum:	20,00 €/Stück
Anzahl Aktienoptionen (gewichtet):	100.000 Stück
Kaufpreis für Optionsrecht:	15,00 €/Aktie
Berechnung:	
	Per Share
	Earnings
	Shares
Jahresüberschuß	1.200.000 €
Kursierende Stammaktien	500.000 Stück
Basic Earnings per Share	2,40 €/Stück
Aktienoptionen	100.000 Stück
Resultierende Emission (100.000 × 15) / 20	75.000 Stück
Diluted Earnings per Share:	2,08696 €/Stück
	1.200.000 €
	575.000 Stück

Berichtszeitraum reflektieren. Hierzu enthält IAS 33.15 das hier dargestellte Beispiel.

Die Bestimmung der gewichteten Anzahl der Aktien wäre hier: $(1.700 \times 5/12) + (2.500 \times 6/12) + (2.250 \times 1/12) = 2.146$ Anteile. Durch diesen Wert müßte der Jahresüberschuß oder Jahresfehlbetrag der Berichtsperiode dividiert werden. Daß die Anzahl der eigenen Aktien in diesem Beispiel mit deutschem Recht unvereinbar wäre, ist für die Sache zunächst unerheblich.

Diluted Earnings per Share kommt zustande, wenn Finanzierungsinstrumente berücksichtigt werden, die in Aktien umgetauscht werden können. Das betrifft beispielsweise die Wandelschuldverschreibungen, bei denen es sich um Anleihen (also Schuldverschreibungen) handelt, die in Aktien umtauschbar sind. „Diluted“ meint, daß der auch auf diese Finanzierungsinstrumente entfallende Gewinn oder Verlust der Periode berücksichtigt werden muß. Hierzu gibt IAS 33.27 das vorstehende Zahlenbeispiel.

Basic- und Diluted-Werte sollen auf der GuV-Rechnung präsentiert werden. Sind verschiedene Aktiengattungen ausgegeben worden, so sollen diese Berechnungen für jede Gattung von Anteilsscheinen separat ausgeführt werden.

Durch die Angabe des Diluted-Wertes wird der Jahresabschluß aussagekräftiger und informativer. Er sagt nun aus, welchen Wert ein Anteilsschein verdient hätte, wenn Options- oder Umtauschrechte ausgeübt worden wären.

5.22. IAS 34: Interim Financial Reporting

Ein *interim financial report* ist ein Zwischenabschluß, der unterjährig aus verschiedenen Anlässen wie etwa dem Verkauf des Unternehmens, im Rahmen des Konzernabschlusses oder der Erhöhung der Klarheit und Transparenz erstellt werden könnte. Dieser Standard enthält die speziellen Regelungen für diese besondere Form des Jahresabschlusses. Dabei wird nicht vorgeschrieben, unter welchen Umständen überhaupt ein Zwischenabschluß erforderlich ist: dies wird den jeweiligen örtlich relevanten Gesetzgebern oder praktischen Gegebenheiten überlassen. IAS 34 rät aber öffentlichen Unternehmen, jeweils zur Jahresmitte innerhalb von 60 Tagen eine Zwischenbilanz vorzulegen.

Der Standard definiert den Mindestumfang eines Zwischenabschlusses als *condensed balance sheet, condensed income statement* und *condensed cash flow statement* (IAS 34.8). Diese müssen sich in ihrer Struktur nach den „normalen“ Abschlüssen gemäß IAS 1 richten (IAS 34.9-10), können vom Umfang her aber nach verschiedenen Kriterien reduziert werden. Die auf den „normalen“ Jahresabschluß angewandten Bewertungsmethoden und sonstigen *accounting policies* müssen auch in einem *interim financial report* beibehalten werden (Grundsatz der Stetigkeit).

Die *notes* zu einem *interim financial report* können ebenfalls reduziert werden und werden als Update zum voraufgehenden vollständigen Jahresabschluß betrach-

tet. IAS 34.16 enthält einen Mindestumfang an Anhangangaben, der im Zwischenbericht darzustellen ist.

Um die Investoren und Kapitaleigner besser zu informieren, muß über regelmäßige und unregelmäßige *cash flows* besonders Rechenschaft abgelegt werden. Aus dem gleichen Grund fordert dieser Standard, besondere Ereignisse separat offenzulegen. Kosten und Aufwendungen, die über das Jahr verteilt ggfs. auch noch unregelmäßig anfallen, sind innerhalb des Jahres abzugrenzen (IAS 34.39). Hierfür gibt es eine Vielzahl von Beispielen, die im Anhang B zu diesem Standard erläutert werden: So wären beispielsweise jährliche Zahlungen von Arbeitgebern an ihre Arbeitnehmer zu antizipieren. Gleiches gilt für Urlaubstage und andere Formen der bezahlten Abwesenheit. Größere Reparatur- oder saisonmäßige Instandsetzungsarbeiten, die am Ende des Geschäftsjahres auftreten, dürfen hingegen nur vorweggenommen werden, wenn ihnen eine rechtliche Verpflichtung zugrundeliegt. Dies entspricht der Vorschrift über die Bildung von Rückstellungen. Aus demselben Grund dürfen auch Boni nur antizipiert werden, wenn ihnen ein Rechtsgrund zugrundeliegt und eine Schätzung zuverlässig möglich ist. Für Pensionen und Renten müssen die bekannten versicherungsmathematischen Verfahren auch innerhalb des Jahres angewandt werden; der Standard läßt sich aber nicht dazu aus, ob dies mit monatlichen Zinsterminen oder Bruchteilen eines einzigen jährlichen Termines zu geschehen habe. Der Grundsatz, daß die auf den Jahresabschluß geltenden Prinzipien auch für den Zwischenabschluß gelten soll kann aber so interpretiert werden, daß wenn im Jahresabschluß mit einem jährlichen Zinstermin abgerechnet wird, dies auch innerhalb des Jahres zu geschehen habe.

Schwieriger kann die Anwendung des Stetigkeitsgrundsatzes zwischen Jahres- und Zwischenabschluß bei Größen sein, die sich teilweise oder weitgehend der Kontrolle des Unternehmens entziehen, zum Beispiel bei der Ertragsbesteuerung. Offensichtlich ist, daß erwartete jährliche Steuerschulden über das Jahr verteilt werden müssen: erwartet die Unternehmung beispielsweise eine Ertragsbesteuerung von 10.000, so entfielen auf jedes Quartal 2.500. Hier kann es aber zu unterjährigen Änderungen der Prognosen kommen, die zu Änderungen im Zwischenbericht führen: so erwarte eine Unternehmung im ersten Quartal einen Gewinn für das laufende Jahr, der eine Steuer von 1.500 bewirken werde; nach dem ersten Quartalsabschluß wird aber durch den Vorjahresabschluß ein Verlust festgestellt, der zu einer Minderung der Steuer um gerade diese 1.500 berechtigt (d.h., Vorjahresverlust und Berichtsjahresgewinn gleichen einander zu null aus). Diese Differenz wäre als Steuerguthaben (*tax credit*) in den drei Folgequartalen auszuweisen:

Quartal	1	2	3	4
Steuerausweis	+1.500	-500	-500	-500

Das entspricht der Umgehensweise mit *tax credits*, die manche Staaten den Unternehmungen aufgrund anderer Sachverhalte wie Forschung und Entwicklung oder politischem Wohlverhalten gewähren.

Unterscheiden sich schließlich das Geschäftsjahr und das steuerliche Jahr (*fiscal year*), soll sich die Schätzung in den Zwischenperioden jeweils auf das steuerliche Jahr beziehen, in das die Zwischenperioden fallen.

Auch im Produktionsbereich gibt es eine Vielzahl von speziellen Problemen der Zwischenberichterstattung. So sollen auch beim Umlaufvermögen die Prinzipien des Jahresabschlusses auf den Zwischenabschluß übertragen werden. Marktpreise und Fertigstellungskosten, die für die Anschaffungs- oder Herstellungskostenbewertung erforderlich sind, sollen sich dabei auf den Zwischenberichtstermin beziehen. Preisänderungen dürfen aber nicht innerhalb des Jahres abgegrenzt werden, weil sie in den restlichen Perioden zu unrealistischen Bewertungen führen würden. Sie sind daher als unterjährige Aufwendungen oder Erträge zu erfassen. Gleiches gilt für Währungsgewinn oder -verluste im Zusammenhang mit dem Umlaufvermögen.

Die Abschreibung schließlich soll nur die Anlagen umfassen, die zum Zwischenberichtstermin vorhanden sind und keine Käufe später im Berichtsjahr vorwegnehmen; wie nichtlineare Methoden der Abschreibung (z.B. degressiv, digital) unterjährig abzugrenzen sind, erklärt der Standard jedoch nicht. Der Autor empfiehlt die lineare Verteilung der für das Jahr berechneten Abschreibung auf die Zwischenperioden, auch dann, wenn der Jahreswert der Abschreibung des Berichtswertes nicht dem des Vor- oder Folgejahres entspricht.

5.23. IAS 36: Impairment of Assets

Impairment ist der Begriff für die Wertminderung oder Wertbeeinträchtigung von Vermögensgegenständen (*asset*) im Rahmen der IAS. Die Regelungen finden sich in IAS 36 und entsprechen in etwa den Bewertungsvorschriften der §§253, 255 HGB und §6 Abs. 1 Nr. 1 und 2 EStG, sind aber weitaus differenzierter.

Das das oberste Prinzip der IAS die Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes ist, muß der Bilanzierungspflichtige zunächst den wertgeminderten Vermögensgegenstand identifizieren (IAS 36.7ff). Dann folgen Vorschriften über die einzelnen, dem Vermögensgegenstand beizulegenden Werte.

Die Anwendung des Standards kann grundsätzlich jederzeit erfolgen, wenn Grund zur Annahme einer Wertminderung besteht; für Anlagevermögensgegenstände (IAS 16.59) und für immaterielle Vermögensgegenstände (IAS 38.101f) ist jedoch eine jährliche Wertprüfung vorgeschrieben (*Impairment Test*).

5.23.1. Identifikation des wertgeminderten Vermögensgegenstandes

Hierzu ist zunächst eine Erfassung relevanter Informationen erforderlich. Der Bilanzierende hat dabei selbst die Wahl der herangezogenen Informationsquellen, was der *True and Fair View Presentation* dient. Man spricht in diesem Zusammenhang auch vom sogenannten „*Impairment Test*“; dieser ist für immaterielle Wirtschaftsgüter jährlich vorgeschrieben (IAS 38.101).

Man unterscheidet gemäß IAS 36.12 externe und interne Informationsquellen.

Externe Informationsquellen sind:

- Marktwert während der Rechnungsperiode,
- Den Zielen der Unternehmung entgegenwirkende Entwicklungen,
- Zinssätze oder andere relevante Marktgrößen, die den für den Gegenstand erzielbaren Wert beeinträchtigen,
- Verringerung des *carrying amounts* (Zeitwertes) der *assets* der berichtenden Gesellschaft sinkt unter ihre Marktkapitalisierung.

Interne Informationsquellen sind:

- Veralten oder physikalische Unbrauchbarkeit eines Vermögensgegenstandes,
- Pläne, den Gegenstand anders oder gar nicht mehr zu benutzen, die auch Restrukturierung oder Beendigung von Geschäftsbereichen umfassen können,
- Verschlechterung der wirtschaftlichen Leistung des betrachteten Vermögensgegenstandes.

Die vorstehenden Listen werden in IAS 36.13 ausdrücklich als nicht-abschließend bezeichnet; der Bilanzierende kann beliebige weitere Sachverhalte auffinden und entsprechend zur Bemessung einer Wertbeeinträchtigung heranziehen.

Hauptmaß für die tatsächliche Wertminderung ist insbesondere der durch den Vermögensgegenstand vermittelte *Cash flow* (IAS 36.14); insofern denken die IAS wiederum zahlungsorientiert und kennen keinen Kosten- oder Leistungsgriff deutschen Zuschnittes.

5.23.2. Einzelne Assets und Cash Generating Units

Betrachtungsgegenstand bei der Bemessung einer Wertminderung ist zunächst stets ein einzelner Vermögensgegenstand (*asset*); aufgrund der Zahlungsorientierung ist jedoch oft die Bemessung in Geld erforderlich. Das setzt voraus, daß Zahlungen Vermögensgegenständen zuzuordnen sind. Da das nicht immer einfach ist, definiert IAS 36.6 das „*Cash Generating Unit*“ als kleinste Einheit mehrerer Assets, die durch ihre Benutzung einen Geldzufluß an die Unternehmung erzeugen, der von anderen Vermögensgegenständen weitgehend unabhängig ist.

Ein *Cash Generating Unit* (CGU) ist insbesondere zu definieren, wenn der erzielbare Betrag für einen im Rahmen des *Component Approach* z.B. bei Sachanlagen (Sachanlagen) definierten Vermögenswert nicht selbstständig identifizierbar ist. IAS 16 verlangt ja die Einzelbewertung der Komponenten von Vermögensgegenständen. Bei einem Flugzeug beispielsweise müßten der Airframe (Rumpf mit Flügeln, Leitwerken usw.), die Triebwerke und die Innenausstattung als selbstständige Vermögenswerte bilanziert werden, weil sie jeweils unterschiedliche Abschreibungszeiten und -methoden haben. Sie erbringen aber i.d.R. keine selbstständig identifizierbaren Mittelzu- oder Abflüsse und müssen also, wenn das Fluggerät nach dem *Revaluation Model* durch einen

jährlichen *Impairment Test* Neubewertet werden soll, zu einer *Cash Generating Unit* zusammengefaßt werden.

Die bei der Abgrenzung der *Cash Generating Units* zu berücksichtigenden Faktoren sind:

- die Art und Weise, wie die Geschäftsführung die Unternehmenstätigkeit und damit die Generierung von Mittelzu- und Abflüssen steuert, z.B. nach Produktlinien, Standorten usw.,
- die Art und Weise, wie die Geschäftsleitung Entscheidungen über die Fortsetzung oder Einstellung von wirtschaftlichen Aktivitäten trifft, d.h. was hierbei zusammen und was separat entschieden wird und
- ob ein Markt für einen Vermögenswert bzw. für eine Gruppe von Vermögenswerten besteht.

Die Bildung von *Cash Generating Units* unterliegt dem Stetigkeitsgebot, kann also nicht nach Belieben verändert werden.

Beispiel 1: Förderanlage in Bergwerk. Ein Bergwerk verfüge über eine eigene mechanische Förderanlage zum Transport des abgebauten Materials aus dem Berg zu den Verarbeitungsanlagen. Diese Anlage bestehe aus mehreren Komponenten (z.B. Schienensystem, Bandtransportanlage, Motorensystem, Maschinenhaus), die bei der Anlagebewertung nach IAS 16 jeweils eigenständige Komponenten sind und selbstständig bilanziert werden.

Unabhängig vom Bergwerk könnten die einzelnen Komponenten der Gesamtanlage oder die Gesamtanlage als solches aber nicht oder nur weit unter Buchwert verkauft werden. Geldzu- oder Abflüsse aus dem Transportsystem können also nicht separat identifiziert werden. Trotz der Komponentenaktivierung wäre also insgesamt nur eine einzige *Cash Generating Unit* „Bergwerk“ zu bilden.

Beispiel 2: Straßenbahn. Ein Verkehrsunternehmen erbringe im Auftrag einer Stadt Beförderungsleistungen auf mehreren Straßenbahnlinien. Auch hier sind viele Komponenten einzeln aktiviert, z.B. das Schienennetz, die Betriebsgebäude und Anlagen sowie die Fahrzeuge.

Alle Linien sind gewinnbringend, aber eine Linie ist für sich genommen verlustbringend. Die Schließung der verlustbringenden Strecke sei vertraglich ausgeschlossen.

Es kann nur eine *Cash Generating Unit* „Streckennetz“ gebildet werden, wenn die Fahrzeuge mehrerer Linien die gleichen Schienen benutzen, was i.d.R. der Fall sein dürfte.

Nehmen wir jedoch an, daß die verlustbringende Strecke die zu einem weit außerhalb liegenden Wohngebiet sei. Diese Strecke berühre den Rest des Streckennetzes nur bei einer Umsteigehaltestelle; kein Fahrzeug der anderen Strecken fahre auf dieser verlustbringenden Strecke. Die im Rahmen des Verkehrsunternehmens als Verlustgeschäft betriebene Strecke könne an einen ausländischen Investor veräußert werden. Nunmehr kann die Strecke als selbstständige *Cash Generating Unit* definiert werden. Der Rest des Streckennetzes bildet jetzt eine selbstständige *Cash Generating Unit*.

Beispiel 3: Einzelhandelskette. Ein Einzelhandelsunternehmen habe an verschiedenen Standorten Filialen. Diese werden zentral beliefert und von einer zentralen Geschäftsführung geleitet. Diese zentrale Geschäftsleitung setzt auch die Preispolitik, führt die Bücher und übernimmt Kostenrechnung und Buchhaltung.

Da die Geschäftsleitung dennoch jedes einzelne Geschäft nach eigenen Grundsätzen leiten kann, und jede Filiale selbständige Mittelzu- und Abflüsse erbringt, ist jede Filiale eine selbständige CGU.

5.23.3. Grundgedanken der Bewertung

Grundlage der Impairment-Betrachtung ist der *Recoverable Amount*. Hierunter versteht der Standard den jeweils höheren Betrag aus dem Nettoverkaufswert und dem *Value in use* des Vermögensgegenstandes (IAS 36.18). Nettoverkaufswert ist in diesem Zusammenhang der unter Marktbedingungen und unter sachkundigen Vertragsparteien durch Verkauf erzielbare Wert abzüglich der eventuellen Kosten der Entsorgung; mit der USt. hat der Begriff also nichts zu tun. *Value in use* ist der Barwert, der aufgrund zukünftiger erwarteter Zahlungszu- und Abflüsse sich durch die Kapitalwertmethode ergibt, wobei ebenfalls der Entsorgungswert am Schluß der erwarteten Lebenszeit des Vermögensgegenstandes zu betrachten ist.

Dies entspricht entfernt dem „beizulegenden Wert“ des §253 Abs. 2 Satz 3 HGB, hat aber insbesondere mit den steuerlichen Wertvorschriften des §6 Abs. 1 EStG wenig zu tun, denn „Nachhaltigkeit“ der Wertminderung ist im Standard nicht vorausgesetzt. Das liberale Bewertungsmodell des IAS 36 ist also mit dem restriktiven deutschen Steuerrecht nicht kompatibel, was eine Einheitsbilanz auch zwischen Steuerrecht und IFRS i.d.R. unmöglich macht.

Der *Net selling price* ist der Preis, der sich „*in an arm's length transaction*“ erzielen ließe. Dies läßt Raum für die Einschätzung des Bilanzierenden und erfordert Marktkenntnis. Der Standard versucht damit nicht, einen Niederstwert zu erzwingen.

Zur Bestimmung des „*value in use*“ ist eine Abschätzung der zukünftigen Cash Flows erforderlich, die der Vermögensgegenstand vermittelt. Auch hier ist die „vernünftige kaufmännische Beurteilung“ des Bilanzierenden gefragt (IAS 36.27). Budgets und Prognosen dürfen bei der Abschätzung verwendet werden. Das „*useful life*“ der Anlage (oder des *Cash Generating Unit*) ist vorauszusetzen. „*Useful life*“ ist in diesem Zusammenhang in IAS 36.6 definiert als

- die Zeitperiode, über die ein Vermögensgegenstand erwartungsgemäß von der Unternehmung genutzt wird (betriebsübliche Nutzungsdauer) oder,
- die Anzahl der produzierten Einheiten oder Exemplare, die erwartungsgemäß von einer Anlage zu erwarten ist (technische Nutzungsdauer).

Auch hier obliegt die realistische Bewertung wiederum dem Bilanzierenden; ist die betriebsübliche Nutzungs-

dauer erfahrungsgemäß kleiner als die technische Lebensdauer, so kann auch die kürzere erwartete tatsächliche Nutzungsdauer verwendet werden.

Für die Bestimmung und Bemessung der *Cash Flow* Schätzungen sind in IAS 36.39ff eine Vielzahl von Detailvorschriften gegeben, die jedoch immer der Sachkunde des Bilanzierenden und der Berücksichtigung der Marktgegebenheiten Raum lassen. So dürfen beispielsweise auch bereits bekannte künftige Pläne wie Restrukturierungsmaßnahmen oder die beabsichtigte Einstellung von Geschäftsbereichen berücksichtigt werden, was relevant ist, weil hierdurch die verbleibende betriebliche Nutzungsdauer verkürzt werden kann.

Der bei der Bestimmung des *value in use* anzuwendende Zinssatz sollte ein Vorsteuer-Marktzens sein und die spezifischen Risiken des Vermögensgegenstandes einbeziehen (IAS 36.55).

5.23.4. Ausweis des Wertverlustes

Wird erkannt, daß der *Recoverable Amount* kleiner ist als der *Carrying Amount* (Zeitwert) des Vermögensgegenstandes, dann, und nur dann, ist auf den niedrigeren *Recoverable Amount* abzuschreiben. Es liegt damit eine Abschreibung vor, und zwar eine dem Wesen nach außerordentliche. Diese Abschreibung soll im *Income Statement*, ist also zugleich eine bilanzielle Abschreibung. Zudem sollen künftige Abschreibungen für die restliche Lebensdauer des Vermögensgegenstandes infolge der Wertminderung entsprechend angepaßt werden (IAS 36.58-65).

Die Bewertung sollte normalerweise nach dem Einzelwertprinzip vorgenommen werden, also einzelne Vermögensgegenstände betreffen; in manchen Fällen ist dies jedoch nicht möglich. In diesen Fällen ist es zulässig, auch ein *Cash Generating Unit* kollektiv zu bewerten und abzuschreiben. Die Bewertung eines einzelnen Vermögensgegenstandes ist nicht möglich, wenn

- der Einzelwert des Vermögensgegenstandes nicht festgestellt werden kann, was etwa der Fall ist, wenn dem vermögensgegenstand keine zukünftigen Geldzu- oder Abflüsse einzeln zuzuordnen sind, oder
- der Vermögensgegenstand nicht einzeln für sich, von anderen Assets unabhängig, Geldzu- oder Abflüsse erzeugt, sondern dies nur in Einheit mit anderen Vermögensgegenständen tut.

Bei der Bemessung der Abwertung kann herauskommen, daß der Verlust durch Wertbeeinträchtigung (*impairment loss*) größer ist als der Zeitwert des Vermögensgegenstandes. In diesem Fall kann sogar eine Verbindlichkeit infolge der Wertbeeinträchtigung erkannt werden (IAS 36.62). Der auf einen gleichsam negativen Wert reduzierte Vermögensgegenstand wird damit passiviert. Dies setzt aber voraus, daß ein anderer Standard eine solche Passivierung zuläßt; Die Verwandlung eines *goodwill* in einen *badwill* ist die vermutlich einzigste praktische Anwendung, da Anlagen nach IAS 16 nicht auf der Passivseite vorkommen können.

5.23.5. Weitere Impairment-Fälle

Impairment bei goodwill: Auch ein Geschäfts- oder Firmenwert kann der Wertbeeinträchtigung unterliegen. Hierzu schreibt IAS 36.80 einen sogenannten „bottom-up“-Test vor. Hierzu ist zunächst festzustellen, ob der Zeitwert des Firmenwertes zuverlässig mindestens einem Cash Generating Unit zugewiesen werden kann; anschließend ist ein Review dieser *Cash Generation Units* durchzuführen. Sind die *Cash Generation Units*, die einem Firmenwert zuzuordnen sind, wertgemindert, dann ist es auch der Firmenwert, der sich aus diesen Einheiten zusammensetzt. Dies gilt faktisch nur für die Fälle des Geschäfts- oder Firmenwertes aufgrund einer Unternehmensübernahme nach IFRS 3, weil bei Konzernen (IAS 27) der Goodwill ohnehin jährlich neu gebildet wird.

Impairment bei Corporate Assets: Ein *Corporate Asset* ist ein Vermögensgegenstand, der der Gesellschaft dient, aber selbst keine unabhängigen Zahlungszuflüsse verursacht. Verwaltungsgebäude oder Forschungszentren werden als Beispiele genannt. Sie sind daher im wesentlichen wie Firmenwerte analog zu behandeln. Im Einzelfall kann eine Bewertung solcher Objekte jedoch sehr problematisch sein.

Abschreibung und Zuschreibung: Die Regelungen für Wertminderungen gelten in jeweils beide Richtungen. Aufgrund der oben dargestellten Datenquellen kann sich ergeben, daß eine früher erkannte Wertminderung nicht mehr besteht. In diesem Fall darf der geminderte Wert nicht mehr beibehalten werden, sondern muß wieder entsprechend durch Zuschreibung nach oben korrigiert werden (IAS 36.94ff). Dies gilt für einzelne Vermögensgegenstände wie auch für Cash Generation Units. Der *Impairment loss* eines Firmenwertes darf i.d.R. jedoch nicht umgekehrt werden, ist also endgültig, sofern er nicht von einmaligen, außerordentlichen äußeren Ereignissen ausgelöst worden ist und durch ebenfalls äußere Ereignisse wieder umgekehrt wurde (IAS 36.109). Im Kern bedeutet dies, daß Änderungen in der Einschätzung einer Situation nicht zu Rückgängigmachung beim Ausweis einer Wertminderung eines Firmenwertes führen dürfen.

5.24. IAS 37: Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets

Während eine Verbindlichkeit eine gegenwärtige Verpflichtung ist, die aus Ereignissen der Vergangenheit resultiert und die einen Abfluß wirtschaftlicher Mittel in der Zukunft bedingen wird, wird eine Rückstellung als hinsichtlich Zeit oder Höhe ungewisse Verbindlichkeit definiert und eine Eventualverbindlichkeit ist dem Grunde nach ungewiß (IAS 37.10). Die Abgrenzungskriterien sind also

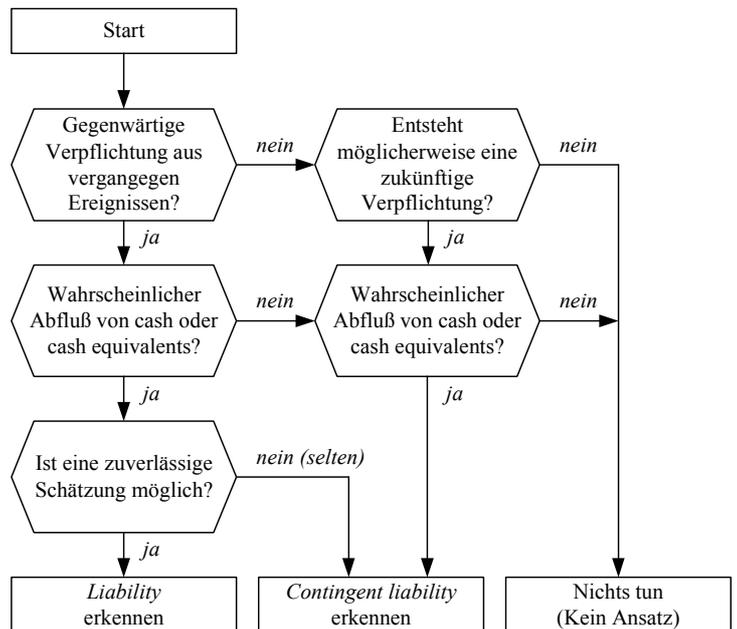
- ob überhaupt eine künftige Leistungsverpflichtung besteht,
- zu welcher Zeit diese künftige Verpflichtung festgestellt werden kann und
- in welcher Höhe eine solche künftige Verpflichtung gegeben ist.

Das entspricht weitgehend den auch im deutschen Recht üblichen Abgrenzungen und kann folgendermaßen visualisiert werden:

Abgrenzung der Liabilities, der Contingent Liabilities und Provisions gemäß IAS 37.10			
Zahlungs-pflicht	Zahlungs-zeitpunkt	Zahlungs-höhe	Art von Position und deren Bilanzierung
gewiß	gewiß	gewiß	Normale <i>liability</i> i.S.d. IAS 37.10 und F 49)
gewiß	Mindestens eine dieser beiden Positionen ungewiß		Rückstellung (<i>provision</i>) (IAS 37.10)
ungewiß	ungewiß	gewiß oder ungewiß	Sog. <i>contingent liability</i> (IAS 37.10)

Anders als das HGB unterscheiden die IFRS nicht nach der Art der Bilanzierung. *Provisions* sind als *liabilities* auszuweisen, ebenso *contingent liabilities*, wenn sie überhaupt erkannt werden.

Vorsorgepositionen und Rückstellungen werden von IAS 37 ähnlich wie im deutschen Recht an die Wahrscheinlichkeit des Eintrittes eines Vermögensabflusses gekoppelt. Die Wahrscheinlichkeit des Eintrittes der Zahlungsverpflichtung wird auf 50% festgesetzt und die Schätzung hat realistisch zu erfolgen. Zur Abgrenzung gibt IAS 37 im Appendix B das folgende Entscheidungsdiagramm an (eigene Übersetzung):



Gemäß IAS 37.10 ist eine Eventualverbindlichkeit eine mögliche Verpflichtung des Unternehmens, die aus Ereignissen der Vergangenheit entsteht und deren Existenz erst durch das Stattfinden oder Ausbleiben eines oder mehrerer künftiger Ereignisse, die nicht vollständig der Kontrolle durch die Gesellschaft unterliegen, bestätigt wird oder eine gegenwärtige Verpflichtung, die aus Ereignissen der Vergangenheit entsteht aber nicht ausgewiesen wird, weil es nicht wahrscheinlich aber mehr als unwahrscheinlich ist, daß ein Abfluß von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen erforderlich sein wird, die Ver-

pflichtung zu erfüllen, oder der Betrag der Verpflichtung kann nicht mit hinreichender Zuverlässigkeit bewertet werden.

Die häufigsten Ursachen für Eventualverbindlichkeiten sind außerbilanzielle Geschäfte, z.B.

- Leasing,
- Kreditzusagen,
- Akkreditive im Außenwirtschaftsverkehr,
- Treuhandgeschäfte,
- das Depotstimmrecht der Banken,
- Weitere Bankgeschäfte wie Anlageberatung oder Vermögensverwaltung,
- Factoring und Zession sowie
- Vorkaufsrechte und Rückkaufverpflichtungen.

Hinzu kommen die schon im §251 HGB genannten Fälle:

- Bürgschaften,
- Scheck- und Wechselhaftung und
- Gewährleistungsverträge (Garantie).

Dementsprechend bestimmt IAS 37, daß die Wahrscheinlichkeit des künftigen Ressourcenabflusses aufgrund der Verpflichtung das zugrundeliegende Kriterium für Ausweis- und Offenlegungsanforderungen ist. Je höher die Wahrscheinlichkeit, desto umfangreicher die Offenlegungsvorschriften:

- Ausweis-, Bewertungs- und Offenlegungsanforderungen gelten nur, wenn ein Abfluß wirtschaftlicher Ressourcen mit einer Wahrscheinlichkeit von mehr als 50% zu erwarten ist. Die Position ist also zu bilanzieren und damit als Rückstellung zu behandeln;
- Nur Bewertungs- und Offenlegungsanforderungen aber keine Bilanzierungspflichten gelten, wenn ein Abfluß wirtschaftlicher Ressourcen weniger wahrscheinlich aber mehr als unwahrscheinlich ist, also die Wahrscheinlichkeit zwischen 10% und 50% liegt (IAS 37.36-52, IAS 37.86);
- keine Anforderungen gelten, wenn ein Abfluß wirtschaftlicher Ressourcen unwahrscheinlich ist, also die Wahrscheinlichkeit nicht mehr als 10% beträgt. In diesen Fällen ist weder zu bilanzieren noch als Eventualverbindlichkeit aufzuführen (IAS 37.28).

Die Bewertung der Eventualverbindlichkeiten ist offensichtlich ein problematisches Thema. IAS 37.36 ff enthält die Bewertung nach einem „*best estimate*“. Hierfür ist der Wert anzusetzen, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung tatsächlich erforderlich sein wird, die Verbindlichkeit zu begleichen. Dies ermöglicht u.U. auch eine Abzinsung künftiger Zahlungsverpflichtungen oder eine Bewertung aufgrund des Erwartungswertes. Die Berücksichtigung des Risikos (IAS 37.42-44) und des Barwertes (IAS 37.45-47) sowie möglicher weiterer künftiger Ereignisse (IAS 37.48 ff) sind ausdrücklich zugelassen. Letztlich wird es jedoch nie eine „wirklich“ zuverlässige Bewertung der Eventualverbindlichkeiten geben. Gerade die ihnen ja grundlegende Unsicherheit verhindert dies. Auch wenn der Bilanzierende neutral und unvoreingenommen sein soll, wird immer bis zu einem

gewissen Maß eine persönliche Einschätzung in die Bewertung der Eventualverbindlichkeiten eingehen.

Die Regelungen des IAS 37 können auch dazu führen, daß aus ein- und derselben zugrundeliegenden vertraglichen Vereinbarung eine Verbindlichkeit, eine Rückstellung und eine Eventualverbindlichkeit gleichzeitig gebucht werden, etwa wenn ein Vertrag eine bestimmte feste Leistungspflicht vorsieht (=Verbindlichkeit), darüber hinaus aber auch noch eine ungewisse Haftung (=Eventualverbindlichkeit). Das entspricht im Prinzip dem aus IFRS 4 und IAS 39 bekannten Problem der „eingebetteten“ Derivate: auch hier bringt ja ein zugrundeliegendes Vertragsverhältnis (der „*host contract*“) einen dem Grunde nach anders zu bilanzierenden Posten gleichsam mit. Im Grunde trifft das schon auf jeden Versicherungsvertrag zu, denn die Leistungspflicht ist ja dem Grunde nach ungewiß – das versicherte Schadensereignis könnte niemals eintreten. Versicherungsverträge sind aber in IFRS 4 geregelt und daher wie auch

- Derivatgeschäfte,
- Ertragsteuern und die sich aus ihnen ergebenden Rückstellungen und Verbindlichkeiten,
- langfristige Fertigungsaufträge,
- Leistungen an Arbeitnehmer,
- Vertragliche Leistungspflichten aus laufenden Verträgen, sofern der Vertrag nicht absehbar mehr kostet als nutzt („*onerous contracts*“) und
- eine Vielzahl spezieller Fälle, z.B. Pensionsrückstellungen

von der Behandlung als Eventualverbindlichkeit ausgeschlossen, weil hierfür besondere Standards bestehen (IAS 37.1-9). Die Fälle der gleichzeitigen Bilanzierung einer Eventualverbindlichkeit und einer Schuld sind damit nicht mehr sehr zahlreich. Ein gutes Beispiel wären Restrukturierungen, die dem Grunde nach sichere und dem Grunde nach ungewisse Verbindlichkeiten gleichermaßen bedingen können. Eine Restrukturierung wird in IAS 37.10 als von der Geschäftsleitung geplante und geleitete Maßnahme definiert, die entweder den Geschäftsbereich oder die Art und Weise der Betriebstätigkeit in grundlegender Weise verändert.

Bei den Rückstellungen sind drei Arten von Rückstellungen unzulässig bzw. eingeschränkt:

- Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften,
- Rückstellungen für drohende Verluste aus zukünftigen Geschäften und
- Rückstellungen für Umstrukturierungen sind nur zulässig, wenn das Unternehmen hierfür einen verbindlichen Plan besitzt (die bloße Entscheidung eines geschäftsführenden Organs reicht nicht), und auch dann noch inhaltlich eingeschränkt. Zum Beispiel sind Kosten für Training oder Umschulung von Personal keinesfalls rückstellungsfähig.

Ganz anders als es im vorsichtsorientierten Handelsrecht der Fall wäre, kennt IAS 37.31-35 auch den Begriff der Eventualvermögensgegenstände. Diese entstehen zumeist

aus ungeplanten Ereignissen der Vergangenheit aber gewähren die Chance eines künftigen Ressourcenzuflusses (IAS 37.32). Ein Beispiel sind ungewisse Rechtsansprüche, z.B. wenn diese noch per gerichtlicher Durchsetzung verfolgt werden müssen. Eventualvermögensgegenstände dürfen nicht bilanziert werden (IAS 37.31), wenn der künftige Mittelzufluß nicht sicher ist bzw. wird, aber hierdurch werden aus Eventualvermögensgegenständen ja „normale“ Vermögensgegenstände. Sie sind jedoch angabepflichtig, wenn der Mittelzufluß „wahrscheinlich“ ist (IAS 37.34 i.V.m. IAS 37.89). Der internationale Regelungsgeber versucht hier offensichtlich einen Ausgleich zwischen Vorsichtsprinzip und Entscheidungsnutzen: Angabe aber keine Bewertung. Das ist aber immerhin besser als es im Handelsrecht war!

Ein Anwendungsfall dieser Regelung ist übrigens die Behandlung von Erstattungsansprüchen: IAS 37.53 schreibt vor, daß diese lediglich dann zu bilanzieren sind, wenn es als sicher gilt, daß der Vergütungsanspruch auch wirklich eingetrieben werden kann. Der Anspruch ist dann als selbständiger Vermögenswert zu behandeln und der Betrag, zu dem er bewertet wird, darf die ggfs. zugehörige Rückstellung nicht überschreiten. Ist es nicht sicher, daß der Betrag eingetrieben werden kann, so ist der Erstattungsanspruch wie ein Eventualvermögensgegenstand zu behandeln, d.h., nicht zu bewerten aber anzugeben.

Insgesamt ist in diesem Standard gut die Intention des Regelungsgebers erkennbar, die Verzerrung eines die wirklichen Verhältnisse widerspiegelnden Bildes durch stille Reserven zu vermeiden.

5.25. IAS 38: Intangible Assets

Dieser Standard betrifft explizit alle nichtmateriellen Wirtschaftsgüter, die nicht schon in anderen Standards

behandelt worden sind. IAS 38.3 zählt eine Vielzahl spezifischer Sachverhalte auf, die bereits in anderen Standards behandelt werden, wie beispielsweise latente Steueransprüche (IAS 12), Vermögenswerte aus Leistungen an Arbeitnehmer (IAS 19) oder Geschäfts- oder Firmenwerte (u.a. IFRS 3). Es bleibt aber immer noch eine Vielzahl von möglichen Anwendungsfällen wie

- Werbung und öffentliche Meinung,
- Software- und Anwendungsentwicklung,
- Web-Portale und Web-Dienste,
- Training,
- *Start-up* (d.h., Kosten der Gründung und Inangangsetzung) sowie
- Forschung und Entwicklung.

Insgesamt besteht eine Fülle von Definitionen, was alles als immaterieller Vermögenswert betrachtet werden kann. IAS 38 enthält keine endgültige Festlegung auf bestimmte Arten von Vermögenswerten. Die Übersicht auf der Folge-seite gibt eine Zahl von möglichen „nichttraditionellen“ immateriellen Vermögenswerten, die möglicherweise als Geschäfts- oder Firmenwert in Erscheinung treten könnten.

5.25.1. Definitionen

Ein immaterieller Vermögensgegenstand kann mit einem materiellen Objekt kombiniert auftreten. Etwa kann Software von einem Datenträger abhängig und ggfs. mit diesem untrennbar verbunden sein (IAS 38.4). Das Unternehmen muß in diesem Fall einschätzen, ob die materielle Grundlage oder die in ihr verkörperte immaterielle Substanz wesentlicher und damit bilanzierungspflichtig ist.

Diese Regelung ist ein fakisches Wahlrecht.

Allgemeine Voraussetzung der Bilanzierbarkeit sind nach IAS 38.57:

Immat. Wertkategorie	Unternehmensbereich	Beispiele
Innovationskapital	Innovationspotential im Produktions- und Konstruktionsbereich	Beispiele: Software, Erfindungen, Rezepturen. Schutznormen: Patent, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster, Marke, Urheberrecht.
Humankapital	Personalbereich	Die in der Belegschaft vorhandene Summe aus Fachkompetenz, Sozialkompetenz und Methodenkompetenz; auch als gutes Betriebsklima und effektive und konfliktarme Zusammenarbeit oder vergegenständlicht als Knowledge-Datenbank denkbar.
Kundenkapital	Absatz und Marketing	Kundenlisten, Marktanteile, Kundenzufriedenheit, Marken, Abnehmerverträge, „Ruf“ des Unternehmens
Lieferantenkapital	Einkauf/Lager	Lieferverträge besonders bei knappen Ressourcen, Vorzugsbelieferung, Verträge mit „begehrten“ Lieferanten
Investorenkapital	Finanzbereich	Günstige Konditionen für die Eigen- und Fremdkapitalbeschaffung
Prozeßkapital	Organisationsbereich	Funktionierendes Produktionssystem, hohe Prozeßfähigkeit, gute Qualitätsfähigkeit, funktionierendes und von den Mitarbeitern akzeptiertes Qualitätsmanagementsystem, funktionierendes Kommunikationssystem
Standortkapital	Strategische Planung	Standortvorteile, Outsourcing, Globalisierung

- die technische Machbarkeit der Fertigstellung und praktischen Nutzbarkeit des immateriellen Vermögensgegenstandes,
- die Absicht, den immateriellen Vermögensgegenstand zu nutzen oder zu verkaufen,
- die Fähigkeit, den immateriellen Vermögensgegenstand zu nutzen oder zu verkaufen,
- ein Business Plan hierfür,
- die Verfügbarkeit der notwendigen technischen, finanziellen und anderen Ressourcen und,
- die Meßbarkeit und Zurechenbarkeit der entsprechenden Aufwendungen, so daß die Anschaffungs- oder Herstellungskosten des immateriellen Vermögensgegenstandes zuverlässig bestimmt werden können.

Identifizierbarkeit bedeutet, daß der immaterielle Vermögenswert von anderen Vermögenswerten und insbesondere vom Geschäfts- oder Firmenwert getrennt unterscheidbar ist. Er muß daher selbständig verkauft, lizenziert oder sonst rechtsgeschäftlich übertragbar sein. Verfügungsmacht ist die tatsächliche Sachherrschaft im Sinne des Sachenrechts (IAS 38.13). Künftiger wirtschaftlicher Nutzen ist, was allgemein Teil der konstituiven Definition des Vermögens ist.

Sind diese Kriterien erfüllt, so ist der Gegenstand aktivierungspflichtig. Ein Wahlrecht in diesem Zusammenhang besteht nicht. Insofern ähnelt diese Regelung aber doch der deutschen kaufmännischen Vorsicht, denn die Kriterien sind vergleichsweise restriktiv. Selbsterstellte Marken- und ähnliche Rechts unterliegen nach IAS 38.63 einem ausdrücklichen Aktivierungsverbot; sie können gleichwohl aber erworben werden und unterliegen dann dem Standard.

5.25.2. Erstbewertung

Ein immaterieller Vermögensgegenstand darf nach IAS 38.21 nur bilanziert werden, wenn und insoweit er

- einen wahrscheinlichen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen vermittelt und
- die Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Gegenstandes zuverlässig bewertet werden können.

Die Bewertung bei Zugang ist stets mit Anschaffungs- oder Herstellungskosten (IAS 38.24). IAS 38.25 ff enthalten Einzelvorschriften für deren Bewertung.

Aktivierung als immaterieller Vermögenswert			
	<i>Forschung</i>	<i>Entwicklung</i>	<i>Weiterentwicklung</i>
HGB	Verbot	Verbot neu: Pflicht	Verbot neu: Pflicht
IAS 38	Verbot	Pflicht	Pflicht
Einbeziehung in Herstellkosten			
	<i>Forschung</i>	<i>Entwicklung</i>	<i>Weiterentwicklung</i>
HGB	Verbot	Verbot neu: Pflicht	Wahlrecht neu: Pflicht
IAS 38	Verbot	Pflicht	Pflicht

Bei Erwerb im Zusammenhang mit einer Vielzahl anderer Vermögensgegenstände, z.B. bei einer Unternehmensübernahme (IFRS 3), entsprechen die Anschaffungs- oder Herstellungskosten dem beizulegenden Zeitwert (*fair value*) des Gegenstandes (IAS 38.33). Weitere spezielle Erwerbsmethoden wären durch Zuwendungen der öffentlichen Hand und durch Tausch. Ein selbstgeschaffener Geschäfts- oder Firmenwert (*internally generated goodwill*) unterliegt einem Aktivierungsverbot (IAS 38.48) und stellt insofern eine stille Reserve dar.

Ein Beispiel illustriert die Erstbewertung:

Ein Unternehmen errichtet ein Internet-Portal für Direktbestellungen. Dies wird als neuer Vertriebsweg geplant. Die Geschäftsleitung gibt zunächst eine Machbarkeitsstudie in Auftrag. Dann werden Soft- und Hardwareanforderungen definiert und die Entwicklung der eigentlichen Web-Anwendung in verschiedenen Programmiersprachen (PHP, SQL, PERL) wird durchgeführt. Zudem werden zahlreiche Grafikobjekte für die Web-Oberfläche von Grafikern entworfen und als GIF-Elemente und Flash-Animationen bereitgestellt. Zugleich wird die Anbindung an das vom Unternehmen schon länger benutzte ERP-System entwickelt, um die Kundenbestellungen direkt aus der Webseite heraus buchen und abwickeln zu können. Schließlich werden Vertriebsmitarbeiter und Mitarbeiter im Rechnungswesen in der Anwendung des neuen Systems geschult.

Die Machbarkeitsstudie fällt vor der eigentlichen technischen Realisierung an. Sie ist daher eine Forschungsaufwendung und erfolgswirksam als Aufwand zu erfassen.

Die Definition der Soft- und Hardwareanforderungen, die eigentliche Programmierung und grafikmäßige Gestaltung sowie die Entwicklung der Anbindung an die bestehende Buchführung sind Entwicklungsaufwendung. Sie wären nach altem Handelsrecht ebenfalls Aufwendungen, sind aber nach IFRS und nach neuem Handelsrecht als Herstellungskosten eines immateriellen Vermögensgegenstandes „Web-Portal“ zu aktivieren.

Die Mitarbeiterschulungen schließlich entstehen erst nach der Entwicklung und sind wiederum rein erfolgswirksam zu erfassen.

IAS 38 fordert außerdem, daß für die Aktivierung eines immateriellen Vermögensgegenstandes dessen Verkaufbarkeit demonstriert werden muß. Zwei Szenarien demonstrieren, was das bedeutet:

Szenario 1: Ein Unternehmen entwickelt eine bahnbrechende hard- und softwarebasierte Sicherheitstechnik, die es Internetnutzern erlaubt, sich zuverlässig der staatlichen Überwachung zu entziehen. Das Produkt wurde bereits erfolgreich getestet. Ein Business Plan enthält erfolversprechende Zahlen. Erste Bestellungen liegen vor; für die Aufnahme der Produktion besteht eine Kreditzusage einer Bank.

In diesem Fall wäre das Objekt als selbstentwickelter immaterieller Vermögensgegenstand aktivierungspflichtig. Die Herstellungskosten müßten beispielsweise

Bilanzielle Behandlung von immateriellen Vermögensgegenständen nach IAS/IFRS und nach neuem Handelsrecht

Grundsätzliche Regel: Als Entwicklungsaufwand aktivierungspflichtig ist alles, was in direktem Zusammenhang zur Entwicklung eines bestimmten identifizierbaren immateriellen Vermögensgegenstandes steht, wenn die Wirtschaftlichkeit des Entwicklungsergebnisses, die Verkaufsabsicht, die Nutzbarkeit des Entwicklungsergebnisses, ein konkreter Business Plan und die Fähigkeit der Unternehmung, den Gegenstand zu verkaufen und ihm Entwicklungskosten direkt zuzuweisen bestehen (IAS 38.57). Alle anderen Größen sind aufwandswirksam zu erfassen. Das betrifft insbesondere Forschung sowie Verwaltung und Vertrieb.

Erfolgswirksam zu erfassender Forschungsaufwand liegt in folgenden Fällen vor:

- Suche nach grundlegenden Naturgesetzmäßigkeiten,
- Machbarkeitsstudien (als spezielle Marktforschung), die die grundsätzliche Realisierbarkeit bestimmter Produktkategorien oder Leistungsarten bewerten,
- Suche nach neuen Materialien, Verfahren, Sicherheitstechniken

Aktivierungspflichtige Entwicklungsaufwendungen wären beispielsweise:

- Gebühren des Patent- und Markenamtes für die Eintragung von Schutzrechten,
- Entwürfe und Konstruktionsaufwendungen für bestimmte Produkte,
- Personalaufwendungen für Probanden, Testpersonen usw.,
- Bau und Test von Prototypen,
- Bewertung konkreter Alternativen bei Produktgestaltung oder Wahl technischer Grundlagen oder Realisierungsmethoden,
- Aufwendungen zur Herbeiführung der Serienreife,
- Aufwendungen für Pilotanlagen, Prüfstände und ähnliche Testeinrichtungen,
- Auftragsforschungsleistung Dritter, wenn dabei ein konkretes, für bestimmte Produkte oder Leistungen nutzbares Ergebnis erzielt wurde.

Hingegen gehören zum Vertriebsaufwand:

- die allgemeine Marktforschung,
- spezielle Marktforschung beispielsweise hinsichtlich Kundenzufriedenheit, Produktsicherheit (z.B. im Zusammenhang mit dem Qualitätsmanagement und mit ISO 9000),
- Untersuchungen von Produkten der Mitbewerber.

Schwierig kann die Zuordnung von späteren Produktverbesserungen sein. Sie sind Aufwendungen, wenn sie einen Zustand erhalten, der bisher schon bestand – z.B. wenn neue technische Standards zusätzlich berücksichtigt werden (insbesondere bei Software und Web-Anwendungen häufig), und aktivierungspflichtig, wenn zusätzliche Eigenschaften integriert werden (neue Version, neuer Typ usw).

die Kosten für die Programmierung, das Chip-Design, die Eintragung von Schutzrechten usw. enthalten. Die Abschreibungsdauer würde sich nach den zugrundeliegenden Schutzrechtsnormen richten. Eine außerplanmäßige Abschreibung wäre jedoch möglich, wenn beispielsweise ein Wettbewerber nach einigen Jahren eine andere, unserem System überlegene Technik einführt, so daß unser Produkt keine Zukunft mehr hat.

Es kann aber auch ganz anders kommen:

Szenario 1: Die aus Szenario 1 bekannte Sicherheitstechnik wird vor ihrer Marktreife durch die Publikation der Patentschrift auch der Regierung bekannt. Diese erkennt, daß damit auch die Energierationierung umgangen werden kann, die derzeit durch Einführung neuer Stromzähler vorbereitet wird. Das Verfahren wird daraufhin verboten. Die Bank zieht ihre Kreditzusage zurück und Bestellungen platzen.

Die wirtschaftliche Realisierbarkeit der Erfindung ist damit zweifelhaft. Eine Aktivierung der Entwicklungsaufwendungen entfällt daher. Die Entwicklungsaufwendungen sind „nur“ erfolgswirksam zu erfassen.

Die Aktivierung des immateriellen Vermögensgegenstandes kann jedoch wieder in Frage kommen, wenn der zugrundeliegende Business Plan verändert wird. Beispielsweise kann der Anbieter des innovativen Produktes nach dem Verbot im Inland nur noch für das Ausland produzieren. Das würde u.U. die Aktivierungsfähigkeit wieder herstellen.

5.25.3. Forschung und Entwicklung

Dies konkretisiert sich in den Regelungen zur Forschung und Entwicklung, die ein häufiges Anwendungsproblem des IAS 38 sind. Grundsätzlich darf auch ein selbstgeschaffener immaterieller Vermögenswert aktiviert werden, wenn er identifizierbar ist, es also einen feststellbaren künftigen wirtschaftlichen Nutzen gibt, und die Herstellkosten verlässlich bestimmbar sind (IAS 38.51). Der Standard wendet diese Grundlage auf die Forschung und Entwicklung an und unterscheidet dabei zwischen der Forschungsphase (IAS 38.54 ff) und der Entwicklungsphase (IAS 38.57 ff) eines immateriellen Vermögensgegenstandes, wobei gilt:

- Forschung ist die planmäßige Suche nach neuen Erkenntnissen;
- Entwicklung ist die Suche nach neuen Anwendungsmöglichkeiten für bestehende Erkenntnisse.

Beide Teilbereiche können fließend ineinander übergehen, so daß eine scharfe Abgrenzung oft unmöglich ist. IAS 38.54 ff enthalten jedoch Hinweise zur Abgrenzung. Generell kann man die Forschung unterteilen in

- Grundlagenforschung: Dieser Bereich befaßt sich mit der allgemeinen Suche nach neuen Erkenntnissen unabhängig von deren eventueller Anwendbarkeit,
- Zweckforschung befaßt sich mit der Suche neuer Erkenntnisse auf eine bestimmte beabsichtigte Anwendung hin.

Die Entwicklung kann man unterteilen in:

- **Neuentwicklung** befaßt sich mit der Entwicklung neuer Produkte oder Leistungen, die auf vorheriger Grundlagen- oder Zweckforschung beruhen,
- **Weiterentwicklung** befaßt sich mit der Fortentwicklung bestehender Produkte oder Leistungen, wobei auch neue Erkenntnisse einfließen können.

Nicht zur Forschung und Entwicklung gehört die allgemeine Marktforschung. Obwohl sie sich ebenfalls auf die Gewinnung von Erkenntnissen (z.B. über Märkte, Produkte oder Konkurrenten) richtet, wird sie dem Vertriebsaufwand zugeordnet, weil die durch die Marktforschung gewonnenen Erkenntnisse i.d.R. nicht (oder nicht direkt) der Entwicklung neuer Produkte oder Leistungen dienen, sondern „nur“ der Steigerung des Umsatzes.

Die Aufwendungen im Zusammenhang mit Forschung und Entwicklung müssen daher entsprechend der oben dargestellten Grundregel gegliedert werden, so daß die Forschungsaufwendungen erfolgswirksam erfaßt und die Entwicklungsaufwendungen aktiviert werden können. Zu Forschungs- und Entwicklungsaufwand führen beispielsweise:

- Auf die Entdeckung neuer Erkenntnisse gerichtete Laborforschung,
- Suche nach Verwendungsmöglichkeiten für neue Forschungsergebnisse oder neue Erkenntnisse,
- Konzeption und Entwurf von möglichen Produkt- und Verfahrensvarianten,
- Entwurf, Konstruktion, Test und Markterprobung von Prototypen, Versuchsmodellen oder ähnlichen experimentellen Produkten,
- Entwurf, Konstruktion und Betrieb von Versuchsanlagen.

Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand kann damit in nahezu allen Aufwands- und Kostenarten vorkommen:

- Lohn- und Personalkosten einschließlich Sozialversicherung,
- Besondere Versicherungen, speziell Unfall-, Haftpflicht- und Sachversicherungen,
- Materialkosten verschiedener Art,
- Abschreibung, Zinsen, Finanzierung, Sachkosten,
- Externe Kosten für die Inanspruchnahme von Prüflabors, Gutachten, Beratern und anderen Dienstleistungen Dritter,
- Verwaltungs- und Vertriebskosten.

Nicht zu den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen hingegen gehören:

- Probe- und Testläufe bei Aufnahme der tatsächlichen (auf dem Markt abzusetzenden) Produktion (diese gehören zu den Rüstkosten),
- Probe- und Testläufe bei Inbetriebnahme neuer Anlagen und Maschinen (z.B. im Zusammenhang mit deren Erwerb und Installation),
- Qualitätskontrollen während laufender Fertigung einschließlich aller routinemäßigen Stichproben oder sonstigen Kontrollen der hergestellten Produkte,

- Fortwährende Bemühungen um Qualitätsverbesserung (diese gehören dem → Qualitätsmanagement an),
- Anpassung einer bestehenden Leistungsfähigkeit an Markterfordernisse (etwa Kundenbedürfnisse, Nachfragestruktur), an gesetzliche Standards (etwa Umweltgesetzgebung) oder an behördliche Vorschriften (etwa Auflagen),
- saisonale und andere periodische Änderungen des Design oder der Verpackung oder sonstigen Aufmachung von bestehenden Produkten.

Hierbei bestehen faktische Ermessensspielräume, also neue Defacto-Wahlrechte. Beispielsweise könnten Aufwendungen für die Einführung eines neuen Produktionsverfahrens mit dem Argument aufwandswirksam als Forschungsaufwendungen erfaßt werden, sie seien nicht einem bestimmten Produkt zurechenbar. Es wäre kein identifizierbarer Vermögensgegenstand vorhanden. Gleichmaßen könnte aber auch ein Teil oder der Gesamtbeitrag der Aufwendungen für das neue Verfahren einem bereits bestehenden immateriellen Vermögensgegenstand hinzuaktiviert werden. Das ist insbesondere der Fall, wenn die Produktionstechnik sich auf die Herstellung eines Gegenstandes richtet, für den bereits in der Vergangenheit ein immaterieller Vermögensgegenstand aktiviert wurde. Schließlich ergibt sich auch ein Problem der zeitlichen Abgrenzung und damit indirekt der Rechnungsabgrenzung, denn es kann stets argumentiert werden, daß die Entwicklung der neuen Produktionstechnik zunächst auf Grundlagenforschung beruhte und dann in die Entwicklung überging.

5.25.4. Folgebewertung

Die Bewertung nach dem erstmaligen Ansatz hat nach IAS 38.72 nach dem

- Anschaffungskostenmodell oder dem
- Neubewertungsmodell

zu erfolgen. Beim Anschaffungskostenmodell ist der erstmalige Ansatz planmäßig abzuschreiben; beim Neubewertungsmodell ist jede Periode ein *impairment test* vorzunehmen.

Führt eine Neubewertung zu einer Erhöhung des Buchwertes, so ist die Wertsteigerung direkt im Eigenkapital als Neubewertungsrücklage zu erfassen (IAS 38.85); wurde allerdings nur eine frühere Wertminderung rückgängig gemacht, so darf dies erfolgswirksam erfaßt werden. Wertminderungen sind stets erfolgswirksam zu erfassen (IAS 38.86), soweit sie ggfs. vorhandene Neubewertungsrücklagen übersteigen.

Hinsichtlich der Nutzungsdauer macht IAS 38 keine absoluten Angaben mehr; vielmehr hat das Unternehmen die zu erwartende Nutzungsdauer zuverlässig zu schätzen. Die Dauer des Produktrechtsschutzes kann hierbei eine Obergrenze abgeben:

- Patent: 20 Jahre,
- Gebrauchsmuster: 10 Jahre,
- Geschmacksmuster: 25 Jahre,
- Marke: unbegrenzt, in Einheiten zu jeweils 10 Jahren und

- Urheberrecht: 70 Jahre ab Tod des letzten Urhebers des Werkes.

Ist keine definitive Obergrenze feststellbar, wie bei der Marke, oder die tatsächliche erwartungsgemäße Nutzungsdauer wesentlich kürzer als die theoretisch mögliche Schutzdauer, so bietet IAS 38.90 eine Vielzahl von Entscheidungsrichtlinien an, beispielsweise technische Veralterung, voraussichtliche tatsächliche Nutzungsdauer, typische Produktlebenszyklen, voraussichtliche Handlungen der Konkurrenz usw.

Die Abschreibungsmethode soll den erwarteten tatsächlichen Wertverlauf abbilden und muß linear sein, wenn dieser nicht zuverlässig bestimmt werden kann (IAS 38.97). Der Restwert ist null, falls kein anderer Restwert verlässlich bestimmt werden kann (IAS 38.100).

5.25.5. Angaben

IAS 38.118 verlangt eine Fülle von Anhangsangaben für jede Gruppe von immateriellen Vermögensgegenständen. Auch sind die zugrundegelegte Nutzungsdauer, die Abschreibungsmethode sowie umfangreiche Informationen über die Entwicklung der Buchwerte im Jahresvergleich anzugeben.

Die bilanzielle Behandlung immaterieller Vermögensgegenstände gehört zu den kompliziertesten Themen der IFRS. Wir betrachten vertiefen an zwei Exkursen, wie schwierig und bisweilen kontrovers die bilanzielle Behandlung einzelner Arten von Vermögensgegenständen sein kann – und wie unterschiedliche Dinge bilanzierungsfähig sind.

5.25.6. Exkurs 1: Markenrechte als immaterielle Vermögensgegenstände

Markenrechte sind Rechte an Marken im Sinne des Markengesetzes. Die wirtschaftliche Bedeutung von Marken nimmt aufgrund einer Vielzahl von Faktoren zu, u.a. wegen

- der zunehmenden Sättigung von Märkten,
- der Entwicklung hin zur Dienstleistungs- und zur Kommunikationsgesellschaft, in der Leistungen i.d.R. nur noch durch die Marke unterscheidbar sind,
- der Verkürzung von Produktlebenszyklen und
- der Entwicklung hin zur außengeleiteten Gesellschaft.

Zwecke der Markenbewertung: Die Bewertung von Markenrechten dient nicht nur ihrer Bilanzierung, sondern hat darüber hinausgehende Ziele:

- Objektivere Preisfindung bei Lizenzvergabe
- Sicherheit bei Verhandlungen über Übernahmen und Unternehmenskäufe
- Verbesserung der Bonität insbesondere bei Rating-Modellen hinsichtlich Basel II
- Bessere Schnittstelle zum Finanz-Controlling
- Orientierungspunkt und Erfolgsmaß für das Marken-Management

Verfahren der Markenbewertung: Mangels einer einheitlichen und akzeptierten Definition werden eine Vielzahl

konkurrierender Modelle gehandelt, denen kein einheitlicher Standard zugrundeliegt. Auch IAS 38 hat hier nicht zu einer Standardisierung geführt. Allgemein unterscheidet man aber Globalmodelle und an einer Indikatorgröße orientierte Modelle.

Globalmodelle sind diejenigen Verfahren, die den Markenwert als Einheit betrachten und aus diesem Grund auch den Wert der Marke als Einheit quantifizieren. Hier lassen sich die folgenden Methoden differenzieren:

Verfahren der historischen Kosten: Der Markenwert wird aus der Summe der historischen Kosten bestimmt. Grundlage ist hier die Summe aller Investitionen, die in der Vergangenheit für den Aufbau der Marke nötig waren, das heißt Kosten für Forschung & Entwicklung, Werbung, Distribution usw. Die Problematik dieses Ansatzes liegt in der Veranschlagung der Kosten und in der Vermischung der Begriffe „Kosten“, „Aufwand“, „Ausgabe“ und „Auszahlung“. Zudem ist bei jüngeren oder erworbenen Marken die Kostenzurechnung einfach, bei langsam aufgebauten Marken aber oft nur schwer möglich. Zudem finden ausschließlich quantitative Größen Berücksichtigung; der Wert einer Marke liegt aber gerade in qualitativen Merkmalen wie zum Beispiel Bekanntheit und Image. Ferner sagt die Summe der verursachten Kosten nichts über die Stärke einer Marke aus, denn gerade schwache Marken verschlingen oft erhebliche Mittel, wie zum Beispiel die Kosten für verstärkte Werbung.

Verfahren der Wiederbeschaffungskosten: Dieses Verfahren versucht, die Probleme bei der Bestimmung der historischen Werte zu umgehen, indem die Kosten angesetzt werden, die heute nötig wären, um eine identische Marke zu kreieren. Grundlage ist hier also die Summe der imaginären, aktuellen Anschaffungskosten einer Marke gleicher Stärke. Kritik ist hier ebenfalls die die einfältige Betrachtung auf allein quantitativer Basis, die relevante Größen vernachlässigt. Eine Marke kennzeichnet sich durch ihre Einmaligkeit aus, was der Annahme entgegensteht, eine identische Marke zu entwickeln.

Marktwertorientierte Verfahren: Der Wert einer Marke wird hier am Verkaufspreis, als Ergebnis aus Angebot und Nachfrage, festgemacht, den sie am Markt erzielen würde. Dieser Wert ist weitaus objektiver, wenn er durch Verhandlungen bestimmbar ist; Hauptproblem ist aber, daß kein Markenmarkt etwa vergleichbar zum Immobilienmarkt besteht, die Bestimmung des potentiellen Verkaufspreises also außerordentlich schwierig sein kann und bei Vorliegen von Ergebnissen konkreter Verhandlungen stets nur eine Momentaufnahme und keine Trendanalyse bietet. Transaktionen Dritter oder anderer Marken bieten zudem kaum eine Orientierungshilfe, da jede Marke ein Individuum darstellt, und Käufer mit der Akquise unterschiedliche Zielsetzungen verfolgen, die den Kaufpreis determinieren. Voraussetzung müßte sein, daß zum Vergleich eine aktuelle Transaktion auf dem gleichen Produktmarkt eines isolierten Zeichens vorliegt, welche in der Realität fast den Grad der Unmöglichkeit erreicht.

Premium-Pricing-Verfahren: Eine Sonderform des Marktwertverfahrens stellt das sogenannte „Premium-

Pricing“-Verfahren dar. Der Markenwert wird dabei aus der Differenz zwischen dem Preis des Markenprodukts und einem unmarkierten, sonst aber gleichartigen Produkts bemessen. Der Preis der markierten Ware wird konstant gehalten, während der Preis der unmarkierten variiert. Die so ermittelte Preisdifferenz ist folglich der Wert um den die Marke das Produkt anreichert, der Marktwert, den der Kunde bereit ist, für den psychologischen Zusatznutzen Marke zu zahlen. Diese Methode bietet einfache Datengewinnung aus der Marktforschung, leidet aber unter „Verzerrungen“ der Erkenntnisse, wenn die Qualität oder andere relevante Eigenschaften des unmarkierten Produktes nicht mit dem der Markenware übereinstimmen, was häufig der Fall ist. Zudem kommt es bei Nischenprodukten oft zu Überbewertungen.

Hedonischer Ansatz: Ein weiterer an Marktpreisen festgemachter Ansatz ist die sogenannte hedonische Theorie. Hedonische Preise sind im Wesentlichen Marktpreise, d.h., die Preise, die ein Kunde als seine persönliche Bewertung der einzelnen Produktmerkmale insgesamt zahlen würde. Auf die Problematik der Markenwertbestimmung angewandt kann so der Wert der Marke isoliert von anderen Produkteigenschaften betrachtet werden. Das ist allerdings im Kern nichts anderes als das Premium-Pricing-Verfahren, denn der Markenwert ist dann einfach der Wert des Produktelementes „Marke“.

2. Indikatorenorientierte Modelle bewerten den Markenwert anhand bestimmter Indikatoren, die als Katalog relevanter Kriterien festgelegt und einzeln bewertet werden. Der Markenwert ergibt sich im Rahmen eines Rating-Modelles aus der (zumeist gewichteten) Summe dieser Einzelindikatoren.

Cash-flow-Verfahren: Beim Cash-flow-Verfahren ist der Markenwert definiert als der Barwert aller zukünftigen Einzahlungsüberschüsse, die durch die Marke erzielt werden. Insofern wird der Cash-flow als alleiniger Indikator für den Markenwert gesehen. Es gestaltet sich allerdings schwierig, zukünftige Ein- und Auszahlungsströme sowie die (theoretisch ja unendliche) Lebensdauer der Marke zu schätzen; das Verfahren hat also die gleichen Schwierigkeiten wie die dynamischen Investitionsrechenverfahren. Zusätzlich liegt auch hier wieder ein Abgrenzungsproblem vor, das in der Isolation des nur auf der Marke beruhenden Cash-flows liegt. Insbesondere bei stark differenzierten Unternehmen treten hier schnell Divergenzen auf.

Scoring-Modelle: Scoring-Modelle gehören zu den indikatorenorientierten Verfahren und versuchen, dem multidimensionalen Problem der Markenbewertung durch Berücksichtigung aller möglichen Einflußfaktoren Sorge zu tragen. Die Zerlegung in einzelne relevante Kriterien ermöglicht so eine Bewertung nach Punkten, die gewichtet werden und dann zu einem Wert verdichtet werden. Das bekannteste Beispiel ist die sogenannte Markenbilanz von A.C. Nielsen, die die folgenden in 6 Kategorien unterteilte Kriterien als Indikatoren für den Markenwert heranzieht:

- Definition des relevanten Marktes: Marktwert, Entwicklung des Marktes und Wertschöpfung des Marktes.
- Marktanteil der Marke: wertmäßiger und relativer Marktanteil, die Marktanteilsentwicklung und Gewinnmarktanteil.
- Sicht des Handels: gewichtete Distribution und die Handelsattraktivität der Marke.
- Anstrengungen des Markeninhabers: Produktqualität, Preisverhalten der Marke, „Share of Voice“ (d.h., im wesentlichen „erzielte Bekanntheit“).
- Gesamtheit der Vorstellungen der Konsumenten: Markentreue, das Vertrauenskapital der Marke, „Share of Mind“ (d.h., im wesentlichen „Wiedererkennungswert“), Werbeerinnerung und Marken-Identifikation.
- Geltungsbereich der Marke: Internationalität und internationaler Markenschutz.

Diese Kriterien werden nach ihrem angenommenen Einfluß auf den Markenwert gewichtet und zu einem Ergebniswert verrechnet.

Das Markenbewertungsmodell der Interbrand Ltd. berücksichtigt sieben Kategorien und knapp hundert Einzelindikatoren:

- Marktführerschaft, das heißt, die Fähigkeit den Markt zu beeinflussen,
- Markenstabilität, das heißt die Resistenz in Krisensituationen,
- Relevanter Markt,
- Trend der Marke, das heißt, ihr Wachstumspotential,
- Internationalität der Marke,
- Marketingunterstützung, das heißt Qualität und Kontinuität und
- rechtlicher Schutz der Marke.

Auch hier werden die in diesen Kategorien festgelegten Einzelindikatoren bewertet und zu einem gewichteten Gesamtergebnis verdichtet.

Allgemein sind Scoring-Modelle weitaus differenzierter und tendenziell objektiver als Globalverfahren; sie sind aber auch mit erheblich größerem Aufwand verbunden und verursachen daher auch mehr Kosten. Problematisch ist auch oft die Abgrenzung der relevanten Teilmärkte, wenn Marken marktübergreifende Bekanntheit besitzen, was häufig wenn nicht der Regelfall ist („Persil“, „Golf“). Zudem können Scoring-Verfahren für junge Märkte oder junge Marken unpraktikabel sein bzw. die Gewinnung valider Daten kann unmöglich oder sehr problematisch werden. Für Start-Ups oder Mittelständler sind sie daher faktisch oft nicht verfügbar oder erreichbar.

Es besteht ein Synergieeffekt zwischen Markenbewertung und finanziellem Rating insbesondere unter Basel-II-Gesichtspunkten. Ein hoher M. kann auch wenn er nicht bilanzierungsfähig, ist die Bonität erhöhen. Strategisch bedeutet dies, daß das Rating von Kreditnehmern und die Markenbewertung Leistungen sind, die in einer sinnvollen Differenzierungsstrategie kombiniert angeboten werden können. Ratingagenturen bieten daher vielfach auch Markenbewertung als Parallelleistung an.

5.25.7. Exkurs 2: Bilanzierung von Webseiten

Auch Webseiten und ihre zugehörigen Domains sind der Behandlung als immaterielle Vermögensgegenstände nach IAS 38 zugänglich. Während man unter einer Domain einen virtuellen Speicherbereich versteht, der durch einen Namen (Domainname) eindeutig identifiziert ist, bezeichnet der Begriff „Webseite“ die Gesamtheit der unter einer Domain hinterlegten Dateien. Diese können rein gestalterischer Art sein, d.h., aus Grafikelementen und der Seitenbeschreibungssprache HTML bzw. deren Erweiterung CSS bestehen, oder auch ausführbaren Code enthalten, etwa in JavaScript, als JavaApplet, als CGI, PHP, Perl-Skript oder in beliebiger anderer Form. Die Webseite ist damit eine Form der Software, wobei die Anwendung des BMF-Schreibens vom 20.01.1992 (IV B 2 - S 1280 - 1/92) problematisch sein kann, denn dort wird definiert, daß Software nur ist, was Befehle an den Rechner gibt, wohingegen es zweifelhaft sein kann, ob HTML-Kommandos Befehle im Sinne des BMF-Schreibens sind. Der Webseite kommt aber i.d.R. ein identifizierbarer künftiger wirtschaftlicher Nutzen zu, so daß eine Bilanzierungsfähigkeit nach IAS 38 prinzipiell gegeben ist. Grundlage hierfür ist der urheberrechtliche Schutz der Webseite. Dieser ergibt sich i.d.R. aus

- einer gewissen künstlerischen Gestaltungshöhe (§2 Abs. 1 UrhG),
- der Qualifikation als Computerprogramm im Sinne des §69a UrhG,
- dokumentarischem Charakter z.B. bei Sammel- oder Datenbankseiten (§4 Abs. 1 und 2 UrhG).

Bilanziell ergeben sich hier allerdings gleich drei mögliche Arten der Behandlung von Webseiten: Als Vermögensgegenstände, als Rechnungsabgrenzungsposten oder als Aufwendungen. Welche Methode zu wählen ist, kann auch aus IAS 38 nicht eindeutig geschlossen werden.

Die Webseite als Vermögensgegenstand: Um eine Domain (und/oder die Webseite) als Vermögen bzw. als Wirtschaftsgut zu qualifizieren, sie also zu aktivieren, müßte sie

- im steuerrechtlichen Sinne einen wirtschaftlichen Wert verkörpern, selbständig bewertbar sein, von den Ausgaben abgrenzbar sein und einen mehrjährigen greifbaren Nutzen vermitteln und
- im Sinne der IFRS als Ergebnis vergangener Ereignisse eine vom Unternehmen kontrollierte Ressource sein, die einen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen vermitteln.

Selbständige Bewertbarkeit setzt die Möglichkeit der Zuweisung eines Einzelwertes voraus. Dies ist u.U. gegeben, wenn Entwicklungskosten einem Web-Projekt einzeln zurechenbar sind. Für die zugrundeliegende Domain ist oft ein Kaufpreis identifizierbar. Dies erlaubt oft eine steuerliche Aktivierung; im Handelsrecht liegt die Latte mit dem Verkehrsfähigkeitskriterium aber wesentlich höher. Vielfach ist keine selbständige Nutzbarkeit gegeben, selbst dann nicht, wenn das Unternehmen eine Projektionsfläche für fremde Banner zur Verfügung stellt,

weil die konkrete einzelne Webseite keinem anderen Unternehmen einen Nutzen vermitteln würde. Im Rahmen der internationalen Rechnungslegung ist eine Aktivierung allerdings vielfach zu bejahen, weil die Webseite bzw. die Domain stets durch vergangene Ereignisse in den Einflußbereich der Unternehmung kommt, und in der Regel einen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen verspricht, nicht nur dann, wenn über die Webseite verkauft wird, sondern schon dann, wenn die Webseite zur Bekanntmachung des Unternehmens bzw. zu seiner Werbung beiträgt. Bei der Umstellung auf IAS müssen also oft Webseiten bewertet und bilanziert werden, die zuvor im handelsrechtlichen Sinne nicht bilanzierungsfähig gewesen wären.

Die Webseite als Aufwendung: Eine Webseite kann stets als Aufwand qualifiziert werden, wenn zu ihrer Erstellung Mittel verbraucht worden sind. Steuerlich handelt es sich dann um Betriebsausgaben. Die Behandlung als Aufwand bietet sich an, wenn eine Aktivierung unmöglich ist. Webseiten, die primär der Produkt- oder Unternehmenswerbung dienen, sind i.d.R. als Aufwand zu qualifizieren, schon alleine aufgrund der Analogie zu herkömmlichen Werbefeldzügen, die auch stets „nur“ als Aufwand behandelt wurden. Wenn die bilanzielle Behandlung nach IAS 38 und die nach deutschem Steuerrecht sich voneinander unterscheiden, kann eine *temporary difference* im Sinne des IAS 12 entstehen.

Die Verbindung zum Firmenwert: Unter dem sogenannten Geschäfts- oder Firmenwert versteht man den Teil des realisierten oder erwarteten Verkaufspreises für ein Unternehmen, der die Summe der Werte der Aktiva abzüglich der Passiva übersteigt (IFRS 3). Der Firmenwert („*Goodwill*“) artikuliert damit die nicht bewerteten Vermögensgegenstände, die sich jedoch dennoch im Unternehmen befinden, und stellt den wirklichen Marktwert der Unternehmensgesamtheit dar. Selbst wenn eine Webseite als Aufwendung behandelt worden ist, also keinen bilanziellen Niederschlag gefunden hat, kann sie oft den Firmenwert steigern; sie wird damit indirekt zu einem Wirtschaftsgut, wenn das Unternehmen als Ganzes verkauft wird, etwa bei einer Übernahme. Die Webseiten teilen damit das Schicksal zahlreicher immaterieller Wirtschaftsgüter. Bei Aktivierung nach IAS 38 fällt das Problem nur noch in „entschärfter“ Version an, weil eine Bewertung zwar zuvor stattgefunden hat, aber durch den Geschäfts- oder Firmenwert eine Auf- oder Abwertung eintreten kann.

Die Webseite als Rechnungsabgrenzungsposten: Aktive (transitorische) Rechnungsabgrenzungsposten liegen vor, wenn in einer Rechnungsperiode Aufwendungen für die Zeit nach Ende dieser Rechnungsperiode vorweggenommen werden (u.a. §250 Abs. 1 HGB). Ist die Ertragswirkung einer Webseite klar bestimmbar auf eine spätere Rechnungsperiode anzusetzen, so kann es in Frage kommen, die Aufwendungen einer Periode als aktiven Rechnungsabgrenzungsposten zu behandeln; das setzt aber mindestens eine statistisch zuverlässige Einschätzung der zu erwartenden Ertragswirkung voraus. Da die meisten Webseiten erst langfristig zu Erträgen aber sogleich zu Aufwendungen führen, wäre eine solche

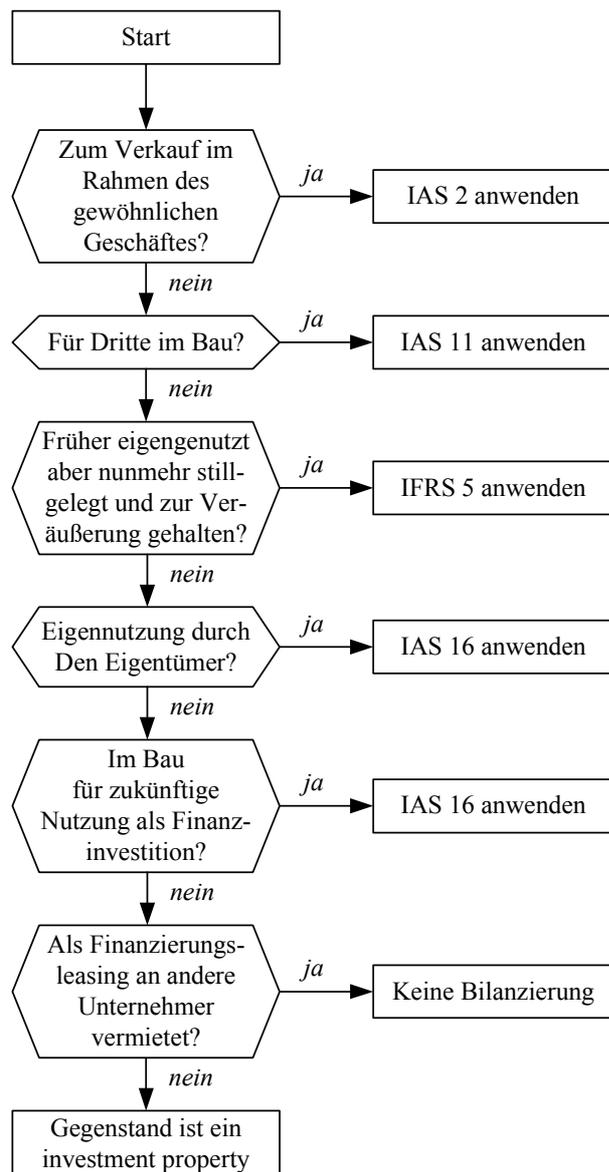
Situation an sich häufig, aber die Bewertung kann problematisch sein.

5.26. IAS 40: Investment Property

Dieser Standard betrifft Grund und Boden sowie darauf befindliche Investitionen, die als Finanzinvestition gehalten werden. Eine Finanzinvestition liegt nach IAS 40.5 nur vor, wenn die Immobilie

- zu Spekulationszwecken oder
- zur Erzielung von Mieterträgen

gehalten wird, wobei im zweiten Fall das Erzielen von Mieterträgen nicht das Hauptgeschäft des Unternehmens sein sollte:



Diese Definition schließt eine Vielzahl von Fällen von der Behandlung nach IAS 40 aus, denn selbstgenutzte oder im Bau befindliche Immobilien werden schon nach anderen Standards bilanziert; die vorstehende Übersicht bietet eine Erweiterung und Visualisierung nach IAS 40.9. IAS 40 schließt hingegen nicht das Vorhandensein eines Leasingverhältnisses aus, d.h., auch eine im Rahmen eines *Finance Leasing* Verhältnisses gehaltene Immo-

lie kann neben der Bilanzierung als Leasingobjekt auch als *Investment Property* behandelt werden. Maßgeblich ist hier, ob ein *Finance Leasing* vorliegt: in diesem Fall wird der Vermögensgegenstand bekanntlich beim Leasingnehmer bilanziert, so daß er in der Bilanz des Leasinggebers nicht mehr erscheinen würde – auch dann nicht, wenn er als *Investment Property* behandelt wird.

Wird eine Immobilie nur teilweise als Finanzinvestition gehalten, so soll der Bilanzierende versuchen, diese Teile separat zu bilanzieren. Das entspricht der Aufteilung einer Immobilie nach Funktionszusammenhängen nach R 4.2 EStR und ist nicht selten: Wohnungen im Verwaltungsgebäude könnten Finanzinvestitionen sein, während das Verwaltungsgebäude selbst nach IAS 16 zu bilanzieren wäre. Im Rahmen der IFRS ist hier in IAS 16 vom *Component Approach* die Rede: jeder Vermögensgegenstand, der selbständig identifizierbar ist, ist auch einzeln zu bilanzieren. Nicht nur das Grundstück, der Rohbau, die Verglasung und die oben draufstehende Antennenanlage sind daher als individuelle Vermögensgegenstände zu erfassen, sondern auch die einzelnen verschiedenen Nutzungsarten können bei teilweiser Nutzung als *Investment Property* jeweils zu separater Bilanzierung führen.

Auch bei teilweiser Nutzung als *Investment Property* ist aber wieder die Abwägung zu IFRS 5 bedeutsam: Wird ein Grundstück nicht mehr benutzt, so kann es zwar eine Finanzinvestition sein; es kann aber auch „nur“ nach IAS 16 behandelt werden, wenn eine spätere neue Eigenutzung beabsichtigt wird, oder „nur“ nach IFRS 5, wenn die Schließung eines Geschäftsbereiches ansteht. Es kann auch gemäß IFRS 5 mit den darauf befindlichen Gebäuden und Anlagen eine Veräußerungsgruppe darstellen, wenn es insgesamt verkauft werden soll. Die Absicht des Bilanzierenden, wie er mit einem Vermögensgegenstand verfahren will, entscheidet also über dessen bilanzielle Behandlung.

Die auf einem Grundstück stehenden landwirtschaftlichen („biologischen“) Vermögensgegenstände schließlich werden immer nach dem nachfolgenden IAS 41 behandelt. Wird die Nutzung einer Immobilie hingegen verändert, so ist auch die entsprechende bilanzielle Behandlung zu verändern, d.h., die Immobilie ist umzugruppieren (IAS 40.57).

Insgesamt sind also nur recht weniger Arten von Immobilieneigentum erfaßt!

IAS 40 gewinnt auch insofern in der deutschen Bilanzwelt an Bedeutung, als daß das REITG ausdrücklich die Anwendung der internationalen Rechnungslegung bei Immobilien-Aktiengesellschaften verlangt.

In der Erstbewertung sind als Finanzinvestition gehaltene Immobilien, wie andere Vermögensgegenstände auch, zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten zu bewerten (IAS 40.20). Wird die als Finanzinvestition gehaltene Immobilie im Rahmen eines Finanzierungsleasing gehalten, so besteht der Anschaffungskostenwert aus dem beizulegenden Zeitwert oder der Höhe der Mindestleasingzahlungen

(IAS 40.25 verweist auf IAS 17.20) und ist mit einer Verbindlichkeit zu hinterlegen.

Für die Folgebewertung unterscheidet IAS 40.30 zwei Bewertungsmodelle:

- Das *fair value model* bewertet die Vermögensgegenstände zunächst nach dem beizulegenden Zeitwert, bucht dann Änderungen des Wertes erfolgswirksam in die GuV-Rechnung aus,
- Das *cost model* bewertet die Vermögensgegenstände zu Herstellungskosten.

Dieses Wahlrecht ist unternehmensweis für alle Finanzinvestitionen anzuwenden (IAS 40.32a). Ist eine als Finanzinvestition gehaltene Immobilie Teil eines Operate Leasings (selten!), dann ist stets das *fair value model* anzuwenden. IAS 40.32 legt dem Unternehmen nahe, den *fair value* durch einen Gutachter bestimmen zu lassen. *Fair value* (beizulegender Zeitwert) ist stets der Wert, der unter sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Vertragsparteien erzielbar wäre (IAS 40.5) und hat nichts mit einer deutschen Einheitsbewertung zu tun.

Beim Anschaffungskostenmodell (*cost model*) soll das Unternehmen die entsprechenden Abschreibungen erfassen. IAS 40 macht keine detaillierten Regelungen über Abschreibungen, die nur für Finanzinvestitionen gelten, fordert aber die Offenlegung der angewandten Abschreibungsmethoden.

Die bilanziellen Offenlegungspflichten nach IAS 40 sind kumulativ zu anderen Angabepflichten z.B. nach IAS 17, wenn der Gegenstand geleast ist (IAS 40.74) und umfassen nach IAS 40.75 eine Vielzahl von Details zu Bilanzierung, Bewertung und Abgrenzung von anderen Immobilienarten.

5.27. IAS 41: Agriculture

Dieser letzte noch vom alten IASC in Kraft gesetzte Standard ist nur anzuwenden auf

- biologische Vermögenswerte (*biological assets*),
- landwirtschaftliche Erzeugnisse zum Zeitpunkt der Ernte und
- Subventionen, die mit der Landwirtschaft im Zusammenhang stehen, was im Rahmen der EU häufig sein dürfte.

Der Standard ist ausdrücklich nicht anwendbar auf Grundstücke, die landwirtschaftlich genutzt werden (diese sind nach IAS 16 zu behandeln) und immaterielle Vermögenswerte im Zusammenhang mit der Landwirtschaft wie gentechnische Verfahren oder den gewerblichen Rechtsschutz für neue Tier- oder Pflanzensorten, die nach IAS 38 zu behandeln sind.

Zum Zeitpunkt der Ernte findet der Standard nur Anwendung auf die landwirtschaftlichen Erzeugnisse, die die Früchte der biologischen Vermögenswerte darstellen; im Anschluß daran ist jedoch IAS 2 anwendbar. IAS 41 ist damit zeitlich auf den unmittelbaren Ernteprozess, nicht aber auf die weitergehende bilanzielle Behandlung land-

wirtschaftlicher Produkte bezogen. IAS 41 grenzt sich damit durch den Vorgang der Weiterverarbeitung landwirtschaftlicher Rohprodukte zu landwirtschaftlichen Erzeugnissen von IAS 2 ab.

Die nachstehende Übersicht aus IAS 41.4 (leicht verändert) verdeutlicht das sehr gut:

Biological Asset	Landwirtschaftl. Erzeugnis	Produkt aus Weiterverarb.
Schafe	Wolle	Garne, Teppiche
Bäume des Waldes	Gefällte Stämme	Bau- und Nutzholz
Pflanzen	Baumwolle	Fäden, Kleidung
	Geerntete Zuckerrohre	Zucker
Milchvieh	Milch	Käse
Schweine	Rümpfe geschlachteter Tiere	Würste, Räucherware, Schinken
Büsche	Blätter	Tee, Tabak, Haschisch
Weinstöcke	Weintrauben	Wein
Obstbäume	Gepflücktes Obst	Obstkonserven, Obstprodukte

Biologische Vermögenswerte und landwirtschaftliche Erzeugnisse dürfen nach IAS 41.10 nur und nur dann angesetzt werden, wenn

- das Unternehmen den Wert dieser Produkte aufgrund von Ereignissen der Vergangenheit kontrolliert und
- ein künftiger wirtschaftlicher Nutzen wahrscheinlich ist und
- ein beizulegender Zeitwert verlässlich bestimmt werden kann.

Das ist nicht nur beim Vorhandensein eines aktiven Marktes mit homogenen Preisen für gehandelte Produkte und vertragswilligen Käufern und Verkäufern der Fall (IAS 41.8), sondern auch dann, wenn die EU eine definierte Vernichtungsprämie oder einen planwirtschaftlichen Aufkaufpreis für die landwirtschaftlichen Produkte zahlt.

Der biologische Vermögenswert ist beim Erstansatz mit beizulegendem Zeitwert (*fair value*) abzüglich Verkaufskosten anzusetzen (IAS 41.13); landwirtschaftliche Erzeugnisse, die von solchen biologischen Vermögenswerten geerntet wurden, sind ebenfalls zum *fair value* minus Verkaufskosten anzusetzen, was jedoch einen höheren Wert darstellen kann. Werden die Produkte im Anschluß an die Ernte beim Landwirt gelagert, so ist der *fair value* zum Zeitpunkt der Ernte der Anschaffungs- oder Herstellungskostenwert, der in IAS 2 verlangt wird (IAS 41.13).

Subventionen, die einforderbar sind, sollen als Ertrag behandelt werden (IAS 41.34); Gleiches gilt für Zahlungen, die für die Nichtausübung einer landwirtschaftlichen

Tätigkeit geleistet werden (IAS 41.35), also den normalen Wahnsinn in der Europäischen Union.

Die offenlegungspflichtigen Tatbestände sind nach IAS 41.40 ff:

- der Gesamtbetrag des Gewinnes oder Verlustes beim erstmaligen Ansatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse,
- eine Beschreibung jeder Gruppe biologischer Vermögensgegenstände,
- Art der Tätigkeit, die mit jeder Art biologischer Vermögenswerte verbunden ist, sowie zugehörige finanzielle Maßgrößen und Produktmengen,
- Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden,
- Beizulegende Zeitwerte aller Gruppen von Vermögensgegenständen,
- Beschränkungen von Eigentumsrechten, Verpflichtungen für die Entwicklung und den Erwerb biologischer Vermögenswerte und Finanzrisikomanagementstrategien,
- eine Überleitungsrechnung vom Buchwert der Vermögenswerte am Ende der Vorperiode auf den Buchwert der Vermögenswerte am Ende der Berichtsperiode.

5.28. Die nächsten Standards

Weitere Standards erscheinen nunmehr unter IFRS-Denomination und werden im folgenden Kapitel dieses Werkes dargestellt. Dies widerspricht zwar der Reihenfolge der Darstellung der Standards in den offiziellen Publikationen, ist aber sachlogischer, denn wir konnten den Hauptteil dieses Werkes oben mit den grundlegendsten Überlegungen in IAS 1 beginnen. Die bisherigen IAS wurden ab 2005 bereits erstmalig durch neue IFRS ersetzt. Es ist davon auszugehen, daß in längerer Zeit viele

bisherigen IAS in neue IFRS übergehen und nur noch eine kleine Restmenge als IAS übrigbleibt.

Insbesondere steht eine Einführung der IFRS für kleine und mittelständische Unternehmens an. Sind die Standards bisher das zunehmend weltweit übliche Regelwerk für Konzerngesellschaften, also bisher eher für Großunternehmen, so ist eine Einführung auch für Personengesellschaften und Unternehmen, die im Sinne der hierfür möglichen (verschiedenen) Definitionen als „Mittelstand“ bezeichnet werden können geplant. Wie das aussehen wird, ist aber zum Zeitpunkt der Herstellung dieser Version des vorliegenden Werkes noch nicht absehbar. Theoretisch würden ja nahezu alle Standards Regelungen enthalten, die auch für Kleinunternehmen anwendbar wären. Es wird daher überlegt, das gesamte Regelwerk wie es ist auch für den Mittelstand einzuführen. Abweichende Meinungen wollen nur eine Teilmenge der Standards für kleinere Unternehmen verbindlich machen. Wie es am Ende ausgehen wird, ist derzeit nicht nich abzusehen, kann aber auf den Webseiten des Deutschen Rechnungslegungs Standards Committee e.V. (<http://www.drsc.de>) und natürlich beim International Financial Reporting Standards Board in London (<http://www.iasb.org>) verfolgt werden.

Mit der Einführung der Bilanzrechtsmodernisierung ist die Anwendung von wie auch immer reduzierten IFRS für kleine und mittelständische Unternehmen in Deutschland aber ohnehin unwahrscheinlich geworden, denn das HGB ist durch das BilMoG auf einen zeitgemäßen Stand gebracht und „zukunftsfest“ gemacht worden. Es soll gerade eine kostengünstige und einfache Alternative zu den komplexen IFRS darstellen. So gesehen haben wir also die IFRS für kleine und mittelständische Unternehmen längst: in Gestalt des neuen Handelsgesetzbuches!

6. Übersicht über die einzelnen IFRS

Da neue Standards unter der Bezeichnung „IFRS“ bekanntgegeben werden, bieten wir den Gepflogenheiten in verschiedenen Büchern sowie auch den Textausgaben widersprechend die Übersicht über die IFRS hinter der Diskussion der IASs, denn sie sind viel eher eine Fortsetzung des bisherigen Regelwerkes, denn als IFRS erscheinen neue Probleme, die den bisherigen Regelungsgehalt erweitern und/oder alte Standards ablösen.

Selbstverständlich besitzen alle Standards stets insgesamt volle Gültigkeit, ganz gleich ob Sie „IAS“ oder „IFRS“ heißen; die neue Denomination ist nur eine Umbenennung durch das neue IASB, das das IASC abgelöst hat.

6.1. IFRS 1: First-time Adoption of International Financial Reporting Standards

Dieser Standard regelt die Vorgehensweise, wenn eine Unternehmung von einem anderen Regelwerk erstmalig zu IFRS wechseln will. „*First-time Adoption*“ ist dabei definiert als der erstmalige ausdrückliche und vorbehaltlose Übergang zur internationalen Rechnungslegung – was beispielsweise beim Umstieg von HGB auf IFRS der Fall wäre.

Eine Unternehmung kann auch ein *first-time adopter* sein, wenn der letzte veröffentlichte Jahresabschluß

- die Konformität zu einigen aber nicht allen Standards feststellt und
- einen Abgleich oder Vergleich der Bewertungen nach den vorherigen Regelungen und nach IAS/IFRS enthält.

Eine Unternehmung ist kein *first-time adopter*, wenn der vorangegangene Jahresabschluß

- die Konformität zu IAS/IFRS erklärt, aber dies bei der Abschlußprüfung eingeschränkt wurde oder
- die Konformität zu IAS/IFRS und gleichzeitig zu einem anderen Regelwerk bestand.

Der Übergang zu IAS/IFRS besteht nach IFRS 1 aus den folgenden Schritten:

Rechnungswesengrundsätze: Festlegung der Rechnungswesengrundsätze, die das Unternehmen anwenden will; hierbei ist bedeutsam, daß i.d.R. nur ein Teil der Standards in einem konkreten Fall anwendbar sind.

Geschäftsjahr: Übergang zu den *reporting periods* gemäß IAS 1 (ein Jahr, entspricht der bisherigen HGB-Regelung).

Entfernen alter Vermögensgegenstände und Schulden: Alle Werte, die nach früheren Regeln erlaubt aber nach

IAS verboten sind, müssen angegeben werden. Dies betrifft insbesondere häufig Bewertungen nach IAS 38 (Forschung und Entwicklung).

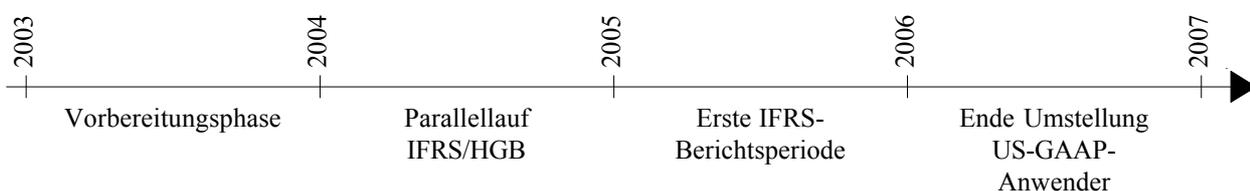
Einbeziehen neuer Vermögensgegenstände und Schulden: Umgekehrt sind nach IAS neu einzubeziehen derivative Finanzierungsinstrumente nach IAS 39, Pensionsrückstellungen nach IAS 19, Rückstellungen als Verbindlichkeiten (IAS 37), weil dieser Unterschied in den IFRS nicht explizit gemacht wird, und Latente Steuern nach IAS 12.

Reklassifikation: Einige Positionen müssen neu in das Bilanzgliederungsschema eingefügt werden. Dies betrifft Dividenden, die nach IAS 10 nicht als Verbindlichkeiten ausgewiesen werden dürfen, wenn sie nach dem Jahresabschlußstichtag von der Hauptversammlung beschlossen werden oder die Grundsätze der Klassifikation von Verbindlichkeiten oder Eigenkapital nach IAS 32. Diese Reklassifizierungen sind insgesamt nicht besonders häufig; eine weitere Anwendung des Gliederungsschemas der Bilanz und der GuV nach HGB ist im Prinzip möglich und kann aus Gründen der Vergleichbarkeit oft empfohlen werden. Zudem kann sich der Konsolidierungskreis im Konzernabschluß ändern. Schließlich müssen die Segmente der Segmentberichterstattung vielfach neu festgelegt werden.

Neubewertung und Anpassungen: Schließlich unterscheiden sich die Bewertungsgrundsätze nach IAS/IFRS vielfach von denen nach HGB oder anderen früheren Rechnungslegungsvorschriften und müssen angepaßt werden. Insbesondere Sachanlagen dürfen nach beizulegendem Zeitwert oder fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten nach IFRS Neubewertet werden (IFRS 1.17).

Ausnahmen von Bewertungsregeln nach IAS/IFRS: In einigen Fällen werden Ausnahmen anläßlich der „normalen“ Bewertung nach IAS/IFRS zugelassen. Diese sind:

- Wahlrechte: In einigen Fällen wird der Unternehmung die Entscheidung überlassen, ob und in welcher Weise sie Neu- oder Umbewertungen vornehmen will. Dies betrifft Fusionen, die vor dem Datum des Überganges stattgefunden haben, nach *cost* bewertete Vermögensgegenstände, die finanzmathematische Bewertung der Leistungen an Arbeitnehmer (IAS 19) und bestimmte Barwerte von Fremdwährungsrückstellungen, die in beiden Fällen auf null neu festgesetzt werden dürfen.
- Verpflichtende Ausnahmen: Kein Wahlrecht besteht im Verbot, *financial instruments* zu bewerten, die nach dem vorher angewandten Regelwerk nicht bewertet werden dürfen (IAS 39). Diese Regel hat den



Zeitlicher Ablauf der Umstellung von HGB auf IFRS/IAS

Zweck, den Übergang auf IAS/IFRS nicht durch Bewertungen zu motivieren, die bisher nicht möglich waren. Der erstmalige Einsatz derivativer Finanzinstrumente, insbesondere Hedging (IAS 39.122-152) ist erlaubt, aber die Bewertung schon bestehender Instrumente darf nicht verändert werden.

IFRS 1 erfordert die Offenlegung, wie der Übergang zu IFRS die Situation der Unternehmung verändert hat. Dies umfaßt:

1. Vergleich des Eigenkapitals nach bisherigen Regelungen und nach IFRS/IAS für Berichtsjahr und Vorjahr,
2. Vergleich der Gewinn- und Verlustrechnung für Berichtsjahr und Vorjahr,
3. Erläuterungen materiell bedeutsamer Neu- oder Umbewertungen die im Rahmen des Überganges auf IFRS in der Bilanz, in der G&V oder im Cash Flow Statement durchgeführt worden sind,
4. Offenlegung eventuell im Rahmen der Umstellung entdeckter Fehler in früheren Abschlüssen nach früheren Regelwerken,
5. außerordentliche Abschreibungen oder Zuschreibungen, die in der IFRS-Eröffnungsbilanz vorgenommen wurden und
6. Erläuterungen zu allen Ausnahmen gemäß IFRS 1, die angewandt wurden.

Dieser Standard ist offensichtlich für die Unternehmen, die ab 2005 auf IFRS umsteigen wollen (oder müssen), von großer Wichtigkeit. Er kann als Leitlinie zum Übergang von HGB nach IFRS verwendet werden.

Ein besonderes Problem stellen dabei die Vorjahreszahlen dar, die im IFRS-Abschluß genau wie im HGB-Abschluß erforderlich sind. Die IFRS müssen daher auch retrospektiv angewandt werden, d.h., nachträglich auf das letzte Jahr vor dem Umstieg, denn anders kommt man nicht zu den erforderlichen Vorjahresangaben. Nach IFRS 1.26 gibt es jedoch eine Zahl von Ausnahmen, bei denen die rückwirkende Anwendung nicht gestattet ist.

Der Umstieg auf IFRS ist in einem Konzern auch zu unterschiedlichen Zeitpunkten möglich. Das ist sinnvoll, weil nationale Regelungen den Umstieg zu unterschiedlichen Zeitpunkten erlauben oder vorschreiben können. Falls ein Tochterunternehmen vor oder nach seinem Mutterunternehmen Erstanwender wird, sind in IFRS 1.24f spezielle Regelungen gegeben. Anhang B zu IFRS 1 enthält weitere besondere Regeln für die Eranwendung bei Unternehmenszusammenschlüssen.

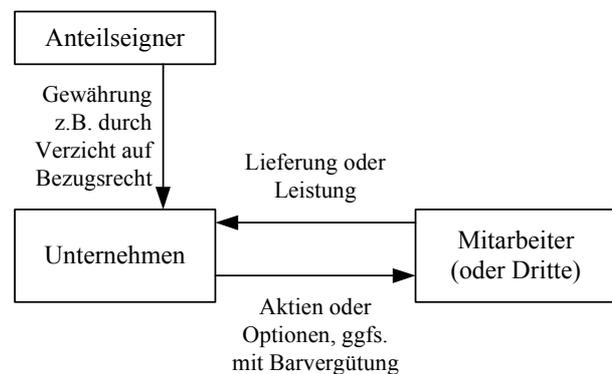
6.2. IFRS 2: Share-based Payment

Eine anteilsbasierte Vergütung (*Share-based payment*) ist eine Transaktion, in der die Unternehmung Güter oder Dienste entweder als Gegenleistung für ihre Anteilscheine oder gegen Verbindlichkeiten aufgrund des Wertes der Aktien oder sonstigen Anteilsscheine erhält oder erwirbt. Das kann Dritten gegenüber erfolgen, betrifft aber in der Praxis meist Mitarbeiter-Aktienoptionen und -programme.

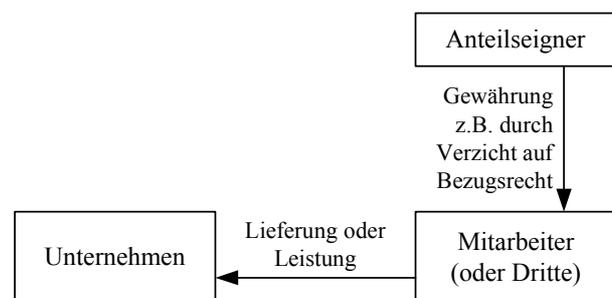
IFRS 2 unterscheidet drei Typen von anteilsbasierten Vergütungen:

- Transaktionen, die durch Eigenkapitalinstrumente ausgeglichen werden,
- Transaktionen, die zwar in bar ausgeglichen werden, deren Höhe aber von einem Eigenkapitalinstrument des Unternehmens abhängig ist und
- Transaktionen, bei denen einer oder beide der Beteiligten die Wahl haben, ob der Ausgleich durch ein Eigenkapitalinstrument oder in Bar zu erfolgen habe.

Diese Art von Transaktion kommt typischerweise auf zwei verschiedene Arten vor: Entweder gewähren die Anteilseigner der Unternehmung Anteile oder Optionen z.B. durch Verzicht auf Bezugsrechte, und die Unternehmung verwendet diese als Leistung an Arbeitnehmer (häufiger) oder Dritte (seltener):



oder die Anteilseigner leisten die Aktien oder Aktienoptionen direkt an die Dritten oder Mitarbeiter, die im Gegenzug Lieferungen oder Leistungen an das Unternehmen erbringen (IFRS 2.3):



Hauptzweck dieses Standards ist, eine einheitliche Bewertung solcher Transaktionen herbeizuführen. Generell hat die Bewertung nach dem *fair value* Prinzip zu erfolgen; der Standard unterscheidet jedoch eine Vielzahl spezieller Fälle insbesondere für den Fall, daß sich der Wert solcher Zahlungen nicht explizit und zuverlässig feststellen läßt. Bei Mitarbeiteraktien oder vergleichbaren share-based Transaktionen mit Mitarbeitern soll der Wert der gewährten Anteilsscheine oder Wertpapiere zugrundegelegt werden, weil ein *fair value* der Arbeitsleistung des Mitarbeiters nicht oder nur schwer feststellbar ist (IFRS 2.10). Der Zeitpunkt der Bewertung ist der Zeitpunkt der Gewährung der Anteilsscheine oder Wert-

papiere bzw. des Empfanges der Güter oder Dienste (IFRS 2.7).

Bewertungszeitpunkt ist jeweils der Termin, zu dem die jeweiligen Güter erworben oder Leistungen erhalten wurden. Da aktienbasierte Vergütungen an Mitarbeiter oft an eine bestimmte künftige Betriebszugehörigkeit gebunden sind, kann dies bedeuten, daß die Bewertung der *share based payments* über diesen Zeitraum zu verteilen ist.

Dies kann man gut an einem Beispiel verdeutlichen: eine Unternehmung habe 200 Angestellten jeweils 100 Aktienoptionen gewährt. Diese werden mit einem beizulegenden Zeitwert von je 30 € bewertet und sind an die Bedingung gebunden, daß die Mitarbeiter jeweils drei Jahre für die Unternehmung arbeiten. Würden alle Mitarbeiter während der gesamten drei Jahre auch tatsächlich weiterhin für das Unternehmen arbeiten, wäre ein Gesamtaufwand i.H.v. $100 \times 200 \times 30 = 600.000 \text{ €}$ über den gesamten Dreijahreszeitraum zu erfassen, also 200.000 € pro Jahr. Scheiden aber pro Jahr 10% der mit den Aktienoptionen bedachten Mitarbeiter aus, so sind nur noch insgesamt 540.000 € als Aufwand zu erfassen, und zwar 180.000 € pro Jahr:

Jahr	Aufwand	Kumulativ
1	180.000 €	180.000 €
2	180.000 €	360.000 €
3	180.000 €	540.000 €

Sinkt die Treuerate der Mitarbeiter auf 80%, d.h., scheiden tatsächlich pro Jahr 20% aus, so würde der jährliche Aufwand weiter auf insgesamt 480.000 € sinken:

Jahr	Aufwand	Kumulativ
1	160.000 €	160.000 €
2	160.000 €	320.000 €
3	160.000 €	480.000 €

Die Annahme über den Anteil der ausscheidenden Mitarbeiter kann auch pro Jahr wechseln. Scheiden beispielsweise im ersten Jahr 10% der Mitarbeiter aus, so wären wie oben demonstriert 180.000 € als Aufwand zu erfassen. Im zweiten Jahr verlassen aber 20% der Mitarbeiter das Unternehmen und verzichten auf diese Art auf ihre 20.000 Aktienoptionen, die ja an eine dreijährige Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses gekoppelt waren. Dies führt zu $20.000 \times 80\% \times 30 \times \frac{2}{3} = 140.000 \text{ €}$ Aufwand. Im dritten Jahr beträgt die Treuequote aber wieder 90%, d.h., es scheiden nur noch 10% der Mitarbeiter aus dem Unternehmen aus. Der Aufwand wäre nunmehr $20.000 \times 90\% \times 30 \times 1 - (180.000 + 140.000) = 220.000 \text{ €}$.

Jahr	Ausscheider	Aufwand	Kumulativ
1	10%	180.000 €	180.000 €
2	20%	140.000 €	320.000 €
3	10%	220.000 €	540.000 €

Ändert sich die Bewertung der Aktienoptionen, so ist die Bewertung vom Moment der Neubewertung an auf die restlichen Perioden zu verteilen. Auch dies kann man wiederum an unserem Beispiel verdeutlichen. Wäre beispielsweise im obersten Fall (10% Ausscheider pro

Jahr) die Bewertung der Aktienoptionen nicht 30 €/Stück sondern 40 €/Stück gewesen, so wären insgesamt über die drei Jahre $100 \times 200 \times 90\% \times 40 = 720.000 \text{ €}$ als Aufwand zu verrechnen gewesen. Ergibt sich die Neubewertung (das *Repricing*) aber erst in der zweiten Rechnungsperiode, so wären als Aufwand zu erfassen:

Jahr	Fair Value	Aufwand	Kumulativ
1	30 €/Stück	180.000 €	180.000 €
2	40 €/Stück	300.000 €	480.000 €
3	40 €/Stück	240.000 €	720.000 €

Alternativ zu den vorstehenden Beispielen wäre auch eine Verteilung nach *service units* möglich gewesen, wenn z.B. während der drei Jahre sehr unterschiedlich hohe Arbeitsleistungen erbracht werden – etwa bei vorübergehendem Ausscheiden. Auch die Höhe des Aufwandes wäre dann nach diesen Leistungseinheiten zu bemessen gewesen.

Das Unternehmen hat eine entsprechende Zunahme im Eigenkapital zu erfassen, wenn Güter oder Leistungen gegen eine anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erhalten wurde, oder eine Schuld anzusetzen, wenn die Güter oder Dienstleistungen gegen eine anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich erworben wurden (IFRS 2.7). Dies bedeutet:

- bei anteilsbasierten Vergütungen, die durch Eigenkapitalinstrumente beglichen werden, sind die erhaltenen Güter oder Dienstleistungen und die entsprechende Erhöhung des Eigenkapitals direkt mit dem beizulegenden Zeitwert der Güter oder Leistungen anzusetzen;
- bei anteilsbasierten Vergütungen, die in bar abgegolten werden, sind die erworbenen Güter oder Leistungen und die entstandene Schuld zu erfassen, wobei eine Rückstellung zu erfassen ist, soweit das Unternehmen die Lieferungen bzw. Leistungen bereits erhalten hat und diese Rückstellung jeweils zum Fair Value der Zahlungsverpflichtung zu bewerten ist;
- haben das Unternehmen und/oder die Gegenpartei die Wahl, ob die Transaktion in bar oder durch die Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten abgegolten wird, so ist der Geschäftsfall als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich zu bilanzieren, wenn das Unternehmen zum Ausgleich in bar verpflichtet ist, oder wie eine anteilsbasierte Vergütung durch Eigenkapital, wenn keine Verpflichtung zur Barzahlung vorhanden ist.

Bei *share-based* Geschäften ist oft die Bewertung ein Problem. Grundsätzlich verlangt der Standard ja die *Fair value* Bewertung. Hierbei sind Marktpreise zugrunde-zulegen (IFRS 2.16). Gibt es keine Marktpreise, was bei manchen Eigenkapitalinstrumenten, die nicht an Börsen oder anderen öffentlichen Marktpreisen gehandelt werden der Fall sein dürfte, so muß geschätzt werden (IFRS 2.17). Hierbei ist der Preis zugrunde-zulegen, der am Bewertungsstichtag zwischen vertragswilligen, voneinander unabhängigen und sachkundigen Parteien zu marktüblichen Bedingungen erzielt worden wäre. Die

Bewertung soll den allgemeinen Bewertungsverfahren für Finanzinstrumente folgen, ist dann aber auf jeden Fall vergleichsweise ungewiß – insbesondere bei Instrumenten, die einer hohen Volatilität unterliegen. Anhang B zu IFRS 2 enthält eine Vielzahl von Bewertungsrichtlinien für diese Schätzungen, die auch die erwartete Volatilität oder das erwartete Verhalten der Marktteilnehmer berücksichtigen – was bei Arbeitnehmern z.B. die Prognose der frühzeitigen Ausübung von Optionsrechten enthält, da solche Rechte meist nicht übertragbar sind und daher den Inhabern keine andere Wahl bleibt.

Die Offenlegungspflichten umfassen nach IFRS 2.44ff:

- detaillierte Angaben zu Art und Umfang solcher Geschäfte im Berichtszeitraum,
- Anzahl und gewichteter Durchschnitt der Ausübungspreise der Aktienoptionen für jeweils zu Beginn der Berichtsperiode ausstehende Optionen, in der Berichtsperiode gewährte, verwirkte, ausgeübte und verfallene Optionen sowie am Ende der Berichtsperiode ausstehende und ausübende Optionen,
- in der Berichtsperiode ausgeübte Optionen mit gewichtetem Durchschnittskurs zum Zeitpunkt der Ausübung,
- der *fair value* der empfangenen Güter oder Leistungen sowie der Anteilsscheine oder Wertpapiere und
- der Effekt der offengelegten Geschäfte auf den Gewinn oder Verlust der Unternehmung.

IFRS 2 gilt für alle Unternehmen und erlaubt keine Erleichterungen für kleinere Bilanzierungspflichtige. *Share-based payments* im Zusammenhang mit einem Unternehmenkauf bzw. einer Übernahme sollten jedoch nach IFRS 3 ausgewiesen werden.

6.3. IFRS 3: Business Combinations

Eine „*Business Combination*“ ist die Zusammenbringung verschiedener Unternehmen in eine neue, einheitlich berichtende Einheit. Ein Erwerber erlangt hierbei Kontrolle über ein anderes Unternehmen. Der häufigste Fall ist der Unternehmenskauf, oder was sonst noch an Arten der Fusion denkbar ist. IFRS 3 ist dann für die eigentliche Übernahme und IAS 27 für den bilanziellen Ausweis der Konzernbilanz maßgeblich. Es muß stets ein ganzes Unternehmen erworben werden (und nicht nur einzelne Vermögensgegenstände oder Schulden). IFRS wurde 2004 eingeführt und mit Wirkung ab 01.07.2009 als Ergebnis eines gemeinsamen Projektes mit dem amerikanischen Financial Accounting Standards Board (FASB) reformiert. Hauptzweck dieses Projektes war, eine Annäherung zwischen US-GAAP und IFRS zu erzielen.

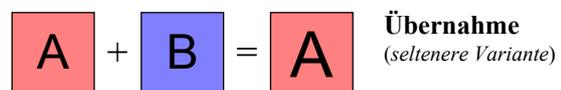
IFRS 3 ist nicht anwendbar auf

- Zusammenführung separater Unternehmen in ein Joint Venture,
- Unternehmenszusammenführungen unter gemeinsamer Leitung (also Konzerntöchter) und
- Unternehmenszusammenschlüsse, die nur gegründet werden, um ein berichterstattendes Unternehmen zu gründen, ohne daß diesem ein über die Berichterstattung hinausgehende wirtschaftliche Substanz zugrunde läge.

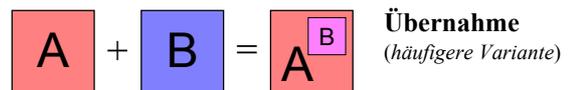
Eine Unternehmenszusammenführung liegt also nur vor, wenn ein Unternehmen ein anderes übernimmt. Die Übernahme von Einheiten ohne Geschäftsbetrieb stellt keine Unternehmenszusammenführung dar; ebenso ist der Erwerb einer Gruppe von Vermögensgegenständen, die in sich kein Unternehmen darstellt, keine Unternehmensübernahme. Letzteres ist insbesondere nach der Zerschlagung insolventer Unternehmen bei der Veräußerung der Vermögenswerte häufig.

Die Unternehmenszusammenführung kann auch in einer Mutter-Tochter-Beziehung enden, was eigentlich der Regelfall ist. Dann ist zwar zunächst IFRS 3 für die eigentliche *Business Combination* anwendbar, in der Folgezeit kommt aber das Konzernrechnungswesen zur Anwendung (IAS 27). Ist der Zusammenschluß ein Teilzusammenschluß, so kann auch ein *Joint Venture* entstehen und IAS 31 dadurch anwendbar werden.

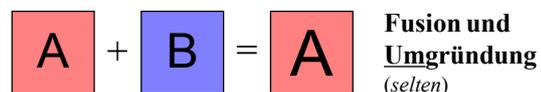
1. Fusionsarten mit ausschließlicher Anwendung von IFRS 3 zum Zeitpunkt der Übernahme:



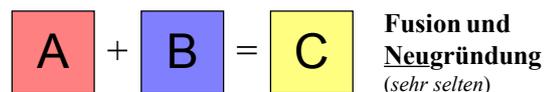
Ein Unternehmen „schluckt“ ein anderes und wächst dadurch. Von dem übernommenen Unternehmen bleiben keine selbständigen „Reste“ übrig.



Ein Unternehmen „schluckt“ ein anderes und führt dieses als Markenzeichen weiter. Fusion ist für Außenstehende u.U. unsichtbar und bietet Marketingvorteile durch Markenfortführung.

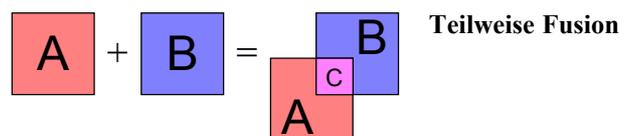


Nach dem Zusammenschluß entsteht ein gänzlich neues Unternehmen aus der Summe der beiden vorherigen, oft mit kombiniertem Markenzeichen.



Zwei Unternehmen werden völlig aufgelöst (liquidiert) und aus den Vermögensgegenständen entsteht ein ganz neues. Das hat nur Sinn, wenn ein absoluter Neuanfang gesucht wird.

2. Auch die Teilfusion wird nach IFRS 3 abgewickelt, führt aber anschließend zur Anwendung von IAS 27 (oder IAS 31):



Zwei Unternehmen schließen sich nur teilweise zusammen, und bleiben ansonsten selbständig. Wenn die zusammengeschlossene Einheit rechtlich selbständig (also eine Tochtergesellschaft) ist, entsteht hierdurch ein Konzern. Neben IFRS 3 ist auch IAS 27 (oder ggfs. IAS 31 bei einem Joint Venture) in der Folgezeit anwendbar.

Der Prozeß des Erwerbes ist jetzt folgendermaßen definiert:

1. Identifikation des Erwerbers (IFRS 3.6f), also des Unternehmenskäufers, der die Kontrolle über ein anderes Unternehmen erhält;
2. Feststellung des Termins der Unternehmensübernahme (IFRS 3.8f), also des Zeitpunktes, zu dem die Kontrolle über das erworbene Unternehmen auf den Erwerber übergeht;
3. Bewertung und Bilanzierung der einzelnen Vermögensgegenstände, Schulden und Minderheitenanteile des übernommenen Unternehmens bei Erwerb (IAS 3.10 ff) und
4. Ausweis des Geschäfts- oder Firmenwertes (wenn der Erwerb über dem Wert des Reinvermögens, also des Eigenkapitals stattfand) oder des „Badwill“, wenn der Erwerb unter dem Reinvermögen stattfand. Bei einem solchen „Bargain purchase“ wird ein negativer Geschäfts- oder Firmenwert jetzt in der Gewinn- und Verlustrechnung (und erstaunlicherweise nicht, wie schon Währungsgewinne oder –verluste, im Other comprehensive income!) ausgewiesen!

Das kann man gut an einem kleinen, grundlegenden Beispiel demonstrieren. Die kaufende Gesellschaft:

Aktiva	Übernehmende Gesellschaft		Passiva
Anlagevermögen	110	Eigenkapital	85
Vorräte	60	Fremdkapital	115
Geldmittel	30		
	200		200

übernimmt diese Gesellschaft

Aktiva	Übernommene Gesellschaft		Passiva
Anlagevermögen	25	Eigenkapital	25
Vorräte	15	Fremdkapital	25
Geldmittel	10		
	50		50

zu einem Kaufpreis von 45, der in bar gezahlt werde. Wie schaut nach dem Kauf die Bilanz des Käufers aus wenn wir zugrundelegen, daß keinerlei Umbewertungen erforderlich war, d.h., alle Vermögensgegenstände nach der Übernahme so bewertet werden konnten, wie sie vorher schon bewertet worden waren?

Da zu einem Preis gekauft wurde, der um 15 über dem Wert des Eigenkapitals des Übernahmekandidaten liegt, haben wir es mit einem positiven Geschäfts- oder Firmenwert, d.h., mit einem *goodwill* zu tun:

Aktiva	Käufer nach Übernahme		Passiva
Anlagevermögen	135	Eigenkapital	85
Vorräte	75	Fremdkapital	145
Firmenwert	20		
	230		230

Da der Kaufpreis die Summe der insgesamt verfügbaren Geldmittel von 30 des Übernehmenden und 10 der Über-

nommenen übersteigt, ist hierbei die Summe der Verbindlichkeiten zugleich angestiegen.

Wäre hingegen der Kauf zu einem Preis von nur 20 durchgeführt worden, so wäre ein negativer Geschäfts- oder Firmenwert, ein sogenannter *badwill* entstanden:

Aktiva	Käufer nach Übernahme		Passiva
Anlagevermögen	135	Eigenkapital	85
Vorräte	75	Badwill	5
Geldmittel	20	Fremdkapital	140
	230		230

Ein Badwill entsteht insbesondere bei einem sogenannten *Bargain purchase*, also einer Unternehmensübernahme zu einem sehr günstigen Preis. Der Badwill wird Teil des Eigenkapital des Erwerbers. Er gerät dorthin jedoch im Wege der Gewinn- und Verlustrechnung (!) und nicht im Wege des *Other comprehensive income* und auch nicht als Kapitalrücklage. Während sogar Währungsgewinne (IAS 21) oder Wertaufholungen bei Sachanlagen (IAS 16) als *Other comprehensive income* auszuweisen sind, muß hier über die Gewinn- und Verlustrechnung gebucht werden.

Betrachtet man als oausschließlich den vorstehenden Fall der Unternehmensübernahme, so wäre im Badwill-Fall die abschließende Bilanz nach Abrechnung der Gewinn- und Verlustrechnung:

Aktiva	Käufer nach Übernahme		Passiva
Anlagevermögen	135	Eigenkapital	90
Vorräte	75	Fremdkapital	140
Geldmittel	20		
	230		230

Zu einem vergleichbaren Geschäfts- oder Firmenwert kommt es auch, wenn Vermögensgegenstände umbewertet werden. Hätte man beispielsweise im Fall des Kaufes zu einer Summe von 40 (oben) bei der Bilanzierung der Aktiva festgestellt, daß das Anlagevermögen nicht 135, sondern nur 125 wert ist, so wäre der Geschäfts- oder Firmenwert um 10 angestiegen:

Aktiva	Käufer nach Übernahme		Passiva
Anlagevermögen	125	Eigenkapital	85
Vorräte	75	Fremdkapital	145
Firmenwert	30		
	230		230

Der Geschäfts- oder Firmenwert deckt damit insgesamt den durch die Kaufpreisverhandlung entstandenen Wertunterschied zwischen „wirklichem“ und bewerteten Wert auf. Die Grundlage der Bildung eines Geschäfts- oder Firmenwertes bilden in aller Regel immaterielle Vermögenswerte.

Non-controlling interests („Minderheitenanteile“) dürfen entweder zum beizulegenden Zeitwert („Full-goodwill-Method“) oder zum proportionalen Anteil des nicht beherrschten Anteils am beizulegenden Zeitwertes des Nettovermögens des erworbenen Unternehmens bewertet wer-

den (IFRS 3.45 ff). Beispiel aus <http://www.iasplus.de>: P zahlt 800, um 80% der Aktien von S zu erwerben. Der beizulegende Zweitwert von 100% des Nettovermögens von S beträgt 600. Wenn P sich entscheidet, die nicht beherrschenden Anteile zum proportionalen Anteil am Nettovermögen von S mit 120 zu bewerten ($20\% \times 600$), entsteht im Konzernabschluss ein Geschäfts- oder Firmenwert von 320 ($800 + 120 - 600$). Wenn P sich entscheidet, die nicht beherrschenden Anteile zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten, und der beizulegende Zeitwert 185 beträgt, dann ist ein Geschäfts- oder Firmenwert von 385 anzusetzen ($800 + 185 - 600$).

IFRS 3.41 ff behandeln Sonderfälle beim Unternehmenserwerb, insbesondere die schrittweise erzielte Unternehmensübernahme und der unentgeltliche Unternehmenserwerb. Dies betrifft auch Fälle, in denen nur eine dem Grunde nach ungewisse Geldleistung bezahlt wird, etwa wenn nach der Übernahme bestimmte Umsatzzahlen erreicht werden („contingent consideration“).

IFRS 3.45 ff regeln die Bewertungsperiode. Das ist insbesondere bedeutsam, wenn der Erwerb nicht zum Periodenwechsel geschieht, sondern irgendwann mitendrin – was der Regelfall ist. Der Erwerber soll dann die vorläufigen Bewertungen der Unternehmensübernahme am Ende der jeweiligen Berichtsperiode rückwirkend anpassen. Die ursprünglichen Bewertungen zum Zeitpunkt der Übernahme sind insofern nur vorläufig.

Ein besonderes Thema sind die immateriellen Vermögensgegenstände. Hierbei werden fünf Kategorien immaterieller Wirtschaftsgüter unterschieden, die gut zeigen, wieviel der *Asset*-Begriff weitergefaßt ist als der deutsche steuer- oder handelsrechtliche Vermögensbegriff:

- Marketingbezogene *intangible assets*: Markenschutzrechte, Internet-Domains, Geschmacksmuster (und andere gewerbliche Schutzrechte), Marktvereinbarungen mit Konkurrenten;
- Kundenbezogene *intangible assets*: Kundenlisten, Bestell- und/oder Produktionsrückstand, Kundenverträge und vergleichbare geldwerte Kundenbeziehungen, außervertragliche Kundenbeziehungen (die z.B. nach §7 UWG die Kontaktaufnahme per Fernkommunikationsmittel erlauben würden);
- Künstlerische *intangible assets* sind insbesondere Urheberrechte an einer Vielzahl von möglichen Materialien, die marktfähig sind oder wären;
- Vertragliche *intangible assets*: Lizenz- oder Nutzungsverträge, Stillhalteabkommen mit Rechteinhabern oder Konkurrenten, Werbeverträge, Leasingverträge, Franchiseverträge, Senderechte, Nutzungsrechte, Explorations- und Ausbeutungsrechte (insbesondere bei natürlichen Ressourcen), Dienstleistungs- und Wartungsverträge, Arbeitsverträge mit Mitarbeitern, die unter Marktpreis für vergleichbare Leistungen geschlossen wurden;
- Technologiebasierte *intangible assets*: Patente und Gebrauchsmuster, Computersoftware und vergleichbare Urheberrechte, unpatentierte aber dennoch über

dem Stand der Technik liegende Verfahren, Datenbanken und Datenbestände, Handelsgeheimnisse wie Formeln oder Rezepte.

Alle diese Arten von Vermögensgegenständen, die in Deutschland meist dem Verbot oder dem Wahlrecht des §248 Abs. 2 HGB unterliegen würden, vermitteln stille Reserven. Sie können, auch wenn sie nicht bilanziert wurden, z.B. wenn ein bisher nach HGB bilanzierendes Unternehmen übernommen und erst durch diese Übernahme auf IFRS umgestellt wird, zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen vermitteln und werden daher spätestens als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert.

Weitere Themen sind schon vor der Übernahme existierende Beziehungen, der Rückkauf von Rechten, die ertragsteuerlichen Auswirkungen der Übernahme und die Bewertung immaterieller Vermögensgegenstände innerhalb der Übernahme. Letzteres betrifft insbesondere auch Eventualverbindlichkeiten i.S.d. IAS 37.10. Die Frage der ertragsteuerlichen Auswirkung einer Übernahme betrifft nicht (nur) die Besteuerung der Periode, in der die Übernahme stattfindet, sondern auch den Umgang mit aktiven und passiven latenten Steuern.

IFRS 3.59 ff enthalten jetzt nicht mehr, wie früher (und wie in vielen anderen Standards) einen abschließenden Katalog mit auszuweisenden Sachverhalten. Vielmehr soll der Erwerber alle Informationen offenlegen, die es dem Abschlußleser ermöglichen, Art und finanzielle Auswirkungen der Übernahme zu beurteilen. Hierbei sind auch (rückwirkende) Änderungen und Anpassungen zu berichten, die am Ende einer Berichtsperiode hinsichtlich einer während der Periode durchgeführten Unternehmensübernahme ausgeführt wurden. Dies spiegelt das zentrale Konzept des Informationsnutzen wieder. Der Erwerber hat damit die Verantwortung, die jeweils relevanten Sachverhalte festzustellen und in angemessener Art offenzulegen.

6.4. IFRS 4: Insurance Contracts

Dieser Standard enthält eine Regelung der Rechnungslegung über Versicherungsverträge, die ein Versicherer im Bestand hat. Entsprechend §1 Abs. 1 VVG wird der Versicherungsvertrag in IFRS 4 definiert als Vertrag, in dem ein Versicherer ein versichertes Risiko von einem Versicherungsnehmer in der Weise übernimmt, daß er sich verpflichtet, ein ungewisses zukünftiges Ereignis (den Versicherungsvertrag) eine Entschädigung zu zahlen.

Schon diese scheinbar einfache Definition kann problematisch sein, weil der Erfindungsreichtum der Finanzdienstleister keine Grenzen zu kennen scheint. Das IASB gibt daher eine Vielzahl von Beispielen zur Abgrenzung zwischen Versicherungsverträgen und anderen Vertragsarten. So ist beispielsweise ein Darlehensvertrag mit einer Vorfälligkeitsgebühr, auf die verzichtet wird wenn die vorfällige Zahlung auf dem Tod des Kreditnehmers (und einer daraus folgenden vorzeitigen Kredittilgung) beruht, kein Versicherungsvertrag, weil der Versicherer nicht in ein vorher bereits bestehendes Risiko einsteigt. IFRS 4 wäre daher nicht anwendbar. Ein Katastrophenfonds, bei

dem Einzahlungen und/oder Zinszahlungen durch ein bestimmtes Schadensereignis verändert werden, ist hingegen ein Versicherungs- und ein Einlagevertrag gleichermaßen, wobei die Aufteilung zwischen beiden Vertragsarten von der jeweiligen Vertragsgestaltung abhängt. Wartungsverträge über Maschinen sind stets Versicherungsverträge, weil der Versicherer das Maschinenbruchrisiko übernimmt aber nicht wissen kann, ob überhaupt und wie oft der Versicherungsfall eintritt – aber nur, wenn sie vorausgezahlt werden. Die allgemeine Produktgewährleistung z.B. nach bürgerlichem Recht ist kein Versicherungsvertrag im Sinne des IFRS 4, weil diese Gewährleistung dem Verkauf des Produktes selbst zu nahe steht, kann aber sehr wohl zu einer Rückstellung führen. Insbesondere in der Landwirtschaft entwickelte Vertragstypen, bei denen eine Zahlungspflicht vom Eintritt oder Nichteintritt bestimmter physikalischer Gegebenheiten wie Regenfall oder Trockenheit abhängt, sind Versicherungsverträge, wenn der Versicherer nur zu einer bestimmten Zahlung aufgrund des Eintretens oder Ausbleibens des Ereignisses verpflichtet ist, wenn dieses Ereignis oder Ausbleiben den anderen Vertragsteil (Versicherungsnehmer) beeinträchtigt, z.B. durch Verlust der Ernte; ist eine Zahlungspflicht nur an ein Ereignis oder Ausbleiben geknüpft, das aber nicht notwendigerweise ein Schadensereignis darstellt, so ist der Vertrag „nur“ ein Finanzinstrument und fällt nur unter IAS 39.

IFRS 4 gilt generell nicht für

- Produktgewährleistungen des Herstellers oder Händlers, denn hierfür gelten IAS 18 und IAS 37,
- Verbindlichkeiten von Arbeitgebern aufgrund von Versorgungsplänen ihren Arbeitnehmern gegenüber, denn hier gelten IFRS 2 und IAS 19,
- Rechte und Pflichten, die sich aus dem künftigen Gebrauch oder Gebrauchsrecht nicht-finanzieller Güter ergeben, was insbesondere Leasing (IAS 17) aber auch viele immaterielle Vermögensgegenstände (IAS 38) betrifft,
- finanzielle Garantien, die ebenfalls in IAS 39 geregelt sind,
- Bei Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS 3 zu zahlende bedingte Gegenleistungen und
- Vom Unternehmen als Versicherungsnehmer geschlossene Verträge.

Um diese Ausschlüsse zu verstehen ist es wichtig, sich den Charakter eines Versicherungsvertrages zu verdeutlichen. Dieser Vertragstyp richtet sich auf ein ungewisses zukünftiges Ereignis, was möglicherweise niemals eintritt. Der Versicherungsvertrag steht damit auf Seiten des Versicherers der Eventualverbindlichkeit nahe, denn viele Versicherungsverträge ähneln Bürgschaften. Anders als diese dürfen sie aber nicht als Eventualschulden des Versicherers ausgewiesen werden. IFRS 4 ist damit eine Spezialregelung zu dem nicht auf Versicherungsverträge anwendbaren IAS 37.

Ein weiteres wesentliches Problem ist der derivative Charakter vieler Versicherungsverträge. Ein Derivat wird in IAS 39.9 ähnlich wie in §1 Abs. 1 Satz 4 KWG definiert

als ein Finanzinstrument oder „anderer Vertrag“ – also z.B. Versicherungsvertrag –,

- dessen Wert sich infolge einer Zins- oder Marktpreisänderung selbst verändert,
- der ohne Anschaffungsauszahlung erworben werden kann und
- der zu einem künftigen Zeitpunkt beglichen wird, also „auf Termin“ lautet.

Dies ist bedeutsam, denn viele Terminkontrakte sind ihrem Wesen nach Sicherungsgeschäfte („*Hedge accounting*“). So könnte eine Unternehmung einen steigenden Rohstoffpreis durch ein Termingeschäft absichern, d.h., eine Vorausvereinbarung des zukünftigen Kaufpreises. Diese Vorausvereinbarung selbst wird ohne Anschaffungsauszahlung erworben (ggfs. mit Ausnahme einer vergleichsweise geringen Abschlußgebühr) und hat während ihrer Laufzeit einen Wert, der von der Differenz zwischen vereinbartem Kaufpreis und tatsächlichem Wert des Rohstoffes abhängt. Sie ist also ein Derivat. Auf ähnliche Art könnten auch Marktzinsen oder Währungsrisiken durch Termingeschäfte abgesichert werden. Daß anstelle einer solchen derivativen Vereinbarung auch eine „Preisversicherung“ treten könnte erklärt die sachliche Nähe zwischen Versicherungs- und Derivatkontrakten.

Liegt insgesamt ein Derivat vor, so ist dieses u.a. nach IAS 39 auszuweisen. Vielfach ist aber nur ein Teil eines Versicherungsvertrages derivativen Charakters. Nach IAS 39 müßte der Versicherer diesen Teil bilanziell abtrennen und separat bewerten; diese grundlegende Verpflichtung wird in IFRS 4.7 übernommen. Nach IFRS 4.8 muß er das Recht des Versicherungsnehmers, einen Versicherungsvertrag zu einem bestimmten Wert zurückzukaufen, aber nicht abtrennen und nicht separat zum beizulegenden Zeitwert bewerten. Dies ist insofern eine „Entschärfung“ der Einzelausweisregelung.

Auch dies sollte man sich an einem Beispiel verdeutlichen, denn es ist nicht unmittelbar offensichtlich (und der Erfindungsreichtum der Versicherer ist bekanntlich unbegrenzt). Das war auch dem IASB klar, das eine große Zahl solcher Beispiele in den *Implementation Guide* zu diesem Standard geschrieben hat: So könnte ein Lebensversicherungsvertrag eine Garantie eines Mindestzinses enthalten. Während die Lebensversicherung an sich ein „echter“ Versicherungsvertrag ist, wäre die darin enthaltene („eingebettete“) Zinsgarantie ein Derivat, das vom Hauptvertrag („*host contract*“) abgetrennt und separat ausgewiesen werden muß. Ähnlich wäre es mit anderen Garantiezahlungen: hängen sie vom Leben oder Sterben des Versicherungsnehmers ab, so handelt es sich um eigentliche Versicherungsverträge (z.B. auf den Todesfall). Sind sie aber mit anderen Größen verbunden, etwa einem Aktienindex oder Zinsniveau, auch dann, wenn der entsprechende Wert zum Todeszeitpunkt maßgeblich sein soll, so handelt es sich um eingebettete Derivate. Die Bedeutung solcher Konstruktionen nimmt zu, weil immer mehr Versicherungsnehmer auch persönliche Zukunftsrisiken – wie z.B. das Zinsrisiko beim Eigenheimbau – durch einen Versicherungsvertrag mit derivativer Kom-

ponente (und nicht mehr auf „herkömmliche“ Art z.B. durch einen parallel aufgebauten Bausparvertrag) absichern wollen. Während viele Optionen Derivate sind, ist die – in der Praxis häufige – Option, am Ende eines Lebensversicherungsvertrages eine Einmalzahlung oder eine Lebenszeitrente zu wählen (das sogenannte „Kapitalwahlrecht“) hingegen kein Indiz für das Vorliegen eines Derivates.

Ein ähnliches Problem ergibt sich aber in diesem Zusammenhang mit den sogenannten Einlagenkomponenten, die in Sparanteilen von Versicherungsnehmern bestehen, die der Versicherer zusammen mit dem Vertrag verwaltet. Gute Beispiele sind etwa Risikolebens- und Rentenversicherungen, die ihrem Wesen nach eigentlich Sparverträge sind. Eine bilanzielle Entflechtung („unbundling“) dieser Sparanteile ist erforderlich, wenn die Einlageanteile separat bewertbar sind und eine solche Entflechtung durch die jeweils anwendbaren nationalen versicherungsaufsichtsrechtlichen Regelungen vorgeschrieben ist, und erlaubt, wenn sie möglich und vom Versicherer selbst erwünscht ist.

Wird der Einlageanteil der Versicherungsnehmer separat erfaßt, so ist auf diese Komponente ebenfalls IAS 39 anzuwenden.

Während eingebettete Derivate und Einlagekomponenten nach IAS 39 der *Fair Value* Bewertung unterliegen, verlangt IFRS 4.15 einen *Liability adequacy test* für alle Versicherungsverbindlichkeiten. Durch diesen Test soll zu jedem Bilanzstichtag festgestellt werden, ob der Annahmen über künftige Zahlungsströme, die ja auf Risikovorhersagen wie z.B. Schadensstatistiken oder Sterbetafeln beruhen, noch angemessen (adäquat) sind. Dies ist sozusagen das Gegenteil zu dem *Impairment test* auf Wertminderung bei Vermögensgegenständen nach IAS 36. Entsteht ein Unterschied zwischen bewerteten und erwarteten künftigen Zahlungsströmen, so ist dieser als Gewinn oder Verlust auszuweisen.

Dies kann man gut an Beispielen veranschaulichen: Die Lebenserwartung der Menschen steigt bekanntlich. Das läßt die Summe künftiger Auszahlungen aus Rentenversicherungen steigen. Gleichmaßen steigen die Schäden aus wetterbedingten Risiken, aber nicht wegen der globalen Erwärmung, deren Existenz von vielen Wissenschaftlern bestritten wird, sondern oftmals eher, weil immer mehr Menschen Häuser in flutgefährdeten Regionen bauen, in denen früher niemand gebaut hätte (oder bauen durfte). Auch hier wäre ein Verlust zu erfassen. Andererseits sinken manche Krankheitsrisiken, weil gesetzliche Leistungspflichten gekürzt und gesundheitliche Risiken vermieden werden. Dies kann zu einem Ertragsausweis führen.

Der *Liability adequacy test* muß Annahmen über alle künftigen vertraglichen Zahlungsströme und Kosten enthalten (IFRS 4.16) und kann auf der Ebene des jeweiligen Portfolios, d.h., der entsprechenden Vertragsart angewandt werden. Eine Einzelbewertung einzelner Verträge ist also in diesem Standard nicht erforderlich, aber ggfs. aus anderen Ursachen heraus erforderlich – z.B. wenn die

Zahlungsfähigkeit des Versicherungsnehmers zweifelhaft ist.

IFRS 4 gilt für die Versicherung dem Endkunden gegenüber und für die Rückversicherung der Versicherer untereinander gleichermaßen, da diese beiden Versicherungsarten einander dem Wesen nach entsprechen. Es würde daher keinen Sinn machen, für beide Vertragstypen unterschiedliche Regelungen aufzustellen.

Spezielle Rechnungslegungsgrundsätze umfassen

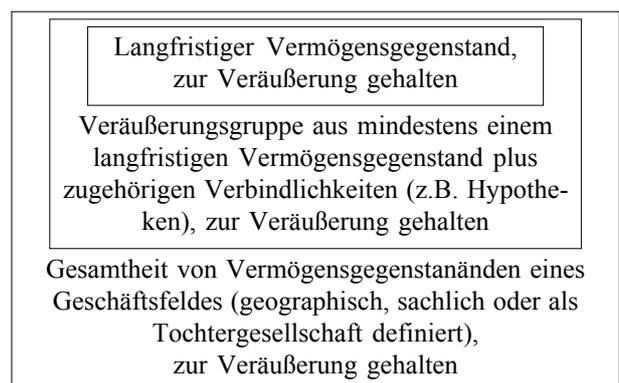
- das Verbot der Rückstellungsbildung für am Bilanzstichtag noch nicht bestehende Verträge,
- eine Prüfung auf Angemessenheit der Rückversicherungen und einen *Impairment test* der entsprechenden Vermögensgegenstände sowie
- den Ausweis der Versicherungsverbindlichkeiten bis sie auslaufen oder verfallen und verbietet in diesem Zusammenhang die Verrechnung von Versicherungsverbindlichkeiten und Versicherungsforderungen.

Offenlegungspflichten hinsichtlich Versicherungsverträgen umfassen:

- alle Informationen, die der Jahresabschlußleser benötigt, um die ausgewiesenen Beträge zu verstehen, was die angewandten Rechnungswesensgrundsätze, die ausgewiesenen Vermögensgegenstände und Schulden und ihre Bewertung, eventuell vorliegende Zessionen und alle anderen Umstände umfaßt,
- alle Informationen, die der Jahresabschlußleser benötigt, um Betrag, Zeitpunkt und Unsicherheitsgrad künftiger Zahlungsströme aus Versicherungsverträgen zu verstehen, was eine Risikoanalyse, Details des Risikomanagement-Systems und die jeweiligen Versicherungsbedingungen umfaßt,
- Informationen über das versicherte Risiko, insbesondere inwieweit das Versicherungsrisiko mit Gewinn, Verlust und Eigenkapital zusammenhängt und
- Informationen über Kreditrisiken insbesondere auch hinsichtlich derivativer Finanzierungsinstrumente.

6.5. IFRS 5: Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations

Dieser Standard führt eine Klassifizierung „zur Veräußerung gehalten“ (*held for sale*) ein, in die alle Vermögensgegenstände einzustellen sind, die gemeinsam oder in einzelnen Transaktionen durch Verkauf oder auf andere Art einzeln oder ggfs. zusammen mit den mit



ihnen in Verbindung stehenden Schulden veräußert werden sollen. Hier sind natürlich nicht Waren oder Fertigprodukte gemeint, sondern nicht mehr benötigte Anlagevermögensgegenstände, was auch begründet, daß dies oft im Zusammenhang mit der Aufgabe von Geschäftsfeldern vorkommt. Zudem kann die Auflösung ganzer Geschäftsbereiche Gegenstand des Standards sein.

Die in die *held for sale* Kategorie eingeklassifizierten Vermögensgegenstände sind

- zum niedrigeren Wert aus Buchwert und *fair value* abzüglich Veräußerungskosten zu bewerten und
- als gesonderter Posten in der Bilanz, und die Ergebnisse ausgegebener Geschäftsbereiche als gesonderter Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung

auszuweisen. Mehrere Gegenstände, die gemeinsam veräußert werden sollen, heißen auch Veräußerungsgruppe. Bedingung für die Klassifizierung als „held for sale“ ist, daß der zugehörige Buchwert durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert werden soll (IFRS 5.6). Der Gegenstand, oder die Veräußerungsgruppe, muß veräußerbar sein und die Veräußerung muß höchstwahrscheinlich sein und binnen eines Jahres stattfinden. „Höchstwahrscheinlich“ bedeutet, daß das Management den Verkauf beschlossen und mit der Suche nach einem Käufer begonnen hat (IFRS 5.6-8).

Ein Gegenstand kann auch gekauft und sogleich in die Kategorie „held for sale“ eingeordnet werden, wenn die vorstehenden Bedingungen erfüllt werden.

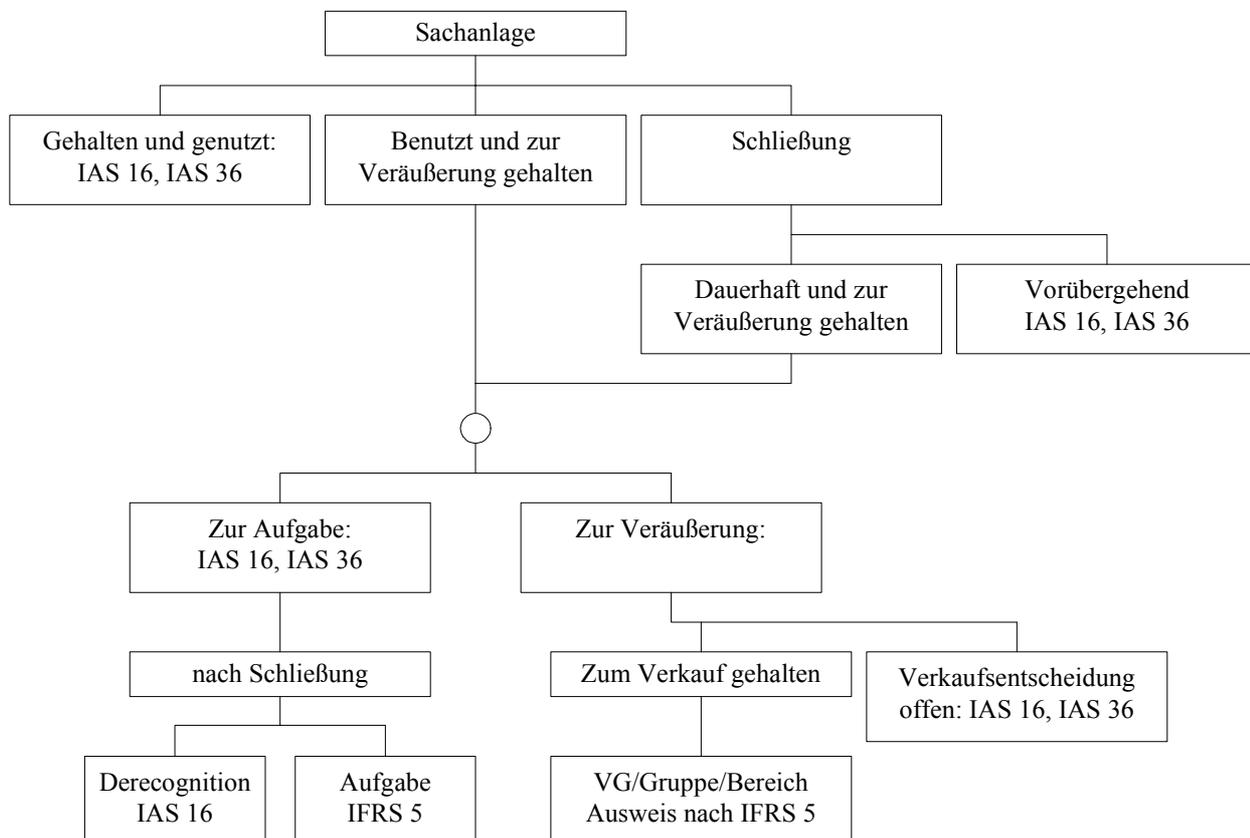
Die Klassifizierung „held for sale“ kann länger als ein Jahr andauern, wenn die Umstände, die hierfür zugrundeliegen, sich der Kontrolle des Unternehmens entziehen. Das kann z.B. der Fall sein, wenn staatliche Genehmigungen oder Eintragungen in öffentliche Verzeichnisse wie das Grundbuch so lange dauern.

Langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen, die als „held for sale“ klassifiziert sind, dürfen nicht mehr regelmäßig abgeschrieben werden (denn die „held for sale“-Klassifizierung soll ja nicht länger als ein Jahr dauern). Sie können jedoch außerordentliche Wertminderungen oder Wertsteigerungen erfahren (IFRS 5.20 ff).

Allgemeine Offenlegungspflichten umfassen:

- Anlagevermögensgegenstände und Gruppen von Anlagevermögensgegenständen, die als „held for sale“ klassifiziert sind, jeweils separat von den sonstigen Vermögensgegenständen der Bilanz,
- Den jeweiligen Gruppen zurechenbare Schulden, ebenfalls separat von den sonstigen Schulden in der Bilanz,
- Eine Zahl weiterer Offenlegungen wie den Grund und die Begleitumstände des Verkaufes und der Stilllegung.

Die Veräußerungsgruppe kann eine sogenannte zahlungsmittelgenerierende Einheit (*cash-generating unit*) sein. Diese ist im Anhang zu IFRS 5 definiert als die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten, die Mittelzuflüsse erzeugt und weitestgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerten oder Gruppen von Vermögenswerten ist. Die zahlungsmittelgenerierende



Einheit kann ein Geschäftsfeld sein. Der Veräußerungsbeschuß entspricht dann dem Aufgabebeschuß für diesen Geschäftsbereich.

Die diesbezüglichen Angabepflichten aus IFRS 5.31 ff ähneln daher den Offenlegungspflichten aus der Segmentberichterstattung nach IFRS 8 und umfassen die folgenden wesentlichen Inhalte:

- eine Beschreibung des eingestellten Bereiches,
- die Bezeichnung des geographischen- oder Geschäftssegmentes,
- Art und Zeitpunkt der Schließung,
- erwarteter Zeitpunkt des Betriebsendes (was nicht mit dem Zeitpunkt der Schließung deckungsgleich sein muß),
- Der *carrying amount* der Vermögensgegenstände und Schulden des eingestellten Bereiches,
- der Betrag der Einkünfte, Ausgaben und Vorsteuererträge oder -Verluste, der dem eingestellten Bereich zugeordnet werden kann, sowie die Gewinnsteuer,
- Der *net cash flow* des eingestellten Bereiches, gegliedert nach *operating*, *investing* und *financing operations*,
- der Betrag des Gewinnes oder Verlustes, der aufgrund der Einstellung entsteht (Aufgabegewinn),
- der Verkaufspreis, der nach der Einstellung für den eingestellten Bereich erzielt wurde.

IFRS 5 ergänzt insofern die Offenlegungspflichten über Sachanlagevermögen nach IAS 16 und zu den Wertminderungen des Anlagevermögens nach IAS 36. IFRS 5 stellt insofern eine Spezialregelung für den Fall der Aufgabe und Verkaufsabsicht bei Vermögensgegenständen dar.

Man kann den Zusammenhang zwischen IAS 16, IAS 36 und IFRS 5 in der folgenden Art und Weise visualisieren:

6.6. IFRS 6: Exploration for and Evaluation of Mineral Assets

Man kann in diesem Standard eine Art Fortsetzung zu IAS 41 sehen, der ja ebenfalls die bilanzielle Behandlung natürlicher Ressourcen regelt. Während sich IAS 41 aber nur mit biologischen *Assets* befaßt, geht es in IFRS 6 um „*mineral resources*“. Der Begriff beschreibt allgemein alles, was sich unter der Erdoberfläche befindet und unterscheidet nicht zwischen Öl, Gas oder anderen Rohstoffen.

IFRS 6 gestattet dem Unternehmen, eine Regelung für die Exploration und Bewertung von Bodenschätzen zu bilden. IFRS 6.6-7 macht hierbei eine Ausnahme zu IAS 8.11-12 in der Weise, daß bereits vor Inkrafttreten des IFRS 6 bestehende *Accounting policies* einzelner Unternehmen fortgeführt werden können. IFRS ist damit nur für „Neufälle“ verpflichtend und für „Bestandsfälle“ bei Unternehmen, die früher schon im Bereich der Exploration von Bodenschätzen tätig waren, gleichsam subsidiär.

Auch vom inhaltlichen Geltungsbereich her ist der Standard eher beschränkt. So gilt IFRS 6 nur für die Aufwendungen für Exploration und Bewertung von Bodenschät-

zen aber nicht für die Bodenschätze oder die zu ihrer Hebung erforderlichen Anlagen selbst – hierfür gelten IAS 2 und 16. Zudem soll der Standard nicht angewandt werden für Ausgaben vor Erwerb der Explorationsrechte und nach Abschluß der technischen Machbarkeitsstudie. Er betrifft also ausschließlich die Bewertung der eigentlichen Forschungstätigkeit und kann insofern als Sonderfall zu IAS 38 gesehen werden, denn als Ergebnis der Explorationstätigkeit entsteht ein immaterieller Vermögensgegenstand.

Typische Gegenstände sind damit der Erwerb der Explorationsrechte, topographische, geophysikalische, chemische und andere Studien, Probebohrungen und die Auswertung von Proben usw. IFRS 6.9 enthält einen nicht- abschließenden Katalog von zu bewertenden Sachverhalten. Diese betreffen stets nur die Erforschung und nicht die Entwicklung des eigentlichen Abbauprozesses (IFRS 6.10).

Kernregelung dieses Standards ist die Verpflichtung zur Erstbewertung nach Anschaffungs- oder Herstellungskosten („*at cost*“, IFRS 6.8). Nach der Erstbewertung ist das Anschaffungskostenmodell (*cost model*) oder das Neubewertungsmodell (*revaluation model*) des IAS 16 anzuwenden (vgl. unten). Das *cost model* verlangt die planmäßige Abschreibung des Vermögenswertes über eine betriebsübliche Nutzungszeit und das *revaluation model* den Ansatz zum Zeitwert am Bilanzstichtag. IFRS 6.9 regelt in diesem Zusammenhang die Elemente, die in die Anschaffungs- oder Herstellungskosten eines Explorationsrechtes eingerechnet werden dürfen. Hierfür ist ggfs. ein *impairment test* (Werthaltigkeitstest) durchzuführen. Ein solcher Werthaltigkeitstest ist insbesondere durchzuführen wenn erwartet wird, daß der Zeitwert eines *exploration asset* seinen erzielbaren Wert übersteigen könnte (IFRS 6.18).

Offenzulegenden Informationen sind

- die angewandten Rechnungslegungsrichtlinien für Exploration, Bewertung und Aktivierung ungehobener Bodenschätze usw. sowie
- der Wert der bilanzierten einzelnen Vermögensgegenstände und Schulden, der Cash Flows, Erträge und Aufwendungen aus der Exploration und Ausbeutung der Bodenschätze.

Im Vergleich zu den anderen Standards ist dieser vergleichsweise knapp; die Bedeutung des Gegenstandes dürfte aber in der Zukunft mit Blick auf den Ressourcenbedarf aufstrebender Industrienationen wie Indien oder China erheblich zunehmen. Das IASB antizipiert mit diesem Standard möglicherweise die schon seit Jahrzehnten erwartete (oder befürchtete) Verknappung von Rohstoffen; schon der Club of Rome hatte einst das Ende einer Vielzahl von natürlichen Ressourcen in den 80er und 90er Jahren des vergangenen Jahrhunderts vorhergesagt. Tatsächlich sind die heute bekannten Lagerstätten für fast alle Rohstoffe größer als je zuvor und Preise z.B. bei Öl steigen nicht aus Verknappung, sondern aus Angst davor – und wegen der Spekulation.

6.7. IFRS 7: Financial Instruments: Disclosures

Dieser neue Standard ersetzt den bisherigen IAS 30, der spezielle Offenlegungsanforderungen für Banken und Finanzinstitutionen enthielt. IFRS 7 gilt aber für alle Unternehmen und führt eine generelle Pflicht zur Offenlegung hinsichtlich Finanzinstrumenten ein. Die bisherigen branchenspezifischen Regelungen sind damit entfallen. IFRS 7 gilt jedoch nicht für

- Anteile an Konzerngesellschaften, Joint Ventures und anderen gegenseitigen Verflechtungen, weil hierüber schon im Konzernrechnungswesen Offenlegungen vorgeschrieben sind;
- Leistungen an Mitarbeiter nach IAS 19, die ja auch Finanzinstrumente sein können;
- Bestimmte bedingt Verträge über Unternehmenszusammenschlüsse, die bereits in IFRS 3 geregelt sind;
- Versicherungsverträge nach IFRS 4, die eingebettete Derivate und daher auch Finanzinstrumente enthalten können, sowie
- Finanzinstrumente, die im Zusammenhang mit Share-based Payments auftreten.

Grundsätzlich regelt der Standard die Offenlegung von Finanzinstrumenten; dies entspricht indirekt auch eine erweiterten Pflicht zur Risikoberichterstattung, die in groben Zügen den Vorschriften in §289 HGB ähnelt.

Zunächst sind die Finanzinstrumente zu klassifizieren (IFRS 7.6 ff). Diese Anforderung, die der Erhöhung des Informationsnutzens des Abschlusses dient, ähnelt der Klassifizierung in IAS 39, führt jedoch weiter. In der Bilanz oder im Anhang sollen nunmehr angegeben werden

- Finanzforderungen und Finanzverbindlichkeiten zu beizulegendem Zeitwert (fair value) durch Ab- oder Zuschreibung, jeweils mit Erst- und Folgebewertung;
- bis zur Endfälligkeit gehaltene (held-to-maturity) Anlagen;
- Erhaltene und ausgereichte Darlehen;
- zum Verkauf gehaltene (held-for-sale) Finanzinstrumente sowie
- Finanzverbindlichkeiten, die „at amortized cost“ bewertet werden.

Reklassifizierungen (IFRS 7.12) müssen ebenso wie Ausbuchungen (IFRS 7.13) offengelegt werden. Für Verbindlichkeiten oder Eventualverbindlichkeiten müssen die jeweiligen Sicherheiten angegeben werden (IFRS 7.14). Die Offenlegung schließt die jeweiligen Vertragsbedingungen ein, da diese für den Abschlußleser wesentlich sein können. Umgekehrt müssen – etwa bei Pfandkrediten – die Verfügungsmöglichkeiten der Gesellschaft über gehaltene Sicherheiten angegeben werden, etwa ob es zulässig ist, solche vom Sicherungsgeber übergebenen Sicherheiten zu verkaufen, wenn der Schuldner nicht zahlt.

Weiterhin sind indirekte Abschreibungen für Forderungsverluste, in andere Instrumente eingebettete Finanzinstru-

umente (etwa bei Versicherungsverträgen) und Zahlungsausfälle der Gesellschaft bei Darlehensverbindlichkeiten anzugeben. Besonders letzteres sagt viel über die Zahlungsfähigkeit und damit die Lage der Gesellschaft aus.

In der GuV-Rechnung sind nach IFRS 7.20 auszuweisen:

- Verrechnete Gewinne oder Verluste aus Finanzinstrumenten,
- Zinsen aus Finanzinstrumenten,
- Gebühren und
- Wertminderungen von Finanzvermögensgegenständen.

Gemäß IAS 1.108 und IFRS 7.21 müssen die grundlegenden Politiken der Gesellschaft hinsichtlich Finanzinstrumenten offengelegt werden. Das gilt auch für Sicherungsgeschäfte (IFRS 7.22). IFRS 7 ordnet auch eine erweiterte Risikooffenlegung an. Im einzelnen sind

- qualitative Offenlegungen über Art und Entstehen der einzelnen Risiken, Risikomanagementziele und -methoden sowie Veränderungen zur Vorperiode und
- qualitative Offenlegungen zu den einzelnen Risiken und Risikokonzentrationen

für alle Finanzinstrumente vorgeschrieben (IFRS 7.31 ff). Die quantitativen Offenlegungen umfassen die Kategorien

- Kreditrisiko einschließlich Wertminderungen und Sicherheiten,
- Liquiditätsrisiko einschließlich Aufstellung über Fälligkeiten und Risikomanagement,
- Marktrisiko einschließlich zugehöriger Sensitivitätsanalyse.

Zum *Kreditrisiko* müssen das maximale Verlustrisiko, die zugehörigen Sicherheiten und die überfälligen Finanzvermögensgegenstände angegeben werden. Weiterhin muß eine Aufstellung über das Alter der Finanzvermögensgegenstände und eventuelle Wertminderungen offengelegt werden. Schließlich ist der Wert jeder einzelnen Sicherheit angabepflichtig.

Zum *Liquiditätsrisiko* sind die Fälligkeitsdaten und eine Beschreibung der jeweiligen Risikomanagementstrategien offenzulegen.

Zum *Marktrisiko* der Finanzinstrumente schließlich verlangen IFRS 7.40-41 sogar eine Sensitivitätsanalyse, die die Zusammenhänge zwischen Risikovariablen wie etwa Zinssätzen oder Fremdwährungskursen offenlegt.

IFRS 7 ist erst ab 2007 in Kraft, durfte aber schon früher angewandt werden.

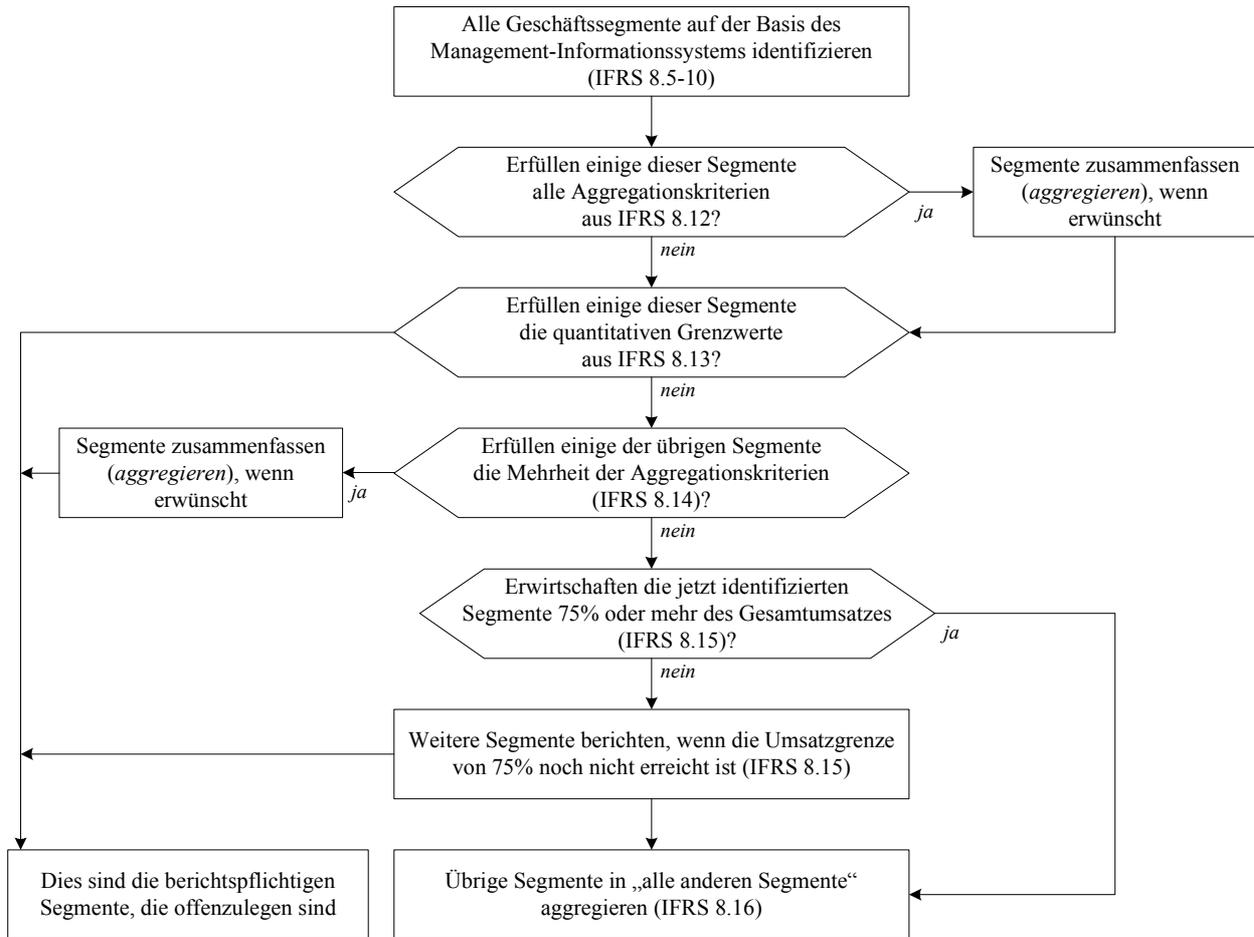
6.8. IFRS 8: Operating Segments

Die Segmentberichterstattung ist bisher in IAS 14 „Segment Reporting“ geregelt gewesen. Diese bisherige Regelung darf noch bis einschließlich Geschäftsjahr 2008 angewandt werden und ist daher in diesem Werk noch enthalten. Mit IFRS 2007 wurde jedoch schon der neue IFRS 8 „Operating Segments“ bekanntgemacht, dessen Anwendung ab 2009 verpflichtend, früher aber zulässig

Segmentberichterstattung: Neuregelung durch IFRS 8

Eigene Übersetzung aus dem englischen Original nach dem Anhang zu IFRS 8 (*Bound Volume 2007*, S. 774)

Der *Segment Decision Tree* nach IFRS 8 für die Zeit ab 2009:



ist. Die nachfolgende Darstellung beschränkt sich auf IFRS 8. Eine Übersicht über IAS 14 findet der Leser noch bis 2008 oben in Kapitel 5.8.

Anders als das Handelsrecht verlangt IFRS eine Segmentberichterstattung für Einzel- wie für Konzernabschlüsse (IFRS 8.2), aber nur, wenn die Anteils- oder Schuldscheine der Unternehmung an einem geregelten Markt gehandelt werden, das Unternehmen also „kapitalmarktnah“ ist, oder die Unternehmung der Börsenaufsicht untersteht. Andere Unternehmen dürfen eine Segmentberichterstattung fertigen, müssen dies aber nicht tun. Sie müssen sich auch nicht an IFRS halten, dürfen ihre Offenlegung dann aber nicht als „Segmentberichterstattung“ bezeichnen.

In IFRS 8.5 wird ein Segment definiert als „eine unterscheidbare Einheit einer Unternehmung, die Umsätze erzielt und Aufwendungen verursacht, die regelmäßiger Kontrolle durch die Geschäftsleitung unterliegt und für die selbständige finanzielle Informationen verfügbar sind“. Diese allgemeine Definition läßt Raum für unternnehmens- und/oder marktspezifische Segmentdefinitionen, die entscheidungsrelevant sein können.

Wichtige Abgrenzungskriterien eines Geschäftssegmentes, die die Unternehmung als Grundlage für die Segment-

berichterstattung wählen kann, sind also beispielsweise aber nicht-abschließend:

- Die Art der angebotenen Produkte oder Dienstleistungen
- Die Art des Produktionsprozesses
- Art oder Marktsegment des Produkt- oder Leistungsnachfragers
- Vertriebsmethoden
- Ggfs. die anwendbaren Arten von gesetzlichen oder sonstigen anwendbaren Regelungen
- Ähnlichkeiten in politischen oder wirtschaftlichen Rahmenbedingungen
- Beziehungen und Wechselwirkungen zwischen verschiedenen geographischen Gebieten
- Räumliche Lage von Vermögensgegenständen oder Nachfragern
- Besondere Risiken, die mit bestimmten Geschäftsbereichen oder geographischen Gebieten verbunden sind
- Staatliche Eingriffe, insbesondere hinsichtlich des internationalen Geldflusses

Der Segmentbegriff kann daher auch der Spartenorganisation zugrundeliegen und Grundelement einer Diversifikationsstrategie sein. Aus organisationstheoretischer Sicht ist der Segmentbegriff objektbezogen definiert. Das Segment eines Unternehmens kann zugleich auch als Profit-

center behandelt werden, was sich insbesondere aufgrund der Kontenstruktur anbietet.

Segmente können nach vielen Kriterien wie z.B. Geschäftsbereichen, geographischer Lage der Vermögensgegenstände oder geographischer Lage der Kunden gliedert. Grundlage ist i.d.R. das Management Information System, das bereits eine den jeweiligen Marktgegebenheiten angepaßte Struktur besitzen sollte. Die Segmenteinteilung kann dabei mehrdimensional sein, d.h., es können primäre und sekundäre Segmente in der Art und Weise definiert werden, daß Untergliederungen bestehender Segmente auch nach einem anderen, neuen Gliederungsprinzip vorgenommen werden. Harmonisiert die Segmentberichterstattung dabei mit der Betriebs- und Unternehmensorganisation, so minimiert dies den mit der Berichterstattung verbundenen Verwaltungsaufwand.

Ähnliche Geschäftssegmente sind nach IFRS 8.12 zusammenzufassen (zu aggregieren) nach

- Art der angebotenen Produkte oder Dienste,
- der Art des Produktionsprozesses,
- der Art oder Kategorie der Kunden,
- der Vertriebsmethoden und
- der Art der gesetzlichen oder ähnlichen Regulierungen.

Sie müssen aber einzeln berichtet werden (IFRS 8.13)

- wenn sie 10% oder mehr des Gesamtumsatzes ausmachen,
- wenn sie 10% oder mehr des Jahresergebnisses ausmachen und
- wenn sie 10% oder mehr der Gesamtvermögensgegenstände enthalten.

Für jedes Geschäftssegment gibt es in IFRS 8.20 ff eine Anzahl von Offenlegungspflichten, die primär dem Entscheidungsnutzen dienen. Der Abschlußleser soll in die Lage versetzt werden, die Lage der Unternehmung vertieft zu verstehen und auf dieser Basis Anlageentscheidungen zu fällen. Diese Orientierung am Kapitalmarkt ist der wesentliche Grund für die Beschränkung der Pflicht zur Segmentberichterstattung auf kapitalmarktnahe Unternehmen.

Zunächst sind generelle Informationen wie die gewählte Segmentabgrenzung und die Art der Produkte oder Leistungen jedes Segmentes offenzulegen. Die Produkte und Dienste (IFRS 8.32), geographischen Tätigkeitsgebiete (IFRS 8.33) und Hauptkunden (IFRS 8.34) müssen im einzelnen angegeben und dargestellt werden. Die Offenlegungspflicht beschränkt sich auf verfügbare oder mit vertretbarem Aufwand bereitzustellende Informationen, d.h. der Grundsatz der Wesentlichkeit wird angewandt. Ziel ist jeweils die Vermittlung von Entscheidungsnutzen. Zugrundeliegende Managementtechniken wie Portfolio-Analysen, eine ABC-Analyse der Kunden oder vergleichbare Verfahren können (und sollten) angewandt werden.

Für jedes einzelne Segment gelten dann spezielle Offenlegungspflichten:

	EXEMPLUM AG						Konsolidiert	
	Segmentberichterstattung (Segment Reporting)						Berichtsjahr	Vorjahr
	Stüßwaren		Import		Unallocated		Elimination	
	Berichtsjahr	Vorjahr	Berichtsjahr	Vorjahr	Berichtsjahr	Vorjahr	Berichtsjahr	Vorjahr
Erträge								
Verkäufe an Dritte	137.725	106.495	78.669	66.857	755	859	217.149	174.211
Interne Verkäufe	15.222	10.105	1.885	1.366	8	11	42.015	37.275
Saldo	152.947	116.600	80.554	68.223	763	870	24.580	21.110
Segmentergebnis	15.336	16.995	27.146	19.995	410	300	785	724
Nichtzugeordnete Aufwendungen							1.718	1.612
Zinserträge							85	80
Zinsaufwendungen							16.587	15.357
Anteiliger Ertrag aus Beteiligungen								
Gewinn vor Steuern								

Muster einer Segmentberichterstattung nach IFRS.

- Umsatz von Kunden außerhalb des Gesamtunternehmens (die also keine „nahestehenden Parteien“ sind)
- Umsatz aus Geschäften mit anderen Segmenten
- Zinsaufwendungen und Zinserträge,
- Abschreibung und Tilgung,
- wesentliche Erträge und Aufwendungen (vgl. IAS 1.86)
- Anteile an Associates und Joint Ventures,
- Steuerverpflichtungen und -forderungen,
- wesentliche nichtzahlungsgleiche Posten außer Abschreibung.

IFRS 8.25 ff enthalten eine Reihe von Bewertungsvorschriften, die sich stets auf den Entscheidungsträger und die ihm zur Verfügung stehenden Informationen berufen. Auch dies ist ein Ausfluß des Prinzips des Entscheidungsnutzen.

Eine Abgrenzung der Segmentumsätze, Segmentergebnisse, Anteile am Gesamtvermögen, den Gesamtforderungen und -verbindlichkeiten des Konzerns bzw. der Gesamtunternehmung ist offenzulegen (IFRS 8.28).

Die einzeln berichteten Segmente müssen mindestens 75% des Gesamtumsatzes erzielen.

IFRS 8 ist jetzt inhaltlich näher an US-GAAP als der bisherige IAS 14. Das deckt sich mit dem erklärten Ziel des IASB, die Unterschiede zum US-Rechnungswesen zu verringern. Insgesamt wurden die Offenlegungspflichten und der Anwendungsbereich inhaltlich wie vom Anwendungsbereich her ausgeweitet.

7. Anhang

Auf den Folgeseiten finden Sie eine Anzahl von Übersichten, die als Nachschlagewerk verwendet werden können.

7.1. Anhang 1: Synoptische Übersicht

Grundlegendes Regelungsmodell

Grundstruktur des Regelwerkes	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Gesetztext mit zahlreichen Änderungen über mehr als ein Jahrhundert. Vielfach daher unsystematische Gesamtstruktur. Zentrale Prinzipien und Grundannahmen stehen an völlig unerwarteter Stelle mitten im Regelwerk (z.B. §252 HGB). Die Gesamtstruktur des 3. Buches des HGB ist schwer nachzuvollziehen. ● Neue Paragraphen werden mehr oder weniger unsystematisch eingefügt, aber alte Regelungen bleiben an Ort und Stelle. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Kasuistische Regelung von Detailfragen aber alle Definitionen, Grundannahmen und Prinzipien an zentraler Stelle hinterlegt. Obwohl die Unterscheidung zwischen IAS und IFRS vielen Nutzern nicht aufgeht, dennoch im Prinzip nutzerfreundliche Gesamtstruktur. ● Neue Paragraphen ändern oft die Nummern anderer Vorschriften. Das macht Zitiertionen umständlich und mißverständlich.
Zustandekommen von Vorschriften	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Politischer Regelungsgeber mit abwechslungsreicher Geschichte seit dem Kaiserreich. ● Parlamentarischer Prozeß ohne Beteiligung (und meist Kenntnis) der Öffentlichkeit. Betroffene haben faktisch kein Mitspracherecht. ● „Durchwursteln“ mit zahlreichen Detailkorrekturen. Mit der Bilanzrechtsmodernisierung erste fundamentale Neuordnung seit 1985/86. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Privates Regelungsgremium (erst IASC, jetzt IASB), das mit Fachleuten (und nicht mit Beamten) besetzt ist. ● Fachberatungen unter Beteiligung der Öffentlichkeit. Betroffene können Vorschläge und Stellungnahmen abgeben und werden mit ihren Anliegen gehört. ● Ständige Anpassung an Neues.
Reichweite der Vorschriften	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Ausgeprägte rechtsformenspezifische Vorschriften. Auf einen allgemeinen Teil für alle Kaufleute folgen Sondervorschriften für Kapitalgesellschaften und Genossenschaften. Weitere rechtsformenspezifische Vorschriften befinden sich in Einzelgesetzen, z.B. im AktG oder im GmbHG. ● Spezifische Vorschriften für Kreditinstitute, Finanzdienstleister und Versicherer (§§ 340 ff HGB). ● Separates Konzernrechnungswesen mit speziellen Regelungen für den Konzernabschluß. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Keine rechtsformenspezifischen Komponenten. Die IFRS erheben den Anspruch, für sämtliche Rechtsformen weltweit gleichermaßen anwendbar zu sein. Nationale rechtsformenspezifische Vorschriften (z.B. im AktG oder im GmbHG) werden ergänzt und gelten parallel. ● Rechtsformenspezifische Standards (z.B. IFRS 4 für Versicherer, früher auch IAS 30 für Banken und Finanzdienstleister – nunmehr vgl. IFRS 7). ● Keine Grundsatzunterscheidung zwischen Konzern und Einzelabschluß. Alle Regelungen gelten in Konzernen wie in Einzelgesellschaften.
Zentrales Leitprinzip	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Vorsicht und Gläubigerschutz dominieren alle Bereiche. Dies be- oder verhindert oft die Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes. 	<ul style="list-style-type: none"> ● True and fair view presentation und damit der Nutzen für wirtschaftliche Entscheidung des Abschlusslesers.

Wichtige Vorschriften zur Bilanz

Sachanlagen	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Strikte Bewertungsobergrenze sind die Anschaffungs- oder Herstellkosten (AK oder HK). Niederwertprinzip. Verschiedene Abschreibungswerkzeuge bei späterer Wertminderung vorgesehen. ● Neubewertung nach HGB unzulässig. ● Nutzungsdauerverlängerung ist im HGB nicht vorgesehen; Abschreibungsmethode sollte grundsätzlich beibehalten werden. ● Steuerliche Abschreibungen erst durch das BilMoG abgeschafft. ● Durch BilMoG allgemeine Zuschreibungspflicht, daher Regelung weitgehend wie IFRS. Wertobergrenze aber Anschaffungs- oder Herstellungskosten. Bewertung darüber nur bei Finanzinstrumenten. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Im Zugangsjahr Bewertung zu Anschaffungs- oder Herstellkosten (IAS 16.15). In Folgejahren zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellkosten; ggfs. auf niedrigeren <i>Recoverable Amount</i> abschreiben (IAS 16.7, 16.29), auch dann, wenn dieser nur vorübergehenden Charakter hat (IAS 16.56). Dies entspricht dem „beizulegenden Wert“. Angabe in den <i>Notes</i>, wenn erheblich (IAS 16.71 d). ● Neubewertung von Sachanlagen gruppenweise zulässig, auch über AK oder HK. Für Aufwertungsbetrag (<i>Revaluation Surplus</i>) muß ggfs. eine Neubewertungsrücklage gebildet werden (IAS 16.39). ● Abschreibungsdauer und Abschreibungsmethode sind regelmäßig zu überprüfen und anzupassen (IAS 16.52, 16.55). ● Keine steuerlichen Abschreibungen möglich. ● Gegebenenfalls muß eine Wertaufholung erfolgswirksam vorgenommen werden (<i>Write Back</i>, IAS 16.59, 16.39), und zwar bis zum Wert der früheren Neubewertung (IAS 16.60).
Vorratsvermögen	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Handelswaren werden nicht gesondert ausgewiesen. ● Bewertung seit BilMoG nur noch Vollkosten möglich. Verwaltungs- und Entwicklungskosten dürfen aktiviert werden, Vertriebskosten jedoch nicht. ● Niederwertprinzip mit Abweichungen und Lockerungen. ● Nur LIFO, FIFO und Durchschnittsbewertung sind zulässige Verfahren. ● Wahlweise Festbewertung bei nachrangiger Bedeutung und regelmäßigem Ersatz; alle drei Jahre Inventur erforderlich. ● Abschreibung auf „niedrigeren Zukunftswert“ erst durch BilMoG untersagt. ● Zuschreibungen und Wertaufholungen müssen vorgenommen werden (seit BilMoG wie IFRS), aber nur bis maximal Anschaffungs- oder Herstellungskosten. ● Fremdkapitalzinsen dürfen aktiviert werden, nicht aber die Nebenkosten. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Handelswaren größeren Umfanges müssen gesondert ausgewiesen werden (IAS 2.34 b i. V. m. IAS 2.35). ● Bewertung muß zu Vollkosten erfolgen. Transportkosten sind zu aktivieren. Nicht unmittelbar fertigungsbezogene Kosten dürfen nicht aktiviert werden (IAS 2.10). Bei der Kostenrechnung ist Normalbeschäftigung zu unterstellen (IAS 2.11). ● Die Bestimmung des niedrigeren realisierbaren Verkaufswertes (<i>Net Realisable Value</i>) richtet sich stets nach dem Absatzmarkt (IAS 2.6). Der geschätzte Verkaufspreis bei normalem Geschäftsgang ist zugrunde zu legen; die Gewinnspanne bleibt enthalten (IAS 2.4 i. V. m. F. 101). ● FIFO und gewogener Durchschnitt sind das empfohlene Bewertungsverfahren (IAS 2.23ff). Die Anwendung der LIFO-Methode ist nicht mehr möglich, da diese keine „wahren“ Ergebnisse liefert. ● Festwertverfahren nicht erwähnt, aber möglich (→ Materiality-Prinzip). ● Die Abschreibung auf „niedrigeren Zukunftswert“ ist unzulässig. ● Wertaufholungen <i>müssen</i> vorgenommen werden. ● Alle Fremdkapitalkosten können aktiviert werden (IAS 23.5, 23.11).

Liquide Mittel	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> Keine Vorschriften über verschiedene Arten liquider Mittel, keine eigenen Vorschriften zur Cash Flow Rechnung. 	<ul style="list-style-type: none"> Unterscheidung in Bargeld (<i>cash</i>) und Bargeldäquivalente (<i>cash equivalents</i>), F 18. Zudem spezifische Bargeldrechnung nach IAS 7.
Finanzanlagevermögen	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> Strikte Bewertungsgrenze sind die Anschaffungs- oder Herstellkosten (AK oder HK). Niederwertprinzip. Grundstücke und Gebäude gehören stets zum Sachanlagevermögen. Abschreibungspflicht bei voraussichtlich dauernder Wertminderung. Abschreibungswahlrecht bei vorübergehender Wertminderung; Bewertung zu beizulegendem Zeitwert. Anschaffungskostenprinzip; Equity-Methode ist bei Einzelabschluss nicht zulässig (sondern nur bei Konzernabschlüssen). 	<ul style="list-style-type: none"> Zu den <i>Long Term Investments</i> gehören auch <i>Investment Properties</i> (Grundstücke und Gebäude, die im Wesentlichen nicht für die Geschäftstätigkeit des Unternehmens benötigt werden) können bewertet werden, wenn deren <i>Fair Value</i> höher liegt als der abgeschriebene Wert (IAS 40.30). Bewertungsverfahren: <ul style="list-style-type: none"> Anschaffungskosten (<i>at cost</i>), Neubewertung (mit Neubewertungsrücklage), marktgängige Eigenkapitaltitel (<i>Marketable Equity Securities</i>) auch zum niedrigeren Marktwert. Abschreibung <i>ausschließlich</i> bei nachhaltiger Wertminderung zulässig. Wertaufholung, sofern wesentlich. Bei ursprünglicher Bewertung <i>at cost</i> nur empfohlen. Beteiligungen (<i>Subsidiaries</i>), die in den Konzernabschluss einbezogen werden, sind entweder nach Equity-Methode auszuweisen (IAS 28), oder zu Anschaffungskosten oder neuzubewerten (IAS 27.29).
Wertpapiere des Umlaufvermögens	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> Eigene Aktien gehören nicht in die Wertpapiere des Umlaufvermögens, sondern sind offen vom Eigenkapital abzusetzen (wie IFRS) – aber erst seit 2009/10. Grundsatz der Einzelbewertung; Bewertung zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten (AK oder HK) bzw. zum niedrigeren beizulegenden Wert. Abschreibung auf einen niedrigeren Zukunftswert ist zulässig. 	<ul style="list-style-type: none"> Eigene Aktien gehören nicht in die Wertpapiere des Umlaufvermögens, sondern sind offen vom Eigenkapital abzusetzen (IAS 32.33f). Wahlrecht: Bewertung zum Marktwert (<i>Fair Value</i>) oder nach dem Niederwertprinzip (bis auf Anschaffungskosten). Bei <i>Fair Value</i> Bewertung können Wertänderungen erfolgswirksam oder erfolgsneutral verbucht werden. Bei Bewertung nach dem Niederwertprinzip ist eine Sammelbewertung (<i>Aggregate Portfolio Basis</i>) zulässig.
Langfristige Auftragsfertigung	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> Keine Vorschriften; wegen Realisationsprinzip ist es zweifelhaft, ob eine anteilige Gewinnrealisierung ohne Teilabrechnung zulässig ist. Gewinnrealisierung erst nach Abrechnung. Nur pauschale Angaben im Anhang. 	<ul style="list-style-type: none"> <i>Percentage-of-Completion-Method</i> vorgeschrieben (IAS 11.22ff). Gewinnrealisierung entsprechend dem Baufortschritt. Konkrete <i>Notes</i> über die langfristigen Fertigungsaufträge sind anzufertigen.

Eigenkapital	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Festes Gliederungsschema, das ergänzt werden darf. Nicht eingeforderte oder (durch Lauf eigener Anteile) zurückgezahlte Kapitalbeträge sind offen abzusetzen. ● Kein Ausweis eigener Aktien mehr im Umlaufvermögen (BilMoG). ● Ein nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag ist im Eigenkapital auszuweisen. Kein aktivischer Ausweis mehr. ● Keine Sonderposten mit Rücklageanteil mehr, aber alte Sonderposten bestehen fort. Auflösung dieser Posten direkt in die Gewinnrücklagen. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Kein starres Gliederungsschema, jedoch viele Angabepflichten in den Notes. Neben <i>Shareholder-Capital</i> und <i>Capital-Reserves</i> sind unter <i>Retained Earnings</i> Gewinnrücklagen und Gewinn- oder Verlustvorträge auszuweisen. ● Eigene Aktien sind offen vom Eigenkapital mit ihren Anschaffungskosten abzusetzen (IAS 32.33f). ● Keine Regelung über nicht durch Eigenkapital gedeckte Fehlbeträge. ● Keine Sonderposten mit Rücklageanteil; der Eigenkapitalanteil sollte den Rücklagen zugeführt werden und der Fremdkapitalanteil als latente Steuern passiviert werden.
Verbindlichkeiten	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Abgrenzung Verbindlichkeit/Rückstellung/Eventualverbindlichkeit nach Gewißheit hinsichtlich Zeit, Höhe und Wahrscheinlichkeit. ● Langfristige Verbindlichkeiten sind mit dem Erfüllungsbetrag anzusetzen. ● Fremdwährungsverbindlichkeiten sind zum Kurs der Erstverbuchung zu buchen und zum Devisenkassakurs am Stichtag auszuweisen. ● Rechnungsabgrenzungsposten sind in einem gesonderten Posten auszuweisen. ● Ein Disagio darf als Rechnungsabgrenzungsposten aktiviert werden; anschließende Abschreibung. 	<ul style="list-style-type: none"> ● wie HGB. ● Keine ausdrückliche Regelung; langfristige Verbindlichkeiten und Wechselschuldner brauchen nicht gesondert ausgewiesen zu werden. ● Fremdwährungsverbindlichkeiten sind zum Stichtagskurs (<i>Closing Rate</i>) anzusetzen (IAS 21.11). ● Für Rechnungsabgrenzungsposten ist ein gesonderter Ausweis nur bei wesentlichen Posten erforderlich. ● Weitergehende Angeberpflichtungen in den Notes.
Rückstellungen	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Der bilanzpolitische Ermessenspielraum ist erst durch das BilMoG kleiner geworden. Rückstellungen können bereits gebildet werden, wenn der Eintritt einer Verpflichtung nur möglich aber noch keineswegs gewiß ist. ● Aufwandsrückstellungen sind unzulässig, aber Drohverlustrückstellungen sind möglich. ● Im Zweifel muß immer der höchste Betrag zurückgestellt werden (Vorrangigkeit des Vorsichtsprinzips). ● Da alle „Erfolgsunsicherheiten“ in den Rückstellungen zu erfassen sind, erübrigen sich zusätzliche Angaben im Anhang. ● Ungewisse Gewinne dürfen keinesfalls ausgewiesen werden (Vorsichtsprinzip). 	<ul style="list-style-type: none"> ● Sonstige Rückstellungen werden restriktiv gehandhabt: Wahrscheinlichkeit des Eintritts > 50% und verlässliche Schätzung des Betrages (IAS 37.14c). ● Es dürfen nur Verbindlichkeiten gegenüber Dritten berücksichtigt werden; Aufwandsrückstellungen sind grundsätzlich unzulässig. ● Ein wahrscheinlicher Schätzbetrag ist anzugeben; Erwartungswertrechnung und „best estimate“ (IAS 37.36-39). Nachrangigkeit des Vorsichtsprinzips. ● Falls eine der Anforderungen nicht erfüllt ist, handelt es sich um „Erfolgsunsicherheiten“, die in den Notes erläutert werden müssen. ● Ungewisse Gewinne (<i>Contingent Gains</i>), die wahrscheinlich sind, müssen in den Notes angegeben werden; solche, die praktisch sicher sind (<i>Virtually Certain Gains</i>), sind stets zu aktivieren.

Pensionsverpflichtungen	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Keine speziellen Vorschriften über die Ermittlung der Pensionsrückstellungen, aber: <ul style="list-style-type: none"> – Passivierungspflicht ab 1. Januar 1987 für Neuzusagen, – keine Pflicht zur Erhöhung von Altzusagen (Passivierungswahlrecht), – keine Passivierungspflicht für mittelbare Verpflichtungen (Unterstützungskassen). Gegebenenfalls besteht jedoch eine Pflicht zur Angabe im Anhang. ● Berücksichtigung künftiger Lohn- und Gehaltssteigerungen möglich, aber keine feste Methode. Kapitalzinsfuß nach Maßgabe der Bundesbank (Marktzins). ● Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethode ist im Anhang zu nennen. ● Die Pensionsverpflichtungen sind in der Praxis meistens unterbewertet; erst durch das BilMoG wird die Bewertung realitätsnäher. ● Altersvorsorgeverpflichtungen sind durch die extremen Lasten der Zwangssozialversicherungsausgaben faktisch ein sehr seltener Posten. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Grundsätzliche Passivierungspflicht: <ul style="list-style-type: none"> – Empfohlenes Verfahren: Ansammlungsverfahren (<i>Accrued Benefit Valuation Method</i>, IAS 19.42), wenn feste Leistungen zugesagt werden (<i>Defined Benefit Plans</i>, IAS 19.5). – Zulässig auch: Gleichverteilungsverfahren (<i>Projected Benefit Valuation Method</i>, IAS 19.44). Basis sind die Arbeitnehmerbezüge und die Berufsjahre (IAS 19.5). Der Aufwand, der auf die im abgelaufenen Jahr verdienten Ansprüche entfällt (<i>Current Service Cost</i>, IAS 19.5) ist erfolgswirksam zu erfassen (IAS 19.25). ● Pflicht zur Berücksichtigung von Trendannahmen zur Lohn- und Gehaltsentwicklung sowie zur Inflation. Kapitalmarktorientierter Kalkulationszinsfuß (IAS 19.48). ● Änderungen im Versorgungsplan von Rentnern sind zum Barwert zu bewerten und erfolgswirksam in dem Geschäftsjahr zu erfassen, in dem sie vorgenommen worden sind. Bei Zusagen aufgrund laufender Beitragszahlungen (<i>Defined Contribution Plans</i>, IAS 19.5) wird in einen externen Fonds eingezahlt. Die Ansprüche richten sich später nach diesem Fonds (IAS 19.18). ● Die Bewertung ist realitätsnah. ● Es wird implizit davon ausgegangen, daß bei großen Unternehmen Altersvorsorgeverpflichtungen bestehen.
Leasing	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Bilanzierung stets beim wirtschaftlichen Eigentümer. Die handelsrechtliche Regelung ist wenig detailliert, läßt aber eine Beurteilung wie im Rahmen der IFRS zu. Durch den Wegfall der steuerlichen Maßgeblichkeit sind die Leasingerlasse und §39 AO nicht mehr handelsrechtlich relevant. Angabepflicht langfristiger Leasingverbindlichkeiten im Anhang. ● Keine amtlichen AfA-Tabellen mehr (Wegfall der Maßgeblichkeit). ● <i>Sale-and-lease-back</i>: Durch Zurechnung beim Leasinggeber kommt es grundsätzlich beim Leasingnehmer zur Realisierung eines Veräußerungsgewinnes, und zwar trotz des übergeordneten Vorsichts- bzw. Realisationsgewinnes. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Bilanzierung stets beim wirtschaftlichen Eigentümer: <ul style="list-style-type: none"> – <i>Finance Leasing</i>: Aktivierung beim Leasingnehmer; der Leasingzeitraum muß dabei den größeren Teil der gewöhnlichen Nutzungsdauer umfassen (IAS 17.8 c) und der Barwert der Leasingraten höher als der Verkehrswert (<i>Fair Value</i>) sein (IAS 17.8 d). – <i>Operate Leasing</i>: Aktivierung beim Leasinggeber. ● Keine AfA-Tabellen, sondern die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer (IAS 17.16). ● <i>Sale-and-lease-back</i>: Wegen der Bilanzierung beim Leasingnehmer ist die Realisierung eines Veräußerungsgewinnes zum Verkaufszeitpunkt nicht zulässig. Der Überschuß ist passiv abzugrenzen (<i>deferred</i>) und über den Leasingzeitraum zu verteilen (<i>amortize</i>, IAS 17.57).

Wichtige Vorschriften zur Gewinn- und Verlustrechnung

Subventionen und Beihilfen	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Keine Vorschriften (mehr, Wegfall der Maßgeblichkeit!). ● Zuwendungen der öffentlichen Hand dürfen nicht mit entsprechenden Aufwendungen verrechnet werden. 	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Income Approach</i>: Verbuchung über die GuV (IAS 20.16). ● Vermögensbezogene Zuwendungen sind entweder <ul style="list-style-type: none"> – als passiver Abgrenzungsposten auszuweisen und über die Periode, in der das <i>Asset</i> genutzt wird, zu verteilen, oder – von dem <i>Asset</i> zu kürzen (IAS 20.24). ● Ertragsbezogene Zuwendungen können <ul style="list-style-type: none"> – als sonstige Erträge ausgewiesen oder – mit den entsprechenden Aufwendungen verrechnet werden (IAS 20.29). ● Bei einer Rückzahlung von vermögenswirksamen Zuwendungen sind die kumulativen Abschreibungen, die angefallen wären, wenn der Zuschuß nicht gezahlt worden wäre, sofort erfolgswirksam nachzuzahlen (IAS 20.32). ● Umfangreiche Angaben sind in den <i>Notes</i> zu machen.
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Forschungskosten sind stets Aufwand (wie IFRS). ● Entwicklungskosten <i>dürfen</i> in den Herstellungskosten oder als selbständige immaterielle Vermögensgegenstände aktiviert werden. Die Abgrenzung zwischen Forschung und Entwicklung ähnelt stark der Definition der IFRS. ● Berichterstattung ist nur im Konzernlagebericht vorgeschrieben (§315 HGB). Keine Einzelausweise vorgeschrieben. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Forschungskosten sind stets Aufwand (IAS 38.42). ● Entwicklungskosten sind zu aktivieren, wenn gewisse Voraussetzungen erfüllt sind (IAS 38.45). ● Planmäßige Abschreibung (IAS 38.97f) aber ohne feste Maximaldauer, d.h., z.B. nach Dauer der Schutznorm.
Fremdkapitalaufwendungen	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Begrenztes Wahlrecht für die Aktivierung der Zinsen, aber nicht der Nebenkosten. ● Keine Vorschrift zur Ermittlung der den Herstellungskosten zurechenbaren Fremdkapitalzinsen. ● Keine speziellen Anhangangaben vorgeschrieben. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Ab 2009 grundsätzlich nur noch Aktivierung, sofern einem <i>qualifying asset</i> zurechenbar (IAS 23.1). ● Ausführliche Vorschriften hinsichtlich der qualifizierten Vermögensgegenstände. Waren sind keine <i>qualifying assets</i>. ● Aktivierung der Zinsaufwendungen nur für die Zeit der Herstellung des qualifizierten Vermögensgegenstandes, IAS 23.17ff. ● Bei der Ermittlung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten daher keine Wahlrechte hinsichtlich der Aktivierung der Zinsaufwendungen mehr. ● Betrag und Zins sind offenzulegen.

Außerordentliche Aufwendungen und Erträge	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Außerordentliche Posten sind nur unklar definiert. In der Praxis weiter ausgelegt als in den IFRS. Keine diesbezügliche Änderung durch das BilMoG. ● Aufwendungen und Erträge von besonderer Bedeutung aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit müssen nicht gesondert ausgewiesen werden. ● Im Anhang sind Angaben über Steueraufwand für die außerordentlichen Posten zu machen. ● Keine Differenzierung nach Geschäftsfeldern und deren Aufgabe vorgesehen. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Grundsätzliches Verbot (IAS 1.87): sogar Schäden durch Naturkatastrophen oder Terrorismus (1) führen nicht mehr zur Bildung außergewöhnlicher Posten! ● Unterscheidungskriterium ist nicht die Häufigkeit eines Ereignisses, sondern dessen sachliche/inhaltliche Unterscheidung vom normalen Geschäftsverkehr. ● Art und Betrag jedes einzelnen Postens sind und der GuV und in den Notes anzugeben (IAS 8.16). ● Aufwendungen und Erträge, die mit der Aufgabe von Geschäftsfeldern (<i>Discontinued Operations</i>) zusammenhängen, sind gesondert auszuweisen.

Vorschriften für den gesamten Jahresabschluss

Umfang	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Bilanz ● Eigenkapitalveränderungsrechnung (<i>nur kapitalmarktnahe Unternehmen</i>) ● Gewinn- und Verlustrechnung (Gesamt- oder Umsatzkostenverfahren) ● Anhang ● Lagebericht ● Cash Flow Rechnung (<i>nur kapitalmarktnahe Unternehmen</i>) ● Segmentberichterstattung (<i>nur kapitalmarktnahe Unternehmen</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> ● Bilanz ● Eigenkapitalveränderungsrechnung ● Gewinn- und Verlustrechnung (Gesamt- oder Umsatzkostenverfahren) ● Anhang ● (keine Entsprechung; schon in den anderen Offenlegungen enthalten) ● Cash Flow Rechnung ● Segmentberichterstattung
Vergleichbarkeit	
HGB	IFRS/IAS
<ul style="list-style-type: none"> ● Starres Schema nur für Kapitalgesellschaften; führt bei diesen aber zu Einheitlichkeit und Vergleichbarkeit. ● Kein festes Schema für Personengesellschaften. ● Wahlrechte erst durch das BilMoG weitgehend reduziert. ● Jahresabschluss nur mit finanziellen Positionen, aber qualitative Angaben im Anhang und im Lagebericht vorgeschrieben. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Kein starres Schema vorgeschrieben, nur Mindestumfang (IAS 1.54 und IAS 1.82) mit individuellen Erweiterungsmöglichkeiten zur Erhöhung des Informationsnutzens. ● Keine grundsätzliche Unterscheidung nach Rechtsformen. ● Wenige formale Wahlrechte, dafür viele Ermessensspielräume und Schätzungen. ● Ausdehnung des Jahresabschlusses auf Hintergrundinformationen, z.B. zu nahe- stehenden Personen (IAS 24).

7.2. Anhang 2: Die drei Klassen von Methoden der Abschreibung

Nachdem durch die Bilanzrechtsmodernisierung der Maßgeblichkeitsgrundsatz entfallen ist, sind die steuerliche und die handelsbilanzielle Abschreibung auch im Handelsrecht voneinander entkoppelt und damit, wie schon immer in den IFRS, selbständige Zahlenwerke geworden. Diese Übersicht demonstriert die drei grundlegenden Arten der Abschreibung des Anlagevermögens im internationalen Rechnungswesen. Sie verwenden unterschiedliche Konzepte, Wertgrundlagen und Rechenmethoden. In Buchführungs- und ERP-Systemen müssen diese drei Verfahren daher voneinander unabhängig durchgeführt werden können. Traditionelle Methoden im Rahmen der Prozeßgliederung oder der Bilanzgliederung beherrschen die neue Methodenvielfalt noch nicht, und müssen angepaßt werden.

Methode	Deutsche steuerliche Abschreibung	Handelsrechtliche Abschreibung (IFRS)	Kalkulatorische Abschreibung
Bereich	Externes Rechnungswesen (Buchführung)	Externes Rechnungswesen (Buchführung)	Internes Rechnungswesen (Kostenrechnung)
Regelungen	§§ 7 ff EStG, viele verstreute Einzelvorschriften, Detailregeln in den Richtlinien und Hinweisen	Allgemein in IAS 1, im einzelnen je nach Art des Anlagegegenstandes IAS 16, IAS 36, IAS 38 (sehr detaillierte Einzelregelungen)	keine gesetzlichen Vorschriften (mit einigen Ausnahmen im Bereich der Planwirtschaft, z.B. Energie und Gesundheit)
Regelungsgeber	Nationaler Steuergesetzgeber	International Accounting Standards Board (IASB), jeweils vom nationalen Souverän zugelassen (in Deutschland §315a HGB).	Kein formaler Regelungsgeber, aber die kaufmännischen Grundkonzepte sind im Prinzip übernational und universell gültig; eigentlicher Regelgeber ist jedoch die Wissenschaft
Zweck aus Sicht d. Unternehmers	Steuervermeidung durch Minimierung des zu versteuernden Einkommens	Ausweis des wirklichen Wertverzehrs, d.h. Informationsnutzen für den Abschlußleser	Refinanzierung der künftigen Ersatzinvestition (Grundsatz der Unternehmensfortführung)
Zweck aus Sicht der Gesellschaft	Politische Lenkungsintention, bestimmten Branchen Steuererleichterungen zu gewähren	Klare Information für den Kapitalmarktteilnehmer (absolut oberster Nutzwert der IFRS-Rechnungslegung, vgl. <i>Framework</i>)	Richtige Faktorbewertung, Ausnahmen (bei Planpreisen) = Kostensenkung durch Begrenzung nach oben
Strategie	So hoch wie möglich, senkt den steuerlichen Gewinn. Ausnutzung von Sonder-AfA falls möglich, so daß der steuerliche Gewinn und mit ihm die Ertragsteuerlast möglichst gering ausfällt.	So richtig wie möglich, um den tatsächlichen Wert der abzubilden und stille Reserven zu minimieren. Das vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Lage der Unternehmung (true and fair view – fair presentation)	In der Regel eher gleichmäßige Verteilung oder nach Leistung, weil ja „nur“ eine Refinanzierung erwünscht wird, d.h. Kunde soll über den Preis Ersatzgegenstand anteilig bezahlen
Adressat	Steuerbehörden (keine allgemein zugängliche Offenlegung wegen des Steuerheimnisses)	Abschlußleser (Offenlegung bei Kapitalgesellschaften), d.h. in der Regel der Kapitalmarktteilnehmer, der über Kauf oder Verkauf von Anteilen der jeweils bilanzierenden Gesellschaft entscheidet	Unternehmensführung (überhaupt keine Offenlegung, internes Rechnungswesen)
Darstellung	Steuerbilanz und steuerliche Gewinn- und Verlustrechnung (also ein aus der Handelsbilanz und der handelsrechtlichen Gewinn- und Verlustrechnung abgeleitetes Zahlenwerk)	In der Handelsbilanz und in der handelsrechtlichen Gewinn- und Verlustrechnung	Kostenartenrechnung, und damit Ausgangswert für den BAB und eine Vielzahl weiterer interner Rechenwerke

Methode	Deutsche steuerliche Abschreibung	Handelsrechtliche Abschreibung (IFRS)	Kalkulatorische Abschreibung
Klassifizierung	Steuerliche Betriebsausgabe (keine Kostenwirkung, nicht in der Kalkulation enthalten!)	Neutraler Aufwand (also keine Kostenwirkung, nicht in der Kalkulation enthalten!)	Kosten (keine Aufwandswirkung, nicht aus der GuV ersichtlich, nur in der Kalkulation enthalten)
		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Aufwand (Verbrauch)</p> <p>Neutr. Aufw. (Aufw. ≠ Kosten)</p> <p>Zweckaufwand (Aufwand = Kosten)</p> <p>Grundkosten (Kosten = Aufwand)</p> <p>Kalk. Kosten (Kosten ≠ Aufw.)</p> <p>Kosten</p> <p>(Einsatz an Produktionsfaktoren)</p> </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Aufwand (Verbrauch)</p> <p>Neutr. Aufw. (Aufw. ≠ Kosten)</p> <p>Zweckaufwand (Aufwand = Kosten)</p> <p>Grundkosten (Kosten = Aufwand)</p> <p>Kalk. Kosten (Kosten ≠ Aufw.)</p> <p>Kosten</p> <p>(Einsatz an Produktionsfaktoren)</p> </div>
Ausgangswert	Anschaffungs- oder Herstellungskosten im steuerlichen Sinne	Anschaffungs- oder Herstellungskosten im handelsrechtlichen Sinne	Geschätzter bzw. prognostizierter Wiederbeschaffungswert der zukünftigen Ersatzbeschaffung
Wertmodell	Einheitsmodell (Anschluss an §§90, 95 BGB), Ausnahme nur R 4.2 Abs. 3 EStR	Komponentenaktivierung (<i>component approach</i>) ohne (!) Rücksicht auf physikalische Einheiten	Keine Vorschriften; Anpassung an IFRS (Komponentenaktivierung) sinnvoll
Schlusswert	Null (tatsächliche Rest- oder Wiederverkaufserlöse erscheinen als selbständige steuerpflichtige Betriebseinnahmen)	Schrott- oder Restverkaufswert (verpflichtend, wenn objektiv feststellbar)	Schrott- oder Restverkaufswert
Methode	Lineare oder degressiv, nach Leistungseinheiten oder nach Gesetzesvorgabe (nur bei Bauten), vgl. §§7 ff EStG	Jede Methode möglich, die den wirklichen Wertverlauf realistisch abbildet; Neubewertung (<i>revaluation</i>) bei objektivem Marktpreis verpflichtend	In der Regel linear, bisweilen auch nach Leistungseinheiten
Methodenwechsel	Nur von degressiv nach linear gemäß §7 Abs. 3 EStG, sonst keiner	Allgemein keiner, aber <i>change in accounting policy</i> IAS 8.14 ff möglich & berichtspflichtig	Beliebig möglich
Außerplanmäßige Wertminderung	Berücksichtigung möglich, wenn dauerhaft (§6 Abs. 1 Nr. 1 EStG)	Berücksichtigung möglich, wenn dauerhaft. Allgemeine Zuschreibungspflicht in IAS 16. Zudem möglich durch die Neubewertung	Unerheblich, weil AK/HK ja nicht Gegenstand der kalkulatorischen Abschreibung sind; Änderungen des erwarteten WBW können beliebig berücksichtigt werden
Dauer	Nach amtlicher AfA-Tabelle (d.h. fiktiv normierte Nutzungsdauer)	Betriebstübliche oder technische Nutzungsdauer	Betriebstübliche oder technische Nutzungsdauer

Das folgende Zahlenbeispiel illustriert die drei Arten von Abschreibungen. Ein Unternehmen schreibt eine technische Anlage ab, die einen Anschaffungskostenwert i.H.v. 44.000 Euro besitzt. Die Nutzungsdauer betrage sowohl gemäß AfA-Tabelle als auch hinsichtlich der technischen und betriebsüblichen Lebensdauer zehn Jahre. Danach ist eine Ersatzbeschaffung fällig. Der Anschaffungskostenwert dieser Ersatzanlage wird auf 56.000 Euro geschätzt, während die Altanlage zum Ersatzzeitpunkt in zehn Jahren voraussichtlich noch einen Restwert von 4.000 Euro haben wird. Das folgende Zahlenbeispiel demonstriert, wie die drei parallelen Verfahren der Abschreibung im Rahmen der internationalen Rechnungslegung ablaufen.

t	Deutsche steuerliche Abschreibung		Handelsrechtliche Abschreibung (IFRS)		Kalkulatorische Abschreibung	
	Abschreibung	Zeitwert	Abschreibung	Zeitwert	Abschreibung	Zeitwert
0		44.000,00 €		44.000,00 €		56.000,00 €
1	11.000,00 €	33.000,00 €	800,00 €	43.200,00 €	5.200,00 €	50.800,00 €
2	8.250,00 €	24.750,00 €	1.600,00 €	41.600,00 €	5.200,00 €	45.600,00 €
3	6.187,50 €	18.562,50 €	2.400,00 €	39.200,00 €	5.200,00 €	40.400,00 €
4	4.640,63 €	13.921,88 €	3.200,00 €	36.000,00 €	5.200,00 €	35.200,00 €
5	3.480,47 €	10.441,41 €	4.000,00 €	32.000,00 €	5.200,00 €	30.000,00 €
6	2.610,35 €	7.831,05 €	4.800,00 €	27.200,00 €	5.200,00 €	24.800,00 €
7	1.957,76 €	5.873,29 €	5.600,00 €	21.600,00 €	5.200,00 €	19.600,00 €
8	1.957,76 €	3.915,53 €	6.400,00 €	15.200,00 €	5.200,00 €	14.400,00 €
9	1.957,76 €	1.957,76 €	7.200,00 €	8.000,00 €	5.200,00 €	9.200,00 €
10	1.957,76 €	0,00 €	8.000,00 €	0,00 €	5.200,00 €	4.000,00 €
Σ	44.000,00 €		44.000,00 €		52.000,00 €	
Ziel:	Steuervermeidung durch Ausweis möglichst hoher Abschreibungsbeträge (bei der degressiven Methode zu Beginn), ggfs. Nutzung von Sonderabschreibungen.		„Richtiger“ Handelsbilanzieller Ausweis und damit Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes.		Ermittlung der Inanspruchnahme der Produktionsfaktoren und Aufstellung einer verursachungsgerechten Kostenkalkulation.	
Wert:	Anschaffungskosten bis auf null.		Anschaffungskosten bis auf null.		Differenz Wiederbeschaffungswert neuer Anlage auf den Schrottwert der Altanlage.	
Be- reich:	Externes Rechnungswesen (keine allg. Offenlegungspflicht, nur Steuerklärung) Ausschließlich nationale Vorschriften		Externes Rechnungswesen (generelle Offenlegungspflicht gemäß Rechtsform) Internationales Rechnungswesen (IFRS), insbesondere IAS 1 i.V.m. IAS 16		Internes Rechnungswesen (überhaupt keine Offenlegungspflicht) Keine Vorschriften	

7.3. Anhang 3: Kleines Glossar wichtiger Begriffe

In der nachfolgenden Zusammenfassung wird eine Übersicht über wichtige Begriffe geboten. Wir haben dabei entschieden, die Originalbegriffe in English zu verwenden und nur deutsche Übersetzungen zu bieten, nicht aber die deutschen Version der jeweiligen Begriffe als Stichworte einzufügen, weil die Verwendung von Deutsch im Zusammenhang mit der internationalen Rechnungslegung immer mehr zurückgeht und zudem die Verwendung des englischen Originalwerkes (Bound Volume oder CD) empfohlen wird und gefördert werden soll.

Dieses Glossar liefert nur knappe Hinweise; weitergehende Definitionen und Hintergründe finden sich im vorliegenden Skript sowie im Lexikon für Rechnungswesen und Controlling, das auf der BWL CD zu finden ist.

Alle Übersetzungen sind eigene Übersetzungen.

Alle Übersetzungen dienen lediglich Zwecken der Aus- und Fortbildung. Keine Haftung bei Fehlern oder Auslassungen oder Folgeschäden infolge von Fehlern oder Auslassungen.

Accounting policy: Spezifische Prinzipien, Basisannahmen, Vereinbarungen, Regeln und Praktiken, die von einem Unternehmen bei der Erstellung und Offenlegung des Jahresabschlusses angewandt werden (IAS 8.5; 14.8).

Accounting profit: Gewinn oder Verlust vor Steuern (IAS 12.5).

Acquisition: Eine → business combination, bei der ein Käufer ein anderes Unternehmen durch Kauf übernimmt (IFRS 3.4).

Active market: Ein Markt, auf dem homogene Güter gehandelt werden, auf dem kaufwillige Käufer und Verkäufer sich zu jeder Zeit treffen und auf dem Preise öffentlich bekannt sind (IAS 36.6; 38.8).

Actuarial present value: der Barwert der versprochenen zukünftigen Zahlungen aus einem Pensionsplan, d.h., die zukünftigen Zahlungen müssen gemäß der Kapitalwertmethode abgezinst werden (IAS 26.8).

Agricultural activity: Management der Transformation oder Produktion oder Verkauf biologischer Vermögensgegenstände (→ biological asset) (IAS 41.5).

Agricultural produce: Die Ernte (IAS 41.5)

Amortisation: Die systematische Zuweisung des → depreciable amounts eines → assets über sein → useful life (IAS 38.8).

Asset: Vermögensgegenstand; Wirtschaftsgut. Eine Ressource, die vom Unternehmen als Ergebnis vergangener Ereignisse kontrolliert wird, und aus der in der Zukunft wirtschaftliche Vorteile der Unternehmung zufließen werden (F 49; IAS 38.8).

Associate: Ein Unternehmen, in welches ein Investor → significant influence besitzt, das aber kein subsidiary ist (IAS 28.2).

Available-for-sale financial assets: Alle → financial assets, die keine gewährten Darlehen und keine → held-to-maturity investments und keine → financial assets held for trading sind (IAS 39.9).

Badwill: Fehlbetrag der → cost des Erwerbes eines Unternehmens unter dem → fair value seiner → assets. Gegenteil: → goodwill.

Biological asset: Lebendes Tier oder lebende Pflanze, also ein Sonderfall des allgemeinen → asset (IAS 41.5).

Biological transformation: Prozeß des Wachstums, der Degeneration, der Produktion, der Erschaffung oder sonstigen Veränderung, die qualitative oder quantitative Veränderungen an einem → biological asset erzeugt (IAS 41.5).

Borrowing costs: Zinsen und andere Kosten im Zusammenhang mit der Bereitstellung von Fremdkapital (IAS 23.4).

Business combination: Fusion zweier separater Unternehmen in eine wirtschaftliche Einheit (IFRS 3.4).

Business segment: Eine unterscheidbare Geschäftseinheit (IAS 14.8, IFRS 8.5).

Carrying amount: Zeitwert nach akkumulierter → depreciation (IAS 16.6; 36.6; 38.8; 40.5).

Cash: Verfügbare gesetzliche Zahlungsmittel und Kautionen und Pfandgelder, die sofort zurückgefordert werden können (IAS 7.6).

Cash equivalents: Kurzfristige, hochliquide Forderungen, die jederzeit in zuverlässig (ohne signifikantes Risiko) vorher-sagbare Geldmittel konvertierbar (eintreibbar) sind (IAS 7.6).

Cash flows: Zu- oder Abflüsse an → Cash.

Cash generating unit: Die kleinste identifizierbare Gruppe von → assets, der Zuflüsse an → cash direkt zurechenbar sind (IAS 36.6).

Closing rate: Die → exchange rate zum Bilanzstichtag (IAS 21.8).

Consolidated financial statements: Der Konzernabschluß (IAS 28.2; 27.4).

Contingent asset: Ein → asset, das dem Grunde nach ungewiß ist (IAS 37.10).

Contingent liability: Eine → liability, die dem Grunde nach ungewiß ist, also eine Eventualverbindlichkeit (IAS 37.10).

Control: Sie Macht, ein Unternehmen zu leiten und von seinen Aktivitäten zu profitieren (IFRS 3.4; 27.6; 28.2; 31.2); Eigentum, direkt oder indirekt durch → subsidiaries, über mehr als die Hälfte der Stimmrechte einer Unternehmung, oder ein substanzieller Anteil an Stimmrechten und zugleich die Macht, durch Satzung oder Vereinbarung, die Geschäftsführung eines Unternehmens zu bestimmen (IAS 24.5).

Corporate asset: Ein → asset, das kein Geschäfts- oder Firmenwert ist und zukünftige → Cash flows sowie → cash generating units unterstützt, ohne selbst ein cash generating unit zu sein (IAS 36.6).

Cost: Betrag an → cash oder → cash equivalents erforderlich zum Erwerb eines → asset zum Zeitpunkt seines Erwerbes oder seiner Herstellung (IAS 16.6; 38.8; 40.5). Der Begriff ist rein pagatorisch und hat absolut (!) nichts mit der Kostendefinition der Kosten- und leistungsrechnung zu tun!

Cost method: Abrechnungsmethode im Konzernabschluß, bei der die Anteile am → subsidiary nach → cost abgerechnet werden (IAS 27.4). Gegenteil: → equity method.

Cost of Disposal: der negative Schrottwert eines Vermögensgegenstandes, also die direkt dem Gegenstand zurechenbaren Entsorgungskosten, ausschließlich Finanzierung und Einkommensteuer (IAS 36.6).

Cost plus contract: Ein Bauauftrag, bei dem der Contractor die definierten oder sonst zulässigen Kosten plus bestimmter Zu-

schläge oder einer festen Gebühr in den Preiseinrechnen darf (IAS 11.3).

Current tax: Der Betrag, der aus Einkommensteuern für eine Periode geschuldet oder gefordert wird (IAS 12.5).

Deferred tax assets: Der Betrag, der aus Steuern in zukünftigen Perioden aufgrund von → temporary differences gefordert werden wird (IAS 12.5).

Deferred tax liabilities: Der Betrag, der aus Steuern in zukünftigen Perioden aufgrund von → temporary differences geschuldet werden wird (IAS 12.5).

Defined benefit plans: → Post employment plans, die keine → defined contribution plans sind (IAS 19.7); → retirement benefit plans, nach denen fest vereinbarte Leistungen durch den Arbeitgeber zu leisten sind (IAS 19.54).

Defined contribution plans: → Post employment benefit plans, nach denen feste Beiträge in eine separate Stelle (z.B. einen Fond) zu zahlen sind (IAS 19.7); → retirement benefit plans, nach denen feste Beiträge zu einer Vermögensmasse (z.B. einem Fond) zu leisten sind (IAS 26.8).

Depreciable amount: Die Anschaffungskosten (→ cost) eines → asset abzüglich seines → residual value (IAS 36.6; 38.8), also der Wert, der der Abschreibung (→ depreciation) unterliegt.

Depreciation: Planmäßige Abschreibung über die Lebenszeit (→ useful life) (IAS 16.6; 36.6).

Derecognition: Einen Vermögensgegenstand (→ asset) oder eine Verbindlichkeit (→ liability) aus dem Jahresabschluß entfernen, definiert nur in IAS 39.9, aber generell anwendbar. Gegenteil: → recognize.

Derivative: Ein → financial instrument, dessen Wert sich in Beziehung zur Veränderung eines Zinssatzes, eines Wechselkurses, eines Marktwertes oder eines anderen relevanten Wertes verändert, also ein Derivat (IAS 39.9).

Development: Anwendung der Ergebnisse von → research oder anderem Wissen zur Gestaltung oder Produktion neuer oder wesentlich verbesserter Materialien, Geräte, Produkte, Prozesse, Systeme oder Dienste vor ihrer kommerziellen Markteinführung oder kommerziellen Produktion (IAS 38.8).

Discontinuing operation: Ein Geschäftsbereich, der aufgegeben wird (IFRS 5.A).

Economic life: Die Zeit oder die Maximalzahl hergestellter Einheiten, über die ein Gegenstand wirtschaftlich nützlich sein wird (IAS 17.4); vgl. auch → useful life.

Employee benefit: Alle Formen der Entlohnung, die ein Unternehmen für geleistete Dienste an die Arbeitnehmer leistet (IAS 19.7).

Equipment: Ausrüstungsgegenstände; materielle Vermögensgegenstände (→ asset), die für die Leistungserstellung über mehr als eine Periode verwendet werden (IAS 16.6).

Equity: Reinvermögen, Eigenkapital. Der Restbetrag aller Vermögenswerte (→ Asset), der nach Abzug sämtlicher Verbindlichkeiten (→ Liability) übrigbleibt.

Equity method: Abrechnungsmethode im Konzernabschluß nach Anteil, den die Muttergesellschaft (→ parent) an der Tochtergesellschaft (→ subsidiary) besitzt (IAS 28.2). Gegenteil: → cost method.

Exchange rate: Wechselkurs zwischen zwei Währungen (IAS 21.8).

Expenses: Verringerung der economic benefits während einer Rechnungsperiode (F 70), also im wesentlichen mit dem Aufwand deckungsgleich. Gegenteil: → income.

Extraordinary items: Einkommen oder Aufwendungen, die aus Aktivitäten herrühren, die eindeutig außerhalb der normalen geschäftlichen Aktivitäten herrühren (IAS 8.6).

Fair value: Wert, gegen den ein → asses zwischen sachkundigen und bereiten Parteien ausgetauscht werden könnte (IAS 2.6; 16.6; 17.4; 18.7; 19.7; 20.3; 21.8; 32.11; 38.8; 40.5; IFRS 1.A; IFRS 2.A; IFRS 3.4).

Finance lease: Ein Leasingvertrag, bei dem alle Risiken und Nutzungen auf den Leasingnehmer übergehen (IAS 17.3). Gegenteil zu → operating lease.

Financial asset: → cash, Forderungen oder potentiell vorteilhafte Optionen (IAS 32.5).

Financial assets held for trading: Alle → financial assets, die primär für Spekulationszwecke erworben und bereitgehalten werden (IAS 39.9).

Financial liability: Jede → liability in → cash oder potentiell nachteilige Option (IAS 32.5).

Financial instrument: Vertrag, der ein → financial asset entstehen läßt (IAS 32.5).

Financing activities: Aktivitäten, die in Änderungen des Umfangs und der Zusammensetzung des Kapitals und der der Unternehmung gewährten Darlehen resultieren (IAS 7.6).

Firm commitment: Die bindende Verpflichtung auf den Austausch einer spezifischen Menge einer Ressource zu einem bestimmten Preis zu einem bestimmten zukünftigen Datum (IAS 39.9). Diese Definition ist besonders bei den Derivaten bedeutsam (→ derivative).

Fixed price contract: Ein Bauauftrag mit Festpreisvereinbarung (IAS 11.3).

Foreign currency: Fremdwährung; jede Währung, die nicht die → reporting currency ist (IAS 21.8).

Foreign entity: Ausländische Körperschaft (IAS 21.8).

Foreign operation: Geschäftsbetrieb im Ausland (IAS 21.8).

Forgivable loan: Ein Darlehen, das unter bestimmten Umständen nicht zurückzahlbar ist (IAS 20.3).

Fundamental errors: Fehler, die in der gegenwärtigen Periode entdeckt werden und von solcher Bedeutung sind, daß der Jahresabschluß einer oder mehrerer vorausgehender Perioden nicht mehr als zuverlässig betrachtet werden kann.

Funding: Bereitstellen von Mitteln, separat vom Unternehmen eines Arbeitgebers, im Rahmen von → retirement benefit plans (IAS 19.49; 26.8).

Future economic benefit: Das Potential, in der Zukunft für einen Zufluß an → cash oder → cash equivalents an die Unternehmung zu sorgen (F 53).

Gain: Zuwachs in ökonomischem Nutzen (F 75).

Geographical segment: Eine nach geographischen Gesichtspunkten unterscheidbare Geschäftseinheit, → segment, (IAS 14.8).

Going concern: Grundsatz der Unternehmensfortführung (F 23, IAS 1.25-26)

Goodwill: Überschuß der → cost des Erwerbes eines Unternehmens über den → fair value seiner → assets (IFRS 3.51). Gegenteil: → goodwill.

Government: Alle Formen der Regierung, Behörden und ähnlichen Körperschaften, ob lokal, national oder international (IAS 20.3).

Government assistance: Handlungen eines → government, die in wirtschaftlichen Vorteilen für die Unternehmung resultieren, nicht aber direkt Ressourcen übertragen (IAS 20.3).

Government grant: Unterstützung durch ein → government in der Form des Transfers von Ressourcen an die Unternehmung (IAS 20.3).

Group: → Parent und alle zugehörigen → subsidiaries (IAS 21.8; 27.4).

Group of biological assets: Aggregation ähnlicher biologischer Vermögensgegenstände (→ biological asset), zum Beispiel ein bebautes Feld mit ungeernteten Pflanzen (IAS 41.5).

Harvest: Loslösung des Produkts vom → biological assets oder Beendigung des Lebens eines → biological asset (IAS 41.5).

Hedging: Die Absicherung zukünftiger Geschäfte (IAS 39.9).

Hedging instrument: Ein → derivative oder anderes → financial asset, das zur Absicherung zukünftiger Geschäfte verwendet wird (IAS 39.9).

Held-to-maturity investments: → financial assets, die bis zur endgültigen Fälligkeit behalten werden sollen (IAS 39.9).

Impairment loss: Betrag, zu dem der → carrying amount eines → asset seinen → recoverable amount übersteigt (IAS 16.6; 36.6; 38.8).

Income: Erhöhung der economic benefits während einer Rechnungsperiode (F 70), daher im wesentlichen mit dem Ertrag deckungsgleich. Gegenteil: → expenses.

Insurance Contract: Versicherungsvertrag (IFRS 4.A).

Intangible asset: Nicht-monetärer immaterieller Vermögensgegenstand (→ asset; → monetary asset) (IAS 38.8).

Interim financial report: Abschluß einer → interim period (IAS 34.4).

Interim period: Eine Berichtsperiode, die kürzer als ein Jahr ist (IAS 34.4).

Inventory: Ein → Asset, das zum Verkauf bereitgehalten wird, sich in Produktion befindet oder Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, die zur Produktion erforderlich sind (IAS 2.4).

Investing activities: Erwerb und Veräußerung langfristig nutzbarer Assets (→ Asset) ausschließlich der → Cash Equivalents (IAS 7.6).

Investment property: Grundstücke und Gebäude, die weder für Produktion oder Verwaltung oder Versorgung mit Gütern oder Verkauf sondern zur Vermietung oder Verzinsung gehalten werden (IAS 40.5).

Joint control: → control, gemeinschaftlich ausgeübt (IAS 24.9; 28.2; 31.3).

Joint Venture: Vertragliche Vereinbarung, nach der zwei oder mehr Parteien eine wirtschaftliche Aktivität unternehmen, die gemeinsamer Leitung unterworfen ist (IAS 31.3).

Lease term: Die unkündbare Zeit eines Leasingvertrages (IAS 17.4).

Legal obligation: Eine Verpflichtung, in der Regel eine → liability oder eine sonstige Leistungsverpflichtung, die aus einem Vertrag (→ obligating event), einer Rechtsprechung oder einem Gesetz resultiert (IAS 37.10).

Liability: Verbindlichkeit, Verpflichtung. Eine gegenwärtige Verpflichtung der Gesellschaft, die aus Ereignissen der Vergangenheit resultiert und deren Erfüllung im Abfluß wirtschaftlicher Werte resultieren wird (F 49; IAS 37.10).

Loss: Verlust; praktisch mit → expenses identisch (F 79).

Market value: Der durch Verkauf realisierbare Marktwert eines → financial instruments auf einem aktiven Markt (IAS 32.5).

Mineral: Jeder natürliche Bestandteil des physischen Erdbodens (IFRS 6.A).

Minority Interest: Der Teil der Ergebnisse der Unternehmung, und der Teil der Vermögensgegenstände (→ asset) eines → subsidiary, der nicht auf die Muttergesellschaft (→ parent) entfällt (IFRS 3.4).

Monetary asset: Forderungen mit festen oder fest bestimmbareren Beträgen (IAS 38.8).

Monetary items: Forderungen (→ asset) oder Verbindlichkeiten (→ liability), die zu bestimmbareren Werten geführt werden (IAS 21.8; 29.12; 38.8).

Net realizable value: Der für ein → Inventory im Rahmen des normalen Geschäftsganges erzielbare Preis abzüglich der Kosten der Fertigstellung und der Kosten des Verkaufes selbst (IAS 2.6-7).

Net selling price: der erzielbare Einzelverkaufspreis für einen Vermögensgegenstand unter sachkundigen Vertragsparteien abzüglich der Entsorgungskosten (IAS 36.6). Hierbei denkt IAS 36 eher an den Verkauf von Anlagevermögensgegenständen; der Verkauf von Waren, Produkten usw. ist in IAS 2 mit dem → net realizable value geregelt.

Neutrality: Grundsatz, daß der Bilanzierende neutral sein soll und keine Vorurteile in die Informationen bringen darf, die im Jahresabschluß dargestellt werden (F 36).

Obligating event: Ein Ereignis, das eine → liability erzeugt (IAS 37.10).

Obligation: jede Form einer Verpflichtung (IAS 37.10), nicht nur als → liability, sondern auch als Leistungsverpflichtung, vgl. → legal obligation (F 60).

Onerous contract: Ein Vertrag, dessen bindende Verpflichtung (→ obligation) die erwarteten wirtschaftlichen Vorteile aus dem Vertrag übersteigt (IAS 37.10).

Operating activities: die hauptsächlichsten, einkommenserzeugenden Aktivitäten des Unternehmens (IAS 7.6).

Operating lease: Jeder Leasingvertrag, der kein → finance lease ist (IAS 17.4).

Option: Ein → financial instrument, das dem Inhaber das Recht zum Kauf von Stammaktien (→ ordinary share) gewährt (IAS 33.5). → Warrant.

Ordinary activities: Aktivitäten, die von einer Unternehmung im Rahmen ihres Geschäftes unternommen werden (IAS 8.6).

Ordinary share: Stammaktie (IAS 33.5).

Parent: Muttergesellschaft (IFRS 3.4; 27.6).

Percentage of completion method: Methode des Ausweises des Baufortschrittes bei langfristiger Auftragsfertigung nach Baufortschritt gemäß IAS 11.

Plan assets: Die → assets, die im Rahmen von → employee benefits z.B. in einem Fond angesammelt werden (IAS 19.7).

Plant: Anlagen; materielle Vermögensgegenstände (→ asset), die für die Leistungserstellung über mehr als eine Periode verwendet werden (IAS 16.6).

Post employment benefits: Alle → employee benefits, die nach Ende des Beschäftigungsverhältnisses geleistet werden, mit Ausnahme der Abfindungen (IAS 19.7).

Post employment benefit plans: Formale oder informelle Vereinbarungen zur Leistung von → post employment benefits (IAS 19.7).

Potential ordinary share: Ein → financial instrument, oder anderer Vertrag, der seinen Inhaber zum Bezug von Stammaktien (→ ordinary share) berechtigen kann (IAS 33.5).

Present value: der Gegenwartswert, also der abgezinste Wert einer zukünftigen Zahlungsverpflichtung. Der Begriff erscheint direkt in IAS 19.7 und wird indirekt bei der Bewertung verschiedener Gegenstände angewandt, etwa bei → Value in use (IAS 36.6) oder beim → Actuarial present value (IAS 26.8).

Probable: „Wahrscheinlich“, d.h., eher wahrscheinlich als unwahrscheinlich = mit einer Wahrscheinlichkeit > 50% (IFRS 3.A; 5.A)

Profit: Die Differenz zwischen → income und → expenses in einer Rechnungsperiode (F 105; F 107).

Property: Materielle Vermögensgegenstände (→ asset), die für die Leistungserstellung über mehr als eine Periode verwendet werden (IAS 16.6).

Provision: Eine Verbindlichkeit, die der Höhe oder Zeit nach ungewiß ist (IAS 37.10), also eine Rückstellung.

Prudence: Grundsatz der Vorsicht (F 37).

Qualifying asset: Ein → asset, das notwendigerweise eine bestimmte (längere) Zeit für seine Fertigstellung oder für seinen Verkauf benötigt (IAS 23.4).

Recognize: Ein → asset oder eine → liability im Jahresabschluß dem Grunde nach berücksichtigen. Gegenteil: → derecognize.

Recoverable amount: der für einen Vermögensgegenstand erzielbare Wert, jeweils der höhere Wert aus Marktwert und „value in use“, d.h., Barwert (→ present value) aller erwarteten künftigen Zahlungsströme, die der Vermögensgegenstand vermittelt (IAS 36.6).

Reinsurance Contract: Ein Versicherungsvertrag (→ insurance Contract), den ein Versicherer zur Absicherung eigener Risiken bei einem anderen Versicherer (dem Rückversicherer) aufnimmt (IFRS 4.A).

Related party: Jede Person, die über eine andere Person (die Unternehmung) signifikanten Einfluß hinsichtlich finanzieller Entscheidungen ausüben kann (IAS 24.9).

Related party transactions: Transfer von Ressourcen oder Verpflichtungen zwischen related parties (→ related party), ganz gleich, ob hierfür ein Entgelt verlangt wird oder nicht (IAS 24.9).

Reporting currency: Die Währung, in der der Jahresabschluß aufgestellt wird (IAS 21.8).

Reporting entity: Das Unternehmen, das einen Jahresabschluß aufstellt (F 8)

Revenue: Gesamtzufluß wirtschaftlicher Vorteile während einer Periode aus → ordinary activities (IAS 18.7).

Reportable segment: Ein → Segment, das in der Segmentberichterstattung angegeben werden muß (IFRS 8.12-16).

Research: Forschung, die sich auf neue wissenschaftliche oder technische Kenntnisse richtet (IAS 38.8), zu unterscheiden von → development.

Residual value: Restwert eines → asset am Ende seines → useful life abzüglich der Kosten für Entsorgung (IAS 16.6).

Restructuring: Bewußte und geplante Veränderung des Geschäftszweckes oder der Art und Weise der Geschäftsausübung der Unternehmung (IAS 37.10).

Retirement benefit plan: Vereinbarungen für Leistungen an Mitarbeiter nach Ende ihrer Beschäftigung (IAS 26.8).

Segment: Eine unterscheidbare Geschäftseinheit (IFRS 8.5).

Significant influence: Teilnahme an der Geschäftsführung einer Unternehmung ohne → control (IAS 24.5; 28.2; 31.2).

Solvency: Die Fähigkeit, über einen längeren Zeitraum Zahlungsverpflichtungen zeitgerecht nachzukommen; Solvenz (F 16).

Subsidiary: Tochtergesellschaft (IFRS 3.4; IAS 27.6; 28.2).

Tax base: Der Wert eines → asset oder einer → liability, die für Zwecke der Besteuerung zugewiesen wird (und sich daher u.U. vom Bilanzwert unterscheidet) (IAS 12.5).

Tax expense (tax income): Nachzahlungen oder Rückzahlungen aus Steuern (IAS 12.5).

Taxable profit (tax loss): Gewinn oder Verlust einer Periode, ermittelt nach den Regeln des jeweils anwendbaren Steuerrechts (IAS 12.5).

Temporary differences: Differenzen zwischen Zeitwert und → tax base.

Termination benefits: Abfindungen am Ende des Arbeitsverhältnisses (IAS 19.7).

Transaction costs: Die Kosten (→ cost), die direkt dem Kauf oder der Veräußerung eines → financial asset zurechenbar sind (IAS 39.9).

Unbundle: Die Auflösung eines Vertrages in Komponenten, die bilanziell unterschiedlich zu behandeln sind, z.B. Versicherungsvertrag und in diesen eingebettetes Derivat (IFRS 4.A)

Useful life: Betriebsübliche (erwartete) Nutzungsdauer oder erwartete Gesamtzahl hergestellter Einheiten (IAS 16.6), vgl. auch → economic life. Auch die erwartete verbleibende Periode ab Beginn des → lease term, über die wirtschaftliche Vorteile von einem → asset durch das Unternehmen erwartet werden (IAS 17.4; 36.6; 38.8).

Value in Use: der Gegenwartswert (→ present value) aller künftigen erwarteten Zahlungsströme, die ein Vermögensgegenstand vermittelt, einschließlich seiner erwarteten Entsorgungskosten (IFRS 5.A).

Venturer: Wer an einem → Joint Venture beteiligt ist (IAS 31.3).

Vested benefits: Wirtschaftliche Vorteile im Rahmen eines → retirement benefit plans, die nicht mehr von einer Bedingung abhängig sind (IAS 19.7; 26.8).

Warrant: Ein → financial instrument, das dem Inhaber das Recht zum Kauf von Stammaktien (→ ordinary share) gewährt (IAS 33.5). → Option.

7.4. Anhang 4: Abkürzungen

AASB: Australian Accounting Standards Board.
ABS: Asset-Backed-Securities (Transaktionen).
AcSB: Accounting Standards Board (Kanada).
AG: Abgabenordnung.
AG: Application guide.
AG: Amtsgericht.
AktG: Aktiengesetz.
ARAP: Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten.
ASB: Accounting Standards Board (United Kingdom).
ASBJ: Accounting Standards Board (Japan).
ASEAN: Association of South-East Asian Nations.
AStG: Außensteuergesetz.
A_t: Auszahlung zum Zeitpunkt t.
BaFin: Bundesamt für Finanzdienstleistungsaufsicht.
BAG: Bundesarbeitsgericht.
BFH: Bundesfinanzhof.
BGH: Bundesgerichtshof.
BilKoG: Gesetz zur Kontrolle von Unternehmensabschlüssen (Bilanzkontrollgesetz).
BilKoUmV: Verordnung über die Umlegung von Kosten der Bilanzkontrolle nach §17 des Finanzdienstleistungsaufsichtsgesetzes (Bilanzkontrollkosten-Umlageverordnung).
BilReG: Gesetz zur Einführung internationaler Rechnungslegungsstandards und zur Sicherung der Qualität der Abschlussprüfung (Bilanzrechtsreformgesetz).
BiRiLiG: Gesetz zur Durchführung der Vierten, Siebten und Achten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts (Bilanzrichtliniengesetz).
BJ: Berichtsjahr.
BMF: Bundesminister der Finanzen.
BSG: Bundessozialgericht.
BStBl: Bundessteuerblatt.
BVG: Bundesverwaltungsgericht.
CNC: Conseil Nationale de la Comptabilité.
DRM: Digital Right Management.
DRSC: Deutsches Rechnungswesenstandards Committee.
ED: Exposure Draft.
EFRAG: European Financials Reporting System Advisory Group.
EGV: Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft (EG-Vertrag).
EStG: Einkommensteuergesetz.
E_t: Einzahlung zum Zeitpunkt t.
EU: Europäische Union.
EUV: Vertrag zur Änderung des Vertrages über die Europäische Union, der Verträge zur Gründung der Europäischen Gemeinschaften sowie einiger damit zusammenhängender Rechtsakte (EU-Vertrag).
F: Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements.
ff: Fortfolgende [Paragrafen, Absätze, Seiten usw.].
FASB: Financial Accounting Standards Board (United States).
FIFO: First In First Out.
FRSB: Financial Reporting Standards Board (New Zealand).

GAAP: Generally Accepted Accounting Principles.
GASC: German Accounting Standards Committee.
GG: Grundgesetz.
GmbHG: Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH-Gesetz).
GoB: Grundsätze der ordnungsgemäßen Buchführung.
GuV: Gewinn- und Verlustrechnung.
HGB: Handelsgesetzbuch.
HTML: Hypertext Markup Language.
i: Zinssatz.
IAS: International Accounting Standard.
IASB: International Accounting Standards Board.
IASC: International Accounting Standards Committee.
IASCF: International Accounting Standards Committee Foundation.
IE: Illustrative Example.
IFAC: International Federation of Accountants.
IFRIC: International Financial Reporting Interpretations Committee.
IFRS: International Financial Reporting Standard; Oberbegriff, umfaßt eigene Standards, IAS und SIC Interpretations.
IG: Implementation guide.
IMF: International Monetary Fund.
KapAEG: Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz.
KStG: Körperschaftsteuergesetz.
KWG: Gesetz über das Kreditwesen (Kreditwesengesetz).
LG: Landgericht.
LIFO: Last In First Out.
MD&A: Management's Discussion and Analysis [of Financial Condition and Results of Operations].
NAFTA: North American Free Trade Association.
OCI: Other comprehensive income.
OLG: Oberlandesgericht.
OTC: Over The Counter [Geschäfte, Derivate] = Grauer, außerbörslicher Kapitalmarkt.
POC: Percentage-of-Completion [method].
POI: Pooling of interests [method].
q: Preis eines Gutes (in Formeln).
PRAP: Passiver Rechnungsabgrenzungsposten.
RAP: Rechnungsabgrenzungsposten.
REIT: Real Estate Investment Trust.
REITG: Gesetz über deutsche Immobilien-Aktiengesellschaften mit börsennotierten Anteilen.
SAC: Standards Advisory Council.
SEC: Securities and Exchange Commission.
SIC: Standing Interpretations Committee.
SOC: Stage-of-Completion [method].
SPE: Special Purpose Entity (Zweckgesellschaft).
t: Zeit, Zeitpunkt.
TCG: Trusted Computing Group.
TCPA: Trusted Computing Platform Alliance.
TransPuG: Gesetz zur weiteren Reform des Aktien- und Bilanzrechts, zu Transparenz und Publizität (Transparenz- und Publizitätsgesetz).
US-GAAP: United States Generally Accepted Accounting Principles.
UStG: Umsatzsteuergesetz.
UWG: Gesetz gegen den Unlauteren Wettbewerb.
VJ: Vorjahr.
X: Menge (in Formeln).
XBRL: Extensible Business Reporting Language.
XML: Extensible Markup Language.