

*Prof. Dr. Karlheinz Küting
Institut für Wirtschaftsprüfung
Universität des Saarlandes
Saarbrücken*

**Herausforderungen und Chancen durch
weltweite Rechnungslegungsstandards –
Eröffnungsrede anlässlich der 7. Fachtagung am
20./21. November 2003 in Frankfurt am Main**

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich darf Sie hier im Frankfurter Sheraton-Hotel recht herzlich willkommen heißen. Dass auch in diesem Jahr nahezu 400 Führungskräfte diese Fachtagung besuchen, unterstreicht einerseits die wachsende Bedeutung der Konzernrechnungslegung auch in Deutschland. Andererseits stellt diese Resonanz für uns eine große Verpflichtung dar, Ihnen die besten Voraussetzungen für eine informative und damit erfolgreiche Fachtagung zu schaffen.

Seit im Jahre 1994 die Daimler-Benz AG für das Geschäftsjahr 1993 der Öffentlichkeit erstmals einen Konzernabschluss nach US-GAAP-Normen präsentierte, vollzog sich in der deutschen Konzernrechnungslegung ein kontinuierlicher und unaufhaltsamer Wandel. Nicht einmal zehn Jahre später bilanzieren nur noch 22 % der in Deutschland börsennotierten Konzerne nach den Vorschriften des HGB. Durch die EU-Verordnung vom 19.07.2002, wonach alle kapitalmarkt-orientierten Konzerne ab 2005 bzw. 2007 nach IFRS-Normen Rechnung legen müssen, wird sich das Bild nochmals stark verändern. Vor diesem Hintergrund kann durchaus – ohne eine überzogene Wertung vorzunehmen – von einer bilanziellen Revolution in der Konzernrechnungslegung gesprochen werden.

Diese Entwicklung hat alle Beteiligten – sowohl in den Universitäten als auch in der Praxis – vor ungeahnte Herausforderungen gestellt. Wer in der internationalen Bilanzierungswelt mitreden wollte, sprang – möglicherweise ungenügend vorbereitet – auf den fahrenden Zug auf. Allzu euphorisch wurden die immer wieder zitierten Vorteile der internationalen Bilanzierung herausgestellt; gleichzeitig wurden deren Kritiker als konservative und provinzielle Nörgler abgewertet.

Die Entwicklung können wir nicht umkehren, sondern zukünftig allenfalls ihre Auswirkungen abschwächen; wir sollten sie aber auf jeden Fall – viel stärker als bisher – kritisch begleiten. Dies umso mehr, als sich die Bilanzierungslandschaft grundlegend verändert hat und sich Ergebnisse abzeichnen, die in dieser Form nicht vorhersehbar waren.

Lassen Sie mich die Kernpunkte der aktuellen Entwicklung im Rechnungswesen kurz aufzeigen, wobei ich mich auf eine Schwachstellenanalyse beschränken möchte.

- (1) Eine bislang unbekannte Fülle an Rechtsnormen führt in der internationalen Rechnungslegung dazu, dass selbst der Experte Gefahr läuft, den Überblick zu verlieren. Während die IFRS-Normen – trotz ihrer Regelungslücken – schon heute den Umfang eines durchschnittlichen HGB-Kommentars annehmen, füllen die US-GAAP-Vorschriften mit den zugehörigen Erläuterungen ganze Bibliotheken. Die Tatsache, dass einzelne Standards mit einer 350-seitigen Erläuterung ausgestattet werden müssen, belegt, dass selbst die umfangreichsten Standards nicht eindeutig und unstrittig sind. Hierdurch haben sich einige Bereiche der Konzernrechnungslegung zu einem gigantischen Tummelplatz von Beratern und Spezialisten entwickelt.

Wenn zum Beispiel für die Fachfragen

- der Goodwill-Abschreibung nach SFAS 142,
- der Ermittlung latenter Steuern und
- der Bilanzierung von Financial Instruments

eigene Spezialistenstäbe aufgebaut oder gar eingeflogen werden, drängt sich die Frage der Verhältnismäßigkeit und Wirtschaftlichkeit geradezu auf. Auch sollten in diesem Zusammenhang die Problembereiche der Verständlichkeit und der praktischen Umsetzbarkeit im Blickfeld behalten werden.

- (2) Allen Beteiligten war bekannt, dass wir im IFRS- und US-GAAP-Recht – völlig anders als im gewohnten HGB-Recht – mit einer schnellen Veränderungsdynamik konfrontiert werden. Eine aktuelle Bestandsaufnahme übertrifft jedoch alle Erwartungen; denn die IFRS- und US-GAAP-Normengefüge haben sich, ausgelöst durch zahlreiche grundlegende Verbesserungsprojekte, zu einer riesigen Baustelle entwickelt. Zwei Entwicklungen zeichnen sich dabei besonders ab: erstens eine angestrebte Konvergenz der beiden Bilanzierungssysteme IFRS und US-GAAP und zweitens eine Abkehr von der Interessentheorie und Hinwendung zur Einheitstheorie. Allein eine veränderte Konzerntheorie ist dazu geeignet, insbesondere die Kapitalkonsolidierung als das Kernstück der Konzernrechnungslegung grundlegend zu verändern. In diesem Kontext sind die weit über das Jahr 2004 hinaus angekündigten Verbesserungsprojekte genau zu beobachten und die Neuregelungen kritisch zu beleuchten.

- (3) Mit der Hinwendung zur internationalen Bilanzierung wird zwangsläufig der Weg zu einer entobjektivierten Bilanz beschritten. Allzu euphorisch galt die Fair Value-Bewertung als die richtungsweisende Bilanzierung, während das traditionelle Nominalwertprinzip als veraltet abgestempelt wurde. Das deutsche Realisationsprinzip beurteilte man als nicht mehr zeitgerecht, während immer wieder eine Aufweichung und Aushöhlung des deutschen Realisationsgedankens gefordert wurde. Wer sich konkret in der Praxis mit dem angelsächsisch geprägten Normengefüge beschäftigen muss, wird sich nicht selten an die alten klassischen deutschen Bilanzregeln zurückerinnern und feststellen, dass sich die Ermessensspielräume und die nicht objektiv nachprüfbaren Sachverhalte erheblich ausgeweitet haben. Die Freiheitsgrade in der Bilanzierung haben auch deshalb zugenommen, weil die angelsächsische Bilanz – viel stärker als unsere HGB-Bilanzierung – zukunftsorientiert ausgerichtet ist. Vor diesem Hintergrund sollte der Weg zur entobjektivierten Bilanz kritisch begleitet werden. Dies umso mehr, als an die Bilanzierung und Prüfung erhöhte Anforderungen gestellt werden und die Möglichkeiten zur bilanzpolitischen Gestaltung zwangsläufig zunehmen.
- (4) Kein Bilanzierer verzichtet auf bilanzpolitische Gestaltungsmöglichkeiten und in jedem Bilanzierungssystem wird es eine zielorientierte Gestaltung des Bilanzbildes geben. Diese Feststellung wurde eindrucksvoll von „Enron & Co.“ bestätigt. Mit der internationalen Bilanzierung kommt auf die Bilanzierenden und auf die Analysten eine neue – und meines Erachtens eine gefährlichere – Form der Bilanzpolitik zu, bei der
- Sachverhaltsgestaltungen und die Ausübung von Ermessensspielräumen im Vordergrund stehen, die sich weitestgehend einer Berichterstattung entziehen;
 - benchmarks und allowed alternative methods dem Grunde nach nicht anders als gesetzliche Wahlrechte zu werten sind;
 - eine bislang nicht gekannte Fülle an unbestimmten Rechtsbegriffen geradezu zur Bilanzpolitik einlädt. Als Schulbeispiel soll IAS 38.57 (rev. 2004) angeführt werden. Danach besteht für Entwicklungskosten unter gewissen Voraussetzungen ein Aktivierungsgebot; faktisch begründen diese Vorschriften jedoch ein Aktivierungswahlrecht.

- Im deutschen Bilanzrecht spielen die Größen Ertrag und Aufwand eine zentrale Rolle, während mit der internationalen Bilanzierung das Zahlungsstromdenken mit den Begriffen Ein- und Auszahlung eine nicht unwesentliche Aufwertung erfährt. Die nach IAS 36 auf zukünftige Cashflows abstellende unternehmensindividuelle Nutzenbewertung, wie sie als Teil des Impairmenttests Verwendung findet, oder die auf Fair Values basierende Goodwillabschreibung nach SFAS 142 seien hier nur beispielhaft genannt. Jedenfalls stellt die Unmöglichkeit einer tatsächlichen Überprüfung oder Verifizierung dieser Daten sowohl den Abschlussprüfer als auch den externen Analysten vor neue und noch ungelöste Probleme. Mit dieser stärkeren Hinwendung zur Zahlungsstromorientierung ist auch eine unterschiedliche Gewichtung der Spitzenkennzahlen Gewinn und Cashflow verbunden. Ohne die Frage nach den Vor- und Nachteilen dieser wichtigen Kenngrößen stellen zu wollen, möchte ich auf eine analoge Diskussion hinweisen, die in Deutschland vor ca. vierzig Jahren mit der Entwicklung neuer Kostenrechnungssysteme unter dem Schlagwort ‚Gewinn versus Deckungsbeitrag‘ geführt wurde.
- (5) Eine parallele Existenz von HGB-, IFRS- und US-GAAP-Abschlüssen erschwert den Unternehmensvergleich und die Bilanzanalyse. Wenn der HGB-Bilanzierer Porsche und der US-GAAP-Bilanzierer Daimler Chrysler keine Entwicklungskosten aktivieren dürfen und die IFRS-Bilanzierer BMW und VW im Jahre 2002 36,78 % bzw. 56,28 % ihrer gesamten Entwicklungskosten aktivieren, stellt allein dieser Sachverhalt die Vergleichbarkeit der Abschlüsse von deutschen Automobil-Herstellern in Frage. Dies umso mehr, als die Entwicklungskosten in der Automobilindustrie eine große Rolle spielen und das Abschlussbild grundlegend beeinflussen können.
- (6) Im Zuge der Internationalisierung des Rechnungswesens ist in Deutschland eine erhebliche Sprachverwirrung eingetreten, die am Beispiel des Erfolgsausweises verdeutlicht werden soll. So wurde eine bislang nicht gekannte Fülle an neuen Erfolgsbegriffen geprägt. ACG beispielsweise spricht vom ‚Umfassenden Jahresergebnis‘; bei der Mühlbauer Holding ist vom ‚Ordentlichen Nettoergebnis‘ die Rede, und beim DAX-Unternehmen RWE endet die Erfolgsrechnung mit dem ‚Nettoergebnis‘.

Ferner ist die Tendenz zu erkennen, die Anzahl der Erfolgskennzahlen zu erhöhen. So weist KarstadtQuelle in der Erfolgsrechnung gleichzeitig neun Ergebnisgrößen aus. Auch in der Bilanzanalyse werden ständig neue Kennzahlen kreiert. So findet der geneigte Leser bei Fresenius gleich acht Kennzahlen zum Gewinn je Aktie. Noch deutlicher zeigt sich der Variantenreichtum der verschiedenen, neu geschaffenen Erfolgsgrößen im Rahmen der Pro-Forma-Berichterstattung. Pro-Forma-Ergebnisse – meist in der Form von EBIT-Varianten – kennzeichnen dabei Ergebnisgrößen, welche ausgehend vom bilanziellen Jahresergebnis um einmalige, ungewöhnliche, außerbetriebliche oder nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge bereinigt werden. Von 205 analysierten Abschlüssen 2002 bzw. 2001/2002 weisen bereits 183 diese EBIT-Kennzahlen aus, wobei in vielen Fällen gleich mehrere EBIT-Varianten präsentiert werden. Einer internationalen Vergleichbarkeit dieser Kennzahlen steht nicht nur die schon babylonische Verwirrung bei der Interpretation dieser Erfolgsgrößen entgegen, sondern auch und gerade deren fehlende gesetzliche Kodifizierung.

(7) Mit der Hinwendung zur internationalen Rechnungslegung kommen auf die Unternehmen ein immenser Informationsbedarf und ein damit einhergehendes Informationsverarbeitungsproblem zu. Ganz unabhängig davon, dass mit der internationalen Bilanzierung die Intensität der Berichterstattung zunimmt, kommen häufig zukünftig gleichzeitig mehrere Rechenwerke in Betracht:

- ein US-GAAP-Abschluss für die SEC,
- ein IFRS-Konzernabschluss für die Veröffentlichung in Deutschland,
- ein IFRS-Einzelabschluss auf freiwilliger Basis,
- ein HGB-Einzelabschluss für die Ausschüttung,
- eine Steuerbilanz für die Steuererklärung und
- eine Controlling-Steuerungsrechnung.

Wir haben – ironisch formuliert – keine doppelte Buchführung mehr, sondern – im Extremfall – eine sechsfache! Das Ganze eventuell noch als unterjährige Bilanzierung für Zwischen- und unter Umständen sogar für Monatsberichte. Die Unternehmen werden durch die Verpflichtung zur Bereitstellung und Veröffentlichung

lichung einer solchen Fülle an Informationen mit einer großen Herausforderung konfrontiert. An dieser Stelle drängt sich zwangsläufig die Frage auf, ob dieser Preis der internationalen Rechnungslegung überhaupt noch vertretbar ist und ob nicht pragmatische Lösungen den Vorrang verdienen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, lassen Sie mich resümieren: Die Bilanzierung ist schwieriger und aufwendiger geworden. Sie stellt erhöhte Anforderungen an den Bilanzierenden und an den Prüfer. Bei dieser Feststellung sollte aber nicht der externe Bilanzadressat vergessen werden; denn er sollte den Abschluss für seine Entscheidungen lesen und auswerten können. Es wäre fatal, wenn dieser wichtige Jahresabschlussadressat resignierend zu dem Ergebnis kommen müsste, dass die Bilanz nur noch von einem elitären Kreis von hochkarätigen Wirtschaftsprüfern und von ‚Konzernrechnungslegungskünstlern‘ verstanden werden kann.

Meine Damen und Herren, meine Ausführungen sollten lediglich Entwicklungstendenzen aufzeigen, obwohl ich mich – wie immer – einiger Wertungen nicht enthalten konnte und wollte.

Die angesprochenen Entwicklungstendenzen in der Konzernrechnungslegung sollen uns in den nächsten zwei Tagen begleiten und zu Diskussionen herausfordern. Vor diesem Hintergrund gilt es, gemeinsam auf diese und viele andere Fragen einzugehen und Lösungsansätze zu entwickeln. Ich würde mich sehr freuen, wenn auch diese 7. Fachtagung Pionierarbeit zur Beurteilung offener Fragestellungen leisten sowie Anregungen für die stete Diskussion um die Weiterentwicklung der Rechnungslegung liefern könnte.

Bestandsaufnahme und Fortentwicklung der Bilanzierung in Deutschland

*Prof. Dr. Dr. h.c. Wolfgang Ballwieser
Seminar für Rechnungswesen und Prüfung
Fakultät für Betriebswirtschaft
Ludwig-Maximilians-Universität
München*

Schaden IAS dem Mittelstand?

Gliederung

1. Problemstellung
2. IAS-Relevanz
3. Mittelstandsüberforderung?
4. Kriterien für Transparenzanforderungen
5. Vorschläge der ISAR SME CG
6. Blicke ins Ausland
 - 6.1 Großbritannien
 - 6.2 Neuseeland
 - 6.3 Kanada
7. Chancen und Gefahren
8. Zusammenfassung

Literatur

1. Problemstellung

Die International Financial Reporting Standards (IFRS) als System und ihre Vorläufer, die International Accounting Standards (IAS) als einzelne Standards, sind dank der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 für den Konzernabschluss kapitalmarktorientierter Konzerne grundsätzlich ab dem Geschäftsjahr 2005 EU-weit obligatorisch (vgl. weiterhin Verordnung (EG) Nr. 1725/2003). Auch wenn das Rechnungslegungssystem IFRS heißt, dominieren bisher noch die IAS; ich spreche deshalb verkürzt von IAS. Nach dem Regierungsentwurf des Bilanzrechtsreformgesetzes (BilReG) vom 21. April 2004 (vgl. BUNDESMINISTERIUM DER JUSTIZ (2004)) können nicht kapitalmarktorientierte Konzerne und einzelne Unternehmen ihren Konzern- oder Jahresabschluss wahlweise nach IAS aufstellen und publizieren, jedoch sind für die Ausschüttungsbemessung Abschlüsse nach HGB notwendig.

Der folgende Beitrag prüft, welcher Druck hiervon auf mittelständische Unternehmen ausgehen kann und ob diese Unternehmen mit der Entscheidung für IAS Vor- oder Nachteile haben. Zwar ist die Abgrenzung des Mittelstands erkennbar unscharf: Nach dem Institut für Mittelstandsforschung, Bonn, gehören hierzu alle Selbstständigen in den freien Berufen, Handwerksbetriebe und gewerblichen Betriebe mit unter 500 Beschäftigten und einem Jahresumsatz unter 50 Mio. Euro; nach der Definition der Europäischen Union für KMU sind mittlere Unternehmen solche mit weniger als 250 Beschäftigten, einem Jahresumsatz von höchstens 40 Mio. Euro und einer Bilanzsumme von bis zu 27 Mio. Euro; MANDLER erlaubt in seiner empirischen Untersuchung auch bis zu 5.000 Mitarbeiter (vgl. MANDLER (2003), S. 144). Aber für die folgenden Ausführungen reicht es, darunter Unternehmen zu verstehen, deren Umsätze weniger als 50 Mio. Euro oder deren Arbeitnehmer weniger als 500 betragen.

Um die Vor- oder Nachteile für derartige Unternehmen bei Anwendung der IAS diskutieren zu können, bedarf es einiger Kriterien. Sie werden in den voraussichtlichen Zielen der Eigentümer mittelständischer Unternehmen gesehen. Soweit damit die Aufrechterhaltung des geltenden HGB vereinbar ist, wird auch dieses zum Referenzpunkt. Da die IAS größenunabhängig gelten, was dem Mittelstand Probleme bereiten könnte, wird weiterhin geprüft, wie man die IAS größenabhängig stufen könnte, welche Überlegungen hierzu beim IASB oder an anderer maßgeblicher Stelle angestellt werden und welche Vorbilder hierzu in

bestimmten Ländern, die wie die IAS durch angelsächsisches *case law* geprägt sind, bestehen (vgl. zu einer ähnlichen Überlegung auch HÜTTICHE (2002), S. 1804).

Ob die IAS dem Mittelstand schaden oder nutzen, ist ohne Wertungen nicht zu entscheiden. Die Wertung wird hier nicht vorgenommen. Ziel ist es vielmehr, die für die Wertung zu bedenkenden Punkte offen zu legen.

2. IAS-Relevanz

Die Relevanz der IAS kann rechtlich und faktisch bestehen:

Rechtlich sind die IAS für den Konzernabschluss kapitalmarktorientierter Konzerne grundsätzlich ab 2005 EU-weit zwingend und werden in Deutschland voraussichtlich optional für (1) den Konzernabschluss nicht kapitalmarktorientierter Konzerne und (2) den Jahresabschluss von Einzelunternehmen, soweit er allein der Information dient.

Faktisch können die IAS wegen einer Konzernzugehörigkeit, einer Auflage des Aufsichtsrats oder anderer Aufsichtsorgane, eines Drucks großer Vertragspartner, insbesondere von Banken, bedeutsam sein. Konzernmütter werden von zugehörigen Konzerntöchtern IAS-Abschlüsse verlangen, um die Konzernabschlusserstellung, insbesondere die Vorbereitung der Konsolidierung, erleichtert zu bekommen. Wenn Aufsichtsorgane die These akzeptieren, dass IAS die wirtschaftliche Lage eines Unternehmens besser als das HGB abbilden, werden sie die IAS als Grundlage ihrer Kontrolltätigkeit fordern. Das Gleiche gilt für große im Sinne von durchsetzungsfähige Vertragspartner von Unternehmen, beispielsweise Lieferanten oder Kunden.

Nicht so klar ist die Interessenlage bei Banken: Einerseits könnten sie an einer Zeitwertbilanzierung von Wertpapieren, wie sie von IAS 39 unter bestimmten Bedingungen erlaubt oder gefordert wird, aus Informationsgründen interessiert sein. Andererseits könnten sie die Bilanzierung nach IAS in vielen Fällen als unvorsichtig und deshalb nachteilig empfinden. Man muss sehen, dass es z.B. in den USA gerade machtvolle Gläubiger sind, die sich eine Bilanzierung abweichend von den US-GAAP vertraglich ausbedingen (vgl. LEFTWICH (1983); SCHILDBACH (2002), S. 14ff.), und dass auch in den USA dem Vorsichtsprinzip

eine Rolle jenseits des Marktes für Eigenkapital zukommt (vgl. jüngstens WATTS (2003a) und (2003b)).

Gleichermaßen unklar ist, ob Unternehmen schlechthin oder speziell mittelständische Unternehmen von einer Umstellung auf IAS, z.B. wegen Basel II, profitieren. KÜTING/RANKER/WOHLGEMUTH teilen nicht die Aussage, dass mit einer Umstellung auf IAS unmittelbar positive Auswirkungen auf das Ratingergebnis verbunden sind (vgl. KÜTING/RANKER/WOHLGEMUTH (2004), S. 100). Eines ihrer Argumente lautet, dass mit einer Umstellung des Systems der Rechnungslegung die Realität nicht verändert wird, sodass ein gutes Ratingsystem auch kein verändertes Risiko indizieren sollte (vgl. KÜTING/RANKER/WOHLGEMUTH (2004), S. 101). Dem steht das Argument gegenüber, dass „Banken bei ihren Rating-Berechnungen mittel- bis langfristig keine getrennten Auswertungsmodulare für HGB- und IAS-Abschlüsse vorsehen werden, sondern dass HGB-Abschlüsse durch ungünstige Kreditkonditionen sanktioniert werden“ (PEEMÖLLER/SPANIER/WELLER (2002), S. 1800, mit Verweis auf RUHNKE/SCHMIDT/SEIDEL (2000), S. 882). BUCHHOLZ betont, dass wegen der geringeren Zahl an Bewertungswahlrechten bei den IAS „Gewinnmanipulationen nur eingeschränkt möglich sind“ (BUCHHOLZ (2002), S. 1281). Das senke die Prüfungskosten der Rechnungslegung durch Banken, und dieser Vorteil könne potenziell an die Kunden weitergegeben werden. Selbst wenn man die Weitergabe der Kostensenkung nicht anzweifelt, lassen natürlich auch die IAS viele Gewinnermittlungsspielräume.

3. Mittelstandsüberforderung?

Mittelständische Unternehmer pflegen zielstrebig und in diesem Zusammenhang auch kostenorientiert zu sein. Das Problem der Distanz von Eigentum und Kontrolle ist für sie meist geringer als bei großen Aktiengesellschaften oder KGaA, bei denen die Eigentümer die Geschäftsleitung vollständig an Manager delegieren. Der Grund hierfür kann bei großen Aktiengesellschaften oder KGaA sowohl in einem Streubesitz liegen (dann handelt es sich um Publikumsgesellschaften) als auch darauf zurückgehen, dass zwar Großaktionäre vorhanden sind, diese aber selbst Großunternehmen darstellen.