Diskussionsbeiträge

Berufsakademie Villingen-Schwenningen
Staatliche Studienakademie
University of Cooperative Education

Studiengang Steuern und Prüfungswesen

Diskussionsbeiträge

01/2005

Prof. Dr. Wolfgang Hirschberger:
Steuerliche Gewinnermittlung ohne Maßgeblichkeit

Prof. Dr. Norbert Kratz:
Financial Reporting Standards für kleine
und mittlere Unternehmen?

Prof. Dr. Clemens Wangler:
Fehlerquellen und Fallstricke in der
Unternehmensbewertung

Vorwort

Mit der vorliegenden ersten Ausgabe der Diskussionsbeiträge des Studiengangs Steuern und Prüfungswesen an der Berufsakademie Villingen-Schwenningen beginnt eine Reihe von Publikationen, durch die die hauptamtlichen und externen Dozenten des Studiengangs einen Beitrag zur Entwicklung der Rechnungslegung, des Steuerrechts und der daran angrenzenden Gebiete leisten wollen.

Ferner werden in dieser Reihe hervorragende Diplomarbeiten des Studiengangs veröffentlicht.

Bei den in dieser Ausgabe enthaltenen Beiträgen handelt es sich um überarbeitete Fassungen von Vorträgen beim 8. Schwenninger Steuertag am 9. März 2005.

Villingen-Schwenningen, 14. Juli 2005

Wolfgang Hirschberger

IMPRESSUM

Herausgeber
Prof. Dr. Wolfgang Hirschberger
Wirtschaftsprüfer/Steuerberater
Leiter des Studiengangs Steuern und Prüfungswesen/Internationales Steuerrecht/Consulting
Berufsakademie Villingen-Schwenningen
Staatliche Studienakademie
Friedrich-Ebert-Straße 30
D-78054 Villingen-Schwenningen
Telefon: (0 77 20) 39 06-140
Telefax: (0 77 20) 39 06-149
E-Mail: hirschberger@ba-vs.de
Internet: www.ba-vs.de/steuern-pruefungswesen

Redaktion
Prof. Dr. Wolfgang Hirschberger

Druck
Dokument-Center, Villingen-Schwenningen

ISSN 1614-0613

© Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des jeweiligen Verfassers unzulässig.

Prof. Dr. Wolfgang Hirschberger
Wirtschaftsprüfer/Steuerberater

Steuerliche Gewinnermittlung ohne Maßgeblichkeit

Gliederung

Seite

1. Begründung des Grundsatzes der Maßgeblichkeit und historische Entwicklung 2

2. Aktuelle Anlässe für die Diskussion des Maßgeblichkeitsgrundsatzes 4

2.1 IFRS als Rechnungslegungsstandard 4

2.1.1 International Accounting Standards Board 4
2.1.2 Verlautbarungen des IASC/IASB 5

2.2 Durchbrechungen des Maßgeblichkeitsgrundsatzes 7

3. Alternativen zum Maßgeblichkeitsgrundsatz 10

3.1 Anforderungen an ein Alternativkonzept 10

3.2 Das Gutachten von Herzig 12

3.2.1 Eigenständiges Bilanzsteuerrecht 13
3.2.2 Modifizierte Einnahmen-Überschussrechnung 20
3.2.3 Kritische Würdigung der Vorschläge Herzig's 24

3.3 Die Kapitalflussrechnung als Alternative zur Ermittlung der einkommensteuerlichen Bemessungsgrundlage 25

3.3.1 Die Ermittlung des Periodenerfolgs 25
3.3.2 Der Aufbau einer Kapitalflussrechnung 27
3.3.3 Die Ableitung der Steuerbemessungsgrundlage aus der Kapitalflussrechnung 28

4. Abschließende Würdigung 32

Literaturverzeichnis 34

1. Begründung des Grundsatzes der Maßgeblichkeit und historische Entwicklung

Der Grundsatz der Maßgeblichkeit des handelsrechtlichen Jahresabschlusses für die steuerliche Gewinnermittlung (§ 5 Abs. 1 Satz 1 EStG) ist ein aktuell sehr stark diskutiertes Thema[1]. Es bietet sich an, den Einstieg zu dieser Thematik über dessen historische Entwicklung zu finden:

> „Im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts kam es erstmals in Deutschland dazu, dass man für die Zwecke der Besteuerung das Ergebnis der kaufmännischen Buchführung verwandte. … Für die neu eingeführte Einkommensteuer hatte man die Frage zu entscheiden, was als Ertrag besteuert werden sollte. Das nächstliegende war der Anschluss der Besteuerung an die Ergebnisse der Einnahmen- und Ausgabenrechnung. … Gegen eine solche Besteuerung nach dem Ergebnis der Einnahmen- und Ausgabenrechnung wehrten sich aber die Kaufleute aus Vereinfachungsgründen erbittert. Sie wollten nicht jedes Jahr zwei Rechnungen aufmachen, eine Einnahmen- und Ausgabenrechnung für den Fiskus zur Veranlagung der Einkommensteuer sowie eine zweite nach kaufmännischen Grundsätzen, die ohnehin gemäß den Vorschriften des AHBG zu erstellen war. Die Kaufleute setzten es erstmals im § 22 des Sächsischen EStG 1874 durch, dass es bei der kaufmännischen Rechnung sein Bewenden habe und diese auch für die Veranlagung zur Einkommensteuer zum Zug kommen sollte.
>
> Diese Sächsische Vorschrift ging dann unverändert in das Preußische EStG 1891 und in fast alle Einkommensteuergesetze der Deutschen Bundesstaaten über. In ihr heißt es, dass beim Handels- und Gewerbebetrieb der ‚Reingewinn nach den Grundsätzen zu berechnen sei, wie solche bei der Inventur und Bilanz durch das Handelsgesetzbuch vorgeschrieben seien und sonst dem Gebrauch eines ordentlichen Kaufmanns entsprechen'."[2]

---

[1] Vgl. z. B. die Vorschläge des DSR zum Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz; Weiteres hierzu auch in Kapitel 2.

[2] Barth, ZfhF 1963, S. 389/390.

Für die Kaufleute jener Zeit war es erstrebenswert, den Maßgeblichkeitsgrundsatz im Einkommensteuerrecht verankert zu wissen. Die Anknüpfung an eine Handelsbilanz, die vom Gläubigerschutzgedanken geprägt war, sicherte ihnen einen vorsichtig berechneten Gewinn als Steuerbemessungsgrundlage, zumal die damaligen Einkommensteuersätze mit 0,6 % bis 4,0 %[3] sehr moderat waren. Warum also zwei Rechnungen aufstellen? Dies wäre mit zusätzlichen Kosten verbunden gewesen und die Steuerbemessungsgrundlage wäre kaum günstiger ausgefallen.

Die einzelstaatlichen Regelungen der Deutschen Bundesstaaten wurden erstmals einheitlich durch das EStG 1920 auf das gesamte Gebiet des damaligen Deutschen Reiches ausgedehnt und dadurch vereinheitlicht. § 33 Abs. 2 EStG 1920 lautete: „Bei Steuerpflichtigen, welche Handelsbücher nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches führen, ist der Geschäftsgewinn unter Beachtung der Vorschriften des § 15 nach den Grundsätzen zu berechnen, wie sie für die Inventur und Bilanz durch das Handelsgesetzbuch vorgeschrieben sind.“[4]

Der Maßgeblichkeitsgrundsatz fand sich im EStG 1934 wieder und gilt gemäß § 5 Abs. 1 Satz 1 EStG 1997 bis heute. Gewandelt hat sich in dieser Zeit aber insbesondere der Steuersatz. Die Staatsquote (Ausgaben des Staates in % des Bruttoinlandsprodukts) hat sich vom vergleichsweise niedrigen Wert in Höhe von 12,3 % im Jahr 1900 bis auf 48,9 % im Jahre 2003 drastisch erhöht[5]. Damit einher geht eine Frage der Finanzierung. Die Einkommensteuer trägt mit 37,2 % neben der Umsatzsteuer mit 31,0 % mittlerweile hauptsächlich zum Steueraufkommen in Deutschland bei[6]. Dabei sah sich der Gesetzgeber in der Vergangenheit laufend gezwungen, die Einkommensteuersätze zu erhöhen, bis dann gegen Ende des 20. Jahrhunderts eine Umkehr einsetzte. Auf der anderen Seite war der Gesetzgeber nicht mehr gewillt bzw. war aus fiskalen Gründen nicht mehr in der Lage, den vorsichtig ermittelten handelsrechtlichen Gewinn ausnahmslos als Steuerbemessungsgrundlage zu übernehmen.

---

[3] Arbeitskreis „Steuern und Revision“ im Bund der Wirtschaftsakademiker eV: Maßgeblichkeit im Wandel der Rechnungslegung, Berlin 2004, S. 3.
[4] Vgl. RGBl. 1920, S. 372.
[5] Homepage des Statistischen Bundesamtes: www.destatis.de (Stichwort: Finanzen und Steuern).
[6] Angaben für 2003, vgl. Fn. 5.

Es hat in diesen Jahren auch eine faktische Umkehr stattgefunden. War ursprünglich das Handelsrecht dominierend und die Besteuerung hat sich hieran angeschlossen, so hat im Laufe der Zeit das Steuerrecht sehr stark auf den handelsrechtlichen Abschluss zurück gestrahlt. Handelsrechtliche Wahlrechte werden durch die Unternehmen anders ausgeübt, wenn der sich hieraus ergebende Gewinn mit einem hohen Steuersatz kombiniert wird, als wenn der Einkommensteuersatz sich auf einem Niveau von ca. 2 % bewegt. Es kam zu einer Aushöhlung des Handelsrechts, zumal mit der Umkehrung des Maßgeblichkeitsgrundsatzes nach § 5 Abs. 1 Satz 2 EStG die grundsätzliche Idee einer aus der Handelsbilanz abgeleiteten Steuerbilanz auf den Kopf gestellt wurde.

2. Aktuelle Anlässe für die Diskussion des Maßgeblichkeitsgrundsatzes

Dass gerade jetzt der Maßgeblichkeitsgrundsatz zur Diskussion steht, nachdem er bereits über viele Jahre ausgehöhlt wurde, liegt an der Neuorientierung des Rechnungswesens in der Europäischen Union.

2.1 IFRS als Rechnungslegungsstandard

2.1.1 International Accounting Standards Board

Vertreter privater Organisationen aus neun Ländern (Australien, Deutschland, Großbritannien, Irland, Japan, Kanada, Mexiko, Niederlande, USA) gründeten am 29. Juni 1973 das International Accounting Standards Committee (IASC) mit Sitz in London. Großbritannien war zum 1. Januar 1973 Mitglied der Europäischen Gemeinschaft geworden und so war es kein Zufall, dass sich dieses Gremium zu diesem Zeitpunkt in London formierte. Die International Accounting Standards (IAS) waren als Abwehrreaktion gegenüber einer kontinental-europäischen Rechnungslegung gedacht. Bis etwa 1995 hatte das IASC jedoch keine große Bedeutung. Erst mit zunehmender Globalisierung der Unternehmen wurde der Ruf nach einheitlichen, international anerkannten Rechnungslegungsvorschriften lauter.

Nach einem stetigen Wachstum kam es mit Wirkung zum 01. April 2001 zu einer Neustrukturierung des IASC, da die seit der Gründung im Jahr 1973 gewachsene Struktur den gestiegenen Anforderungen nicht mehr gerecht wurde. Das in fachlicher Hinsicht heute maßgebliche Organ ist der sog. International Accounting Standards Board (IASB). Dem IASB gehören als Mitglieder 14 natürliche Personen an (4 aus Großbritannien, 3 aus USA, je 1 Person aus Australien, Deutschland, Frankreich, Japan, Kanada, Schweiz und Südafrika). Der dominierende anglo-amerikanische Einfluss (Vorsitzender: Sir David Tweedie, Großbritannien) ist bis heute unverkennbar.

In der neu gefassten Satzung des IASC vom 24. Mai 2000 werden folgende Ziele angeführt (überarbeitet am 08. Juli 2002):

(a) Im öffentlichen Interesse einen einzigen gültigen Satz an hochwertigen, verständlichen und durchsetzbaren globalen Standards der Rechnungslegung zu entwickeln, die hochwertige, transparente und vergleichbare Informationen in Abschlüssen und sonstigen Finanzberichten erfordern, um die Teilnehmer in Kapitalmärkten der Welt und andere Nutzer beim Treffen von wirtschaftlichen Entscheidungen zu unterstützen;

(b) die Nutzung und rigorose Anwendung dieser Standards zu fördern; und

(c) eine Konvergenz der nationalen Standards der Rechnungslegung mit den International Accounting Standards zu hochwertigen Lösungen herbeizuführen.

Dass die IAS/IFRS als Steuerbemessungsgrundlage oder deren Ausgangslage geeignet wären, davon sprechen ihre Väter mit keiner Silbe.

2.1.2 Verlautbarungen des IASC/IASB

Das vormalige IASC hat bis Ende 2000 insgesamt 41 Standards veröffentlicht, die mit IAS (International Accounting Standards) bezeichnet werden. Von diesen 41

Standards wurden jedoch einige zwischenzeitlich wieder aufgehoben bzw. durch andere ersetzt. Mit seiner Errichtung zum 01. April 2001 werden die weiteren Standards nicht mehr vom IASC, sondern durch den IASB herausgegeben. Diese neuen Standards tragen die Bezeichnung IFRS (International Financial Reporting Standards). Bis heute (Stand Mai 2005) wurden IFRS 1 bis 5 erlassen. Der IASB hat jedoch die vormaligen Standards übernommen und so werden diese noch als IAS weitergeführt, bis sie dann eines Tages nach und nach durch IFRS abgelöst werden.

Die Standards sind kein dem HGB vergleichbares abgeschlossenes Rechtssystem, sondern regeln jeweils einen bestimmten Bereich. So betrifft z. B. IAS Nr. 2 die Vorräte, Nr. 7 die Kapitalflussrechnung und Nr. 38 die Immateriellen Wirtschaftsgüter. Die einzelnen Standards werden laufend überarbeitet. Die Reihenfolge ist chronologisch, d. h., sobald ein Regelungsbedarf für einen bestimmten Bereich gesehen wird, wird hierzu ein IAS bzw. künftig ein IFRS erlassen.

Die IFRS/IAS haben für sich betrachtet keine unmittelbare rechtliche Bindung für einzelne Staaten. Erst durch die grundsätzliche Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 vom 19. Juli 2002 sowie die Übernahme aller Standards mit Ausnahme von zweien durch Verordnung (EG) 1725/2003 vom 29. September 2003 werden die IFRS/IAS in der EU für die Konzernabschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Januar 2005 beginnen, zwingend vorgeschriebenes, unmittelbar anzuwendendes Recht[7].

Dass der IASB als private Organisation mit Sitz in London Regelungen schafft, die in Deutschland (wenn auch mittels Komitologieverfahren) Gesetzescharakter haben, ist für die Bundesrepublik Deutschland juristisches Neuland. Es ist aber technisch kaum möglich, alle einzelnen Standards in nationales Recht zu transformieren, wie dies bisher mit den EU-Richtlinien erfolgte (z. B. über das Bilanzrichtlinien-Gesetz vom 19. Dezember 1985), da dies bei den IFRS/IAS sehr aufwändig und daher nur mit großer zeitlicher Verzögerung möglich wäre.

[7] Mit der bekannten Übergangsregelung nach Art. 9 der EU-Verordnung.

Für einen Konzernabschluss, der rein informative Funktionen hat, mag diese starke Stellung des IASB noch problemlos angehen. Im Gegensatz zum Konzernabschluss ergeben sich aus dem Einzelabschluss jedoch auch unmittelbare Folgen rechtlicher Art, z. B. der Gewinnanspruch der Anteilseigner bzw. Ausschüttungssperren. Diesbezügliche Regelungen zu treffen war und ist keine Absicht des IASC bzw. des IASB. Die Informationsvermittlung ist das alleinige Ziel. Schon gar kein Ziel ist die Ermittlung der Besteuerungsgrundlage.

Die IFRS/IAS sind sehr stark von angelsächsischem Recht geprägt. Insofern sind die Formulierungen in der Deutschen Übersetzung oftmals ungewohnt. Man darf die Rechnungslegung in einzelnen Ländern nach IFRS/IAS, wie auch nach US-GAAP, aber nicht losgelöst vom gesamten Rechtssystem sehen, selbst wenn durch einen Konzernabschluss „nur“ Informationsbedürfnisse befriedigt werden sollen. Die Rechnungslegung ist vielmehr eingebettet in ein grundlegendes Rechtssystem, das in Deutschland z. B. auf römisches Recht mit einem starken Normengefüge zurückgeht, während das Rechtsystem in England und USA mit dem sog. Case Law diese Vielfalt an gesetzlichen Regelungen nicht kennt.

2.2 Durchbrechungen des Maßgeblichkeitsgrundsatzes

Nachfolgend sind diejenigen Regelungen aufgeführt, bei denen Handels- und Steuerrecht differieren. Es kommt zwingend zu unterschiedlichen Ergebnissen nach Handelsrecht und nach Steuerrecht, so dass die Übernahme des handelsrechtlichen Ergebnisses für Besteuerungszwecke ohne eine zusätzliche Überleitungsrechung oder die Aufstellung einer eigenständigen Steuerbilanz nicht möglich ist.[8]

Sachverhalt	Bilanzrechtliche Situation	Rechtsquellen
Verbindlichkeiten bzw. Rückstellungen bei bedingten Rückzahlungsverpflichtungen vor Eintritt der Bedingung	• Wird z. B. ein Zuschuss mit der Maßgabe gewährt, dass im Erfolgsfalle eine Rückzahlung zu erfolgen hat, ergibt sich handelsrechtlich bereits bei Zuschussgewährung die Rückstellungspflicht. Dies ist aufgrund des Imparitätsprinzips erforderlich. • Steuerrechtlich ist die Passivierung an den Zeitpunkt geknüpft, zu dem die Erfolgssituation eingetreten ist.	• § 249 Abs. 1 und § 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB • § 5 Abs. 2a EStG

[8] Vgl. Ringwald: Vom handelsrechtlichen zum steuerrechtlichen Bilanzergebnis, Arbeitskreis Rechnungslegung der Steuerberaterkammer Südbaden, Freiburg 2005.

Sachverhalt	Bilanzrechtliche Situation	Rechtsquellen
Rückstellungen wegen Schutzrechtsverletzung	• Handelsrechtlich muss bei Schutzrechtsverletzungen eine Rückstellung bis zum Eintritt der Verjährung passiviert werden. • Steuerrechtlich hat eine Rückstellungsauflösung nach Ablauf von drei Jahren nach der erstmaligen Bildung zu erfolgen, wenn der Rechtsinhaber sich bis dahin nicht gemeldet hat.	• § 249 Abs. 1 HGB • § 5 Abs. 3 EStG
Rückstellungen für Jubiläumszusagen	• Bei einer solchen Zusage muss handelsrechtlich diese Rückstellung entsprechend der Ansammlungs- und Abzinsungsregeln aufgebaut werden. • Das Steuerrecht formuliert zusätzlich eigene Voraussetzungen, damit die Rückstellung anerkannt wird. Liegen diese Voraussetzungen (bereits 10-jährige Betriebszugehörigkeit, ab dem 15. Dienstjubiläum, schriftliche Zusage und Anspruch nach dem 31.12.1992) nicht vor, ergibt sich ein Ergebnisunterschied.	• § 249 Abs. 1 HGB • § 5 Abs. 4 EStG
Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften	• Verpflichtungen aus schwebenden Geschäften (gegenseitige Vertragsverhältnisse) werden im Grundsatz nicht bilanziert, solange keiner der Partner geleistet hat. • Typische Sachverhalte für drohende Verluste aus solchen Geschäften sind gegeben: Am Beschaffungsmarkt, wenn Bestellungen zu einem Festpreis vorgenommen werden und vor Bezug am Bilanzstichtag der Marktpreis gesunken ist. Am Absatzmarkt, wenn bei Verkäufen mit dem Kunden Festpreise vereinbart werden, und vor Lieferung am Bilanzstichtag festgestellt wird, dass die eigenen Selbstkosten durch den Verkaufspreis nicht mehr gedeckt sind. Bei Dauerschuldverhältnissen, wenn zukünftige Leistungen und Gegenleistungen nicht mehr ausgeglichen sind. • Handelsrechtlich müssen solche Rückstellungen bei Vorliegen entsprechender Sachverhalte gebildet werden. • Steuerrechtlich sind solche Rückstellungen verboten.	• § 249 Abs. 1 HGB • § 5 Abs. 4a EStG
Außerplanmäßige Abschreibungen bei voraussichtlich vorübergehender Wertminderungen im Umlaufvermögen	• Ergibt sich am Bilanzstichtag die Situation, dass bei Gegenständen des Umlaufvermögens (z. B. Rohstoffen, Erzeugnissen, Forderungen) am Bilanzstichtag der Tageswert unter den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten liegt, so muss handelsrechtlich der niedrigere Wert angesetzt werden (strenges Niederstwertprinzip). • Steuerrechtlich ist ein niedrigerer Wertansatz nur zulässig, wenn eine voraussichtlich dauernde Wertminderung vorliegt. Dies ist z. B. der Fall, wenn bis zum Bilanzerstellungstag keine Werterholung stattgefunden hat. Ergibt sich bis dahin ein Wertanstieg war es nur eine vorübergehende Wertminderung.	• § 253 Abs. 3 HGB • § 6 Abs. 1 Nr. 2 EStG
Steuerrechtliche Wertaufholung bei Teilwertsteigerungen ohne Wegfall des früheren Abschreibungsgrundes	• Handelsrechtlich ist das Rückgängigmachen einer außerplanmäßigen Abschreibung nur zulässig (i. d. R. bei Nichtkapitalgesellschaften) oder erforderlich (bei Kapitalgesellschaften und haftungsbeschränkten Personengesellschaften), wenn die Gründe für eine außerplanmäßige Abschreibung später wieder wegfallen. • Steuerrechtlich muss dagegen ein höherer Teilwert wieder angesetzt werden, wenn der Steuerpflichtige zu einem späteren Zeitpunkt den niedrigeren Teilwert nicht mehr nachweisen kann. Es ist dabei kein Bezug auf den Wegfall des früheren Abschreibungsgrundes erforderlich.	• § 253 Abs. 5 und § 280 Abs. 1 HGB • § 6 Abs. 1 Nr. 1 und Nr. 2 EStG

Sachverhalt	Bilanzrechtliche Situation	Rechtsquellen
Handelsrechtlich höherer Wertansatz von Fremdwährungsverbindlichkeiten bei vorübergehenden Wertverschlechterungen	• Fremdwährungsverbindlichkeiten werden zum Entstehungszeitpunkt mit dem relevanten Tageskurs umgerechnet und sind somit zum Rückzahlungsbetrag bilanziert. • Ergibt sich an einem kommenden Bilanzstichtag eine schlechtere Kursrelation, so muss handelsrechtlich die bilanzierte Schuld grundsätzlich erhöht werden (Imparitätsprinzip). • Steuerrechtlich darf dem nur gefolgt werden, wenn sich diese Situation als von Dauer darstellt. Normale Kursschwankungen, werden aber als vorübergehend eingestuft.	• § 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB • § 6 Abs. 1 Nr. 3 EStG
Bilanzierung von unverzinslichen Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von über 12 Monaten	• Handelsrechtlich müssen Verbindlichkeiten grundsätzlich zum Rückzahlungsbetrag passiviert werden. • Wird eine Verbindlichkeit unverzinslich gewährt und hat sie eine Laufzeit von über 12 Monaten, verlangt das Steuerrecht eine Abzinsung und damit faktisch die Bilanzierung zum Gegenwartswert. • Eine Verzinslichkeit gilt als gegeben, bei einer von Null abweichenden Verzinsung oder bei einer anderweitigen Belastung (z. B. Mietbeschränkung).	• § 253 Abs. 1 HGB • § 6 Abs. 1 Nr. 3 EStG
Bilanzierung von Rückstellungen mit einer Laufzeit von über 12 Monaten	• Rückstellungen sind handelsrechtlich mit dem Betrag anzusetzen, der dem nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung erforderlichen Erfüllungsbetrag entspricht. Damit erfolgt im Grundsatz keine Abzinsung auf den Gegenwartswert. • Steuerlich dagegen sind Rückstellungen, die eine Laufzeit von über 12 Monaten haben, grundsätzlich abzuzinsen. • Handels- und steuerrechtlich sind Rückstellungen allerdings abzuzinsen, wenn ihnen ein Zinsanteil innewohnt (z. B. bei Pensionsrückstellungen, Jubiläumsrückstellungen).	• § 253 Abs. 1 HGB • § 6 Abs. 1 Nr. 3a Buchst. e EStG
Abbruchkosten und Buchwertvernichtung nach Erwerb ohne Abbruchabsicht	• Bei Gebäudeabbruch liegen handelsrechtlich für beide Tatbestände (Abbruchkosten und Buchwertvernichtung) sofortige Aufwandserfassungen vor, denn beides führt zu einer wirtschaftlichen Wertminderung. • Das Steuerrecht kennt einen Ausnahmetatbestand, wenn nach Erwerb innerhalb von drei Jahren abgerissen wird und der Erwerb in Abbruchabsicht erfolgte. Dann ergibt sich entweder eine Zuordnung zu den Anschaffungskosten des neuen Objektes oder zu den Anschaffungskosten von Grund und Boden.	• § 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB • H 33a „Abbruchkosten“ EStH
Anschaffungsnaher Herstellungsaufwand	• Handelsrechtlich kommt es zu einer Aktivierung bei nachträglichen Baumaßnahmen nur dann, wenn neue Dinge bzw. neue Nutzungsmöglichkeiten geschaffen werden. Erhaltungsmaßnahmen führen grundsätzlich zu einer sofortigen Aufwandsverrechnung. • Steuerrechtlich liegt ein aktivierungspflichtiger Tatbestand dann vor, wenn Instandsetzungs- und Modernisierungsmaßnahmen durchgeführt werden, die innerhalb von drei Jahren nach Erwerb in der Summe 15 % des Kaufpreises übersteigen.	• § 255 Abs. 2 HGB • § 6 Abs. 1 Nr. 1a EStG

Sachverhalt	Bilanzrechtliche Situation	Rechtsquellen
Nicht abziehbare Betriebsausgaben	• Auch nicht abzugsfähige Betriebsausgaben sind handelsrechtlich als Aufwand zu erfassen. Dies sind z. B. zu bezahlende Geldbußen oder 100 % der Bewirtungskosten. • Alle nicht abziehbaren Betriebsausgaben dürfen dagegen das steuerliche Ergebnis nicht schmälern.	• § 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB • § 4 Abs. 4a ff. EStG
Steuerfreie Erträge	• Handelsrechtlich liegt diesbezüglich unzweifelhaft ein Ertrag und damit eine ergebniserhöhende Wirkung vor. • Für Zwecke der Besteuerung muss das Ergebnis dann entsprechend reduziert werden, z. B. bei der staatlichen Investitionszulage.	• § 252 Abs. 1 Nr. 5 HGB • § 9 InvZulG

3. Alternativen zum Maßgeblichkeitsgrundsatz

3.1 Anforderungen an ein Alternativkonzept

Musgrave/Musgrave/Kullmer nennen folgende sechs Anforderungen an ein gutes Steuersystem[9]:

1. Die Verteilung der Steuerlast soll gerecht sein. Jeder soll seinen „gerechten Anteil“ zahlen müssen.

2. Steuern sollen so beschaffen sein, dass sie wirtschaftliche Entscheidungen auf sonst effizienten Märkten möglichst wenig beeinträchtigen. Solche Beeinträchtigungen führen zu „Mehrbelastungen“, die minimiert werden sollten.

3. Wenn die Steuerpolitik verwendet wird, um andere Ziele zu verfolgen, z. B. Investitionsanreize zu schaffen, so sollte dabei die Gerechtigkeit des Systems möglichst wenig gestört werden.
4. Das Steuersystem soll den Einsatz der Finanzpolitik für Stabilisierungs- und Wachstumsziele ermöglichen.

5. Das Steuersystem soll eine effiziente und nicht willkürliche Verwaltung ermöglichen und für den Steuerzahler verständlich sein.

6. Die Verwaltungs- und Erhebungskosten sollen so niedrig sein, wie es mit den anderen Zielen vereinbar ist.

Den unter 1, 2, 5 und 6 aufgeführten Zielen kann m. E. zugestimmt werden.

[9] Musgrave/Musgrave/Kullmer, Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Band 2, 5. Auflage, Tübingen 1993, S. 9.

Der Einsatz der Steuerpolitik unter Lenkungsaspekten (Ziel 3) steht in Widerspruch zu Ziel 2. Die vorsichtige Formulierung von Ziel 3 lässt auch schon erkennen, dass im Zweifel den übrigen Zielen der Vorrang einzuräumen ist. Die aktuelle Entwicklung in Deutschland, insbesondere durch Schaffung von Investitionsanreizen in den Neuen Bundesländern, zeigt, dass der Staat sehr vorsichtig mit solchen Anreizen sein sollte. Es besteht eine zu große Gefahr von Mitnahmeeffekten und Fehlallokationen.

Der Einsatz der Steuerpolitik für Stabilisierungs- und Wachstumsziele (Ziel 4) würde eine weitsichtige Politik erfordern. Von einem politischen System, das auf kurzfristige Wahlerfolge ausgerichtet ist, kann dies nicht erwartet werden.

Dass das Steuersystem „gerecht“ sein soll, dem wird jeder zustimmen. Schwieriger wird es, wenn man „Gerechtigkeit“ hinterfragt. Das derzeitige Einkommensteuerrecht ist geprägt vom Verlangen nach Einzelfallgerechtigkeit. Dieses Streben hat aber in den letzten Jahren zu ausufernden Regelungen geführt, so dass letztendlich die Gefahr besteht, dass mangels Übersichtlichkeit der Regelungen das System von vielen Steuerpflichtigen als ungerecht empfunden wird. Ziel 5 mit seiner Forderung nach „Verständlichkeit“ und damit „Einfachheit“ ist in den Hintergrund getreten.

Bei der Diskussion der „Steuergerechtigkeit“ stößt man unweigerlich auf den Begriff „Leistungsfähigkeit“. „Eine Besteuerung entsprechend dem Leistungsfähigkeitsprinzip verlangt von Steuerzahlern mit gleicher Leistungsfähigkeit die gleichen Steuerbeträge, während Steuerpflichtige mit größerer Leistungsfähigkeit mehr zu zahlen haben. Das erstgenannte wird als horizontale Gerechtigkeit, das letztere als vertikale Gerechtigkeit bezeichnet.“[10] Welche die beste Grundlage zur Messung der Leistungsfähigkeit ist,

- das Einkommen,
- der Konsum oder
- das Vermögen,

[10] Musgrave/Musgrave/Kullmer, Fn. 9, S. 19.

kann an dieser Stelle nicht diskutiert und schon gar nicht geklärt werden[11]. Aber dass das Einkommen zumindest eine der möglichen Maßgrößen zur Messung der Leistungsfähigkeit ist, darüber besteht Einigkeit. Dies bedeutet aber noch nicht, dass man es auch zwingend besteuern müsste, zumal wenn es andere Alternativen gibt oder die Besteuerung des Einkommens mit großen Verwaltungs- und Erhebungskosten verbunden ist. Auf die Besteuerung des Einkommens in Deutschland zu verzichten, hat zur Zeit aber keine Chance auf Verwirklichung. Ob zu Recht oder zu Unrecht mag dahingestellt sein.

3.2 Das Gutachten von Herzig

Im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen hat WP/StB Prof. Dr. Norbert Herzig, Direktor des Seminars für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Betriebswirtschaftliche Steuerlehre an der Universität zu Köln, ein Gutachten erarbeitet[12], das die „Anwendung internationaler Rechnungslegungsgrundsätze und ihre Auswirkungen auf die steuerliche Gewinnermittlung“[13] untersucht.

Das Gutachten umfasst 560 Seiten und kommt zu folgendem Ergebnis[14]:

> Der Grundsatz der Maßgeblichkeit hat seit mehr als 100 Jahren das Zusammenwirken von Handels- und Steuerbilanz in durchaus unterschiedlicher Weise geprägt. Eine Aufhebung dieses Grundsatzes hätte nicht nur Folgewirkungen auf verschiedene Bereiche des Steuerrechts, sondern würde vor dem Hintergrund einer zunehmenden Internationalisierung der Rechnungslegung auch auf andere Rechtsbereiche wie das Gesellschafts- und Schuldrecht, das Insolvenzrecht, das Bankrecht oder auch das Berufsrecht abstrahlen.

[11] Vgl. hierzu aber bspw. Musgrave/Musgrave/Kullmer, Fn. 9, S. 19-27.
[12] Herzig, IAS/IFRS und steuerliche Gewinnermittlung, Düsseldorf 2004.
[13] Herzig, Fn. 12, Vorwort.
[14] Herzig, Fn. 12, S. 453.

Herzig fordert keinesfalls die zwingende Aufgabe des Maßgeblichkeitsgrundsatzes. Sollte dieses jedoch aufgegeben werden, so kämen nach seiner Ansicht zwei alternative Methoden in Betracht[15]:

- ein eigenständiges Bilanzsteuerrecht
- eine modifizierte Einnahmen-Überschussrechnung

3.2.1 Eigenständiges Bilanzsteuerrecht

Ein eigenständiges Bilanzsteuerrecht bedeutet nach Ansicht Herzig's nicht notwendigerweise, „dass sich das Steuerrecht vollständig von den handelsrechtlichen Regelungen bzw. den IAS entfernen muss. Vor dem Hintergrund eines möglichen Vordringens der IAS bis in den Einzelabschluss und der Überlegungen zu einer EU-Harmonisierung der steuerlichen Bemessungsgrundlage (zumindest im Bereich der Unternehmensbesteuerung) ist gerade die Frage von besonderem Interesse, inwieweit bei einer Neukonzeption der Gewinnermittlung auch Regelungen der IAS übernommen werden könnten. … Es zeigt sich, dass die IAS-Regelungen in einigen Bilanzierungsfragen durchaus einen geeigneten Referenzpunkt für ein eigenständiges Steuerbilanzrecht bilden können".[16]

> Die IAS-Regelungen ***können*** also in ***einigen*** Bilanzierungsfragen ***durchaus*** einen geeigneten ***Referenzpunkt*** für ein eigenständiges Bilanzsteuerrecht bilden.

Diese Formulierung sagt bei richtiger Betonung alles. Die IAS-Regelungen sind als Ausgangspunkt für eine steuerliche Gewinnermittlung nicht geeignet. Anhand der Untersuchungsergebnisse von Herzig soll dies verdeutlicht werden.

---

[15] Herzig hat seine Ergebnisse auch auf der 46. IDW Arbeitstagung am 10.11.2004 in Baden-Baden vorgetragen, abgedruckt in: Die Wirtschaftsprüfung 2005, S. 211-235.

[16] Herzig, Fn. 12, S. 454.

a) Asset vs. Wirtschaftsgut

Assets (vgl. IAS F.53-59) sind diejenigen verfügbaren Ressourcen eines Unternehmens, die das Ergebnis vergangener Ereignisse darstellen und von denen das Unternehmen einen zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen erwartet. Der zukünftige wirtschaftliche Nutzen eines Assets ist dessen Fähigkeit, direkt oder indirekt zum Cash Flow beizutragen.

Der Begriff „Assets“ umfasst auch Rechnungsabgrenzungsposten und Bilanzierungshilfen. Es wäre somit völlig verfehlt, „Assets“ in die Deutsche Sprache mit „Vermögensgegenstände“ oder mit „Wirtschaftsgut“ zu übersetzen. Sachgerechter und in der Literatur üblich ist die Übersetzung mit „Vermögenswerte“.

Assets sind nur dann in der Bilanz anzusetzen, wenn es wahrscheinlich ist, dass dem Unternehmen daraus in der Zukunft ein wirtschaftlicher Nutzen erwächst und wenn die Kosten (bzw. der Wert) des Assets verlässlich ermittelt werden können.

„Während IAS das asset über seinen künftigen Output (future benefit) definiert und die materiellen und immateriellen Vermögenswerte nur als Vehikel zur Generierung eines solchen Output betrachtet, ist die steuerliche Sichtweise stark inputorientiert, es wird auf die eingesetzten Vermögenswerte abgestellt.

> Aus diesem unterschiedlichen Ansatz ergibt sich auf der gemeinsamen Grundlage des Vergangenheitsbezugs eine gravierende Objektivierungsdivergenz, die sich nach IAS niederschlägt in dem stark von subjektiven Erwägungen des Bilanzierenden geprägten Dreiklang von Ressource, zukünftigem Nutzenzufluss und Wahrscheinlichkeit.

Die steuerliche Objektivierung wird dagegen erreicht durch das Anknüpfen an die Kategorien des Zivilrechts und die Merkmale Greifbarkeit, Übertragbarkeit und selbständige Bewertbarkeit.“[17]

---

[17] Herzig, Fn. 12, S. 70/71.

b) Immaterielle Vermögenswerte

> „Es ist festzustellen, dass im Bereich der immateriellen Vermögenswerte bei der konkreten Bilanzierungsfähigkeit im Gegensatz zur abstrakten Bilanzierungsfähigkeit ein entscheidender Unterschied zwischen IAS und Steuerrecht besteht.

Während IAS neben entgeltlich erworbenen auch die Aktivierung von selbstgeschaffenen Vermögenswerten zulässt (IAS 38.53), können steuerlich gem. § 5 Abs. 2 EStG nur entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte aktiviert werden, um die notwendige Objektivierung der steuerlichen Gewinnermittlung zu gewährleisten.

> Die IAS-Aktivierung beinhaltet die Gefahr einer Entobjektivierung des bilanziellen Mengengerüsts auf der Aktivseite, die dem Bilanzierenden Ermessensspielräume eröffnet und somit einer rechtssicheren Besteuerung entgegensteht.“[18]

c) Sachanlagevermögen

„Sachanlagen sind nach IAS 16.6 materielle Vermögenswerte, die ein Unternehmen für die Zwecke der Herstellung oder der Lieferung von Gütern und Dienstleistungen, zur Vermietung an Dritte oder für Verwaltungszwecke besitzt und die erwartungsgemäß länger als eine Periode genutzt werden. … Es existiert neben IAS 16 mit IAS 40 noch ein weiterer Standard zum Sachanlagevermögen. Es handelt sich dabei um Immobilien, die langfristig zum Zweck der Wertsteigerung oder zur Vermietung und Verpachtung im Besitz des Unternehmens sind. Immobilien, die vom Unternehmen im Rahmen der Leistungserstellung selbst genutzt werden, fallen unter IAS 16.“[19]

„Neben den abweichenden Aktivierungskriterien nach IAS und Steuerrecht entfaltet die Komponentenbilanzierung insbesondere bei nachträglichen Ausgaben bedeutende Konsequenzen. Während der Austausch oder die Erneuerung einzelner Kom-

[18] Herzig, Fn. 12, S. 106.
[19] Herzig, Fn. 12, S. 107.

ponenten steuerlich mit Blick auf das umfassende Wirtschaftsgut regelmäßig sofort abziehbaren Erhaltungsaufwand begründet, werden in diesen Fällen nach der Logik der IAS-Komponentenbilanzierung die Ausgaben als Erwerb eines eigenständigen Sachanlagevermögens aktiviert.“[20]

> „Aus Objektivierungsgründen kann eine Komponentenbilanzierung steuerlich nicht befürwortet werden, da es an einer nachprüfbaren Grenze für die Atomisierung fehlt und die Gefahr nicht von der Hand zu weisen ist, dass ein Aktivierungschaos droht.“[21]

d) Finanzinstrumente

„Während der erstmalige Ansatz der finanziellen Vermögenswerte gem. IAS 39.66 einheitlich zu den Anschaffungskosten erfolgt, wird die Folgebewertung der einzelnen Posten nicht einheitlich vorgenommen. In IAS 39.69 ist unter dem Aspekt des zutreffenden Vermögens- und Ertragsausweises grundsätzlich der *fair-value*-Ansatz vorgesehen. … Gem. IAS 39.73 sind allerdings bestimmte finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten und nicht zum *fair-value* zu bewerten.“[22]

> „Da steuerlich das strenge Realisationsprinzip genauso wie bei den übrigen Vermögenswerten zu beachten ist, kommt der höhere *fair-value*-Ansatz steuerlich grundsätzlich nicht in Betracht.“[23]

e) Leasing

> „Die Untersuchung des Leasings hinsichtlich der IAS-Zuordnungsbeispiele zeigt, dass die Feststellung des wirtschaftlichen Eigentums und die daraus resultierende personelle Zuordnung in der konkreten Anwendung nach IAS und Steuerrecht nicht in jedem Fall zum selben Ergebnis kommen.

---

[20] Herzig, Fn. 12, S. 114.
[21] Herzig, Fn. 12, S. 116.
[22] Herzig, Fn. 12, S. 118/119.
[23] Herzig, Fn. 12, S. 132.

Die unterschiedliche Beurteilung folgt aus der Tatsache, dass bei der IAS-Bilanzierung Objektivierungsaspekte in den Hintergrund treten, um dem Bilanzleser notwendige Informationen zukommen zu lassen. Die steuerbilanzielle Aktivierung erfordert dagegen ein hohes Maß an Objektivierbarkeit, so dass erst der dauerhafte und vollständige Übergang von Ertrag und Substanz eines Objektes zur Zuordnung beim Leasingnehmer führen kann.“[24]

f) Teilgewinnrealisation

„Der steuerlichen Anwendung der *percentage-of-completion-method* steht das Realisationsprinzip entgegen. … Eine Einschränkung des Realisationsprinzips zugunsten einer besseren Darstellung der Ertrags- und Vermögenslage kann in einer informationsorientierten Rechnungslegung bejaht werden, wenn diese verbesserte Darstellung durch die Anwendung der *percentage-of-completion-method* auch tatsächlich gewährleistet wird.

Zur Ermittlung eines sicheren und besteuerbaren Gewinns ist diese Methode dagegen nicht geeignet.“[25]

g) Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten

„Sowohl nach IAS 37 als auch nach der Rechtsprechung des BFH dürfen vage oder unbestimmte Verpflichtungen, die der Kaufmann voraussichtlich nicht erfüllen muss, nicht passiviert werden.

Unterschiede ergeben sich jedoch hinsichtlich des zu fordernden, eine Rückstellungsverpflichtung auslösenden Wahrscheinlichkeitsgrades.

[24] Herzig, Fn. 12, S. 140.
[25] Herzig, Fn. 12, S. 145/146.

Während der BFH eine qualitative Abgrenzung postuliert, stellt IAS 37.14 auf eine Konkretisierung des Wahrscheinlichkeitsbegriffs im Sinne einer quantitativ überwiegenden 51 %-Wahrscheinlichkeit (more likely than not) ab.

> Zudem ist die steuerrechtlich gebotene Objektivierung der Wahrscheinlichkeitsschätzung nach IAS 37 unbekannt, da hier die Auffassung des bilanzierenden Unternehmers entscheidend ist.“[26]

h) Pensionsrückstellungen

„Die Anwendung des in IAS 19 vorgeschriebenen Anwartschaftsbarwertverfahrens *(projected unit credit method)* … eröffnet dem Bilanzierenden mit der Bestimmung der Rentenformel und der Gestaltung des *backloading* weitreichende Ermessens- und Manipulationsspielräume.

> Die hieraus resultierende Möglichkeit einer Verzerrung des periodengerechten Schuldenausweises und damit des zutreffenden Vermögensausweises kann unter Objektivierungsgesichtspunkten steuerlich nicht akzeptiert werden.“[27]

Bei Betrachtung der unter a) bis h) aufgeführten Einzelergebnisse, bei denen Herzig jeweils zu dem Schluss kommt, dass eine Übernahme der IAS-Regelung für die Zwecke der Besteuerung nicht möglich ist, ist es – wie bereits oben erwähnt – äußerst erstaunlich, wie Herzig zu der Gesamtaussage kommt, wonach die IAS-Regelungen in einigen Bilanzierungsfragen durchaus einen geeigneten Referenzpunkt für ein eigenständiges Steuerbilanzrecht bilden können.[28]

---

[26] Herzig, Fn. 12, S. 250.
[27] Herzig, Fn. 12, S. 300.
[28] Herzig, Fn. 12, S. 454.

Vermutlich waren für diesen Schluss die beiden folgenden Einzelergebnisse ausschlaggebend, wo Herzig eine Übereinstimmung von IAS mit dem Steuerrecht beibehalten bzw. herbeiführen möchte.

i) Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften

„Die vorstehenden Überlegungen verdeutlichen die Notwendigkeit einer imparitätischen Verlustberücksichtigung im Steuerrecht. Daher wird empfohlen, entsprechend der Regelung in IAS 37 auch im Rahmen eines künftigen steuerlichen Betriebsvermögensvergleichs ein Ansatzgebot für Drohverlustrückstellungen vorzusehen.“[29]

j) Aufwandsrückstellungen

„In Übereinstimmung mit IAS 37 sollte auch steuerlich die Bildung von Aufwandsrückstellungen nicht zugelassen werden. Vielmehr ist die Rückstellungsbildung unter Objektivierungsaspekten an das Vorliegen einer Außenverpflichtung zu binden. … Aufgrund der vorangegangenen Überlegungen wird abschließend empfohlen, die Bildung von Aufwandsrückstellungen in einer steuerlichen Gewinnermittlung nicht anzuerkennen.“[30]

[29] Herzig, Fn. 12, S. 313.
[30] Herzig, Fn. 12, S. 332/333.

3.2.2 Modifizierte Einnahmen-Überschussrechnung

Eine rein auf Zahlungen basierende Cash-Flow-Rechnung (so die Bezeichnung von Herzig)[31] hält er als Besteuerungsgrundlage aus folgenden Gründen für ungeeignet:

- Starke Volatilität des steuerlichen Gewinns mit negativen Folgen auf Grund des Progressionseffekts[32]
- Manipulierbarkeit des Periodenergebnisses (z. B. durch Vorziehen von „Betriebsausgaben“)[33]
- Nur eingeschränkte Verlustverrechnungsmöglichkeiten gem. § 10d EStG[34]
- Probleme des Fiskus bei Volatilität der Steuerbemessungsgrundlage (Unsicherheit hinsichtlich der Aufkommenshöhe führe zur Erschwernis der Haushaltsplanung; Übergangsprobleme)[35]

Statt einer rein zahlungsorientierten Cash-Flow-Rechnung empfiehlt Herzig die Aufnahme periodisierender Elemente[36], die nachfolgend kurz dargestellt werden.

a) Modifikationen beim Anlagevermögen

Anstelle einer sofortigen Berücksichtigung von Abflüssen für die Anschaffung von Anlagevermögen, befürwortet Herzig die Beibehaltung der derzeitigen steuerlichen Regelung:

- Auszahlungen für nichtabnutzbare Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens werden erst im Zeitpunkt der Veräußerung bzw. Entnahme berücksichtigt,[37]

[31] Herzig, Fn. 12, S. 334, 371.
[32] Herzig, Fn. 12, S. 359.
[33] Herzig, Fn. 12, S. 360/61.
[34] Herzig, Fn. 12, S. 364.
[35] Herzig, Fn. 12, S. 369.
[36] Herzig, Fn. 12, S. 378, 381.
[37] Herzig, Fn. 12, S. 387.

- Wirtschaftsgüter des abnutzbaren Anlagevermögens werden über ihre betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben,[38]

- Unzulässigkeit von Teilwertabschreibungen.[39]

b) Modifikationen bei den Vorräten

Herzig empfiehlt die Führung von Bestandskonten bei den Vorräten[40]. Eine Abkehr vom Zahlungsprinzip hätte zwar sowohl für die Unternehmen als auch für den Fiskus auf Grund der meist sehr zahlreichen das Vorratsvermögen betreffenden Geschäftsvorfälle einen erheblichen administrativen Mehraufwand zur Folge.[41] Herzig sieht aber ansonsten die Gefahr, dass bei einer sofortigen steuerlichen Abziehbarkeit von Auszahlungen für Wirtschaftsgüter des Umlaufvermögens dem Steuerpflichtigen die Möglichkeit gegeben wird, über die Bestimmung des Auszahlungszeitpunkts Gewinne vor- oder nachzuverlagern.[42]

> „Für die Einbeziehung von Bestandsänderungen des Vorratsvermögens in die Einnahmen-Überschussrechnung spricht im Ergebnis, dass die Besteuerung an einer Bemessungsgrundlage auszurichten ist, die keinen Ermessensspielräumen des Steuerpflichtigen ausgesetzt ist und nicht auf Grund des zufälligen Zahlungsanfalls periodisch verzerrt wird.“[43] Damit werde auch ein Interessenkonflikt zwischen Abnehmern und Lieferanten vermieden.[44]

Diese Begründungen stehen in engem Zusammenhang mit dem von Herzig vorgesehenen Anwendungsbereich der modifizierten Einnahmen-Ausgabenrechnung. Anders als nach geltendem Recht, will Herzig den Unternehmen ein Wahlrecht zwischen den beiden von ihm ausgearbeiteten Alternativen geben, verbunden mit einer

[38] Herzig, Fn. 12, S. 387.
[39] Herzig, Fn. 12, S. 389.
[40] Herzig, Fn. 12, S. 394.
[41] Herzig, Fn. 12, S. 395.
[42] Herzig, Fn. 12, S. 394.
[43] Herzig, Fn. 12, S. 397.
[44] Herzig, Fn. 12, S. 394.

Bindungsfrist von fünf Jahren.[45] Die Einnahmen-Ausgabenrechnung wäre dann nicht mehr nur Freiberuflern und Kleingewerbetreibenden vorbehalten, sondern für alle Unternehmen offen.[46]

Gleiches wie bei den Vorräten selbst soll auch für erhaltene Kundenanzahlungen gelten. Auch hierbei soll nicht das Zuflussprinzip gelten, sondern eine Bestandsrechnung soll zur Periodisierung und damit zur Glättung führen.[47]

c) Modifikationen bei Rückstellungen

Herzig trennt zwischen *langfristig kumulierenden* und *kurzfristig revolvierenden* Rückstellungen.[48] Als Beispiele für letztere nennt er die Verpflichtung zur Aufstellung des Jahresabschlusses, Gewährleistungsverpflichtungen, Urlaubsverpflichtungen gg. Arbeitnehmern und ungewisse Steuerschulden. Für diese Kategorie sieht er keine Abweichungen vom Abflussprinzip vor.[49]

Anders jedoch bei den langfristig kumulierenden Rückstellungen. Hierfür nennt er als Beispiele Rekultivierungsrückstellungen sowie Verpflichtungen zur Entsorgung eines Kernkraftwerkes.[50] Problematisch bei diesen Vorgängen ist nach Ansicht Herzig's, dass ggf. kurz vor Betriebsbeendigung hohe Ausgaben anfallen, die bei Beachtung des Zahlungsprinzips zu hohen steuerlichen Verlusten am Ende der Totalperiode führen.[51] „Durch den im Wesentlichen auf einen Verlustvortrag beschränkten periodenübergreifenden Verlustausgleich in Verbindung mit der Mindestbesteuerungsvorschrift besteht die Gefahr, dass diese Verluste nicht mehr in vollem Umfang steuerlich geltend gemacht werden können."[52] Für langfristig kumulierende Rückstellungen sieht das Konzept Herzig's daher eine Bestandsrechnung vor, d. h., die Beträge werden sukzessiv wie im Falle einer Bilanzierung im Zeitablauf gebildet und gehen

[45] Herzig, Fn. 12, S. 454/455.
[46] Herzig, Fn. 12, S. 455.
[47] Herzig, Fn. 12, S. 421.
[48] Herzig, Fn. 12, S. 412.
[49] Herzig, Fn. 12, S. 413.
[50] Herzig, Fn. 12, S. 413.
[51] Herzig, Fn. 12, S. 406.
[52] Herzig, Fn. 12, S. 406.

so – und nicht erst bei Abfluss – in die Steuerbemessungsgrundlage ein.[53] Wieder wird in diesem Zusammenhang auf die positive Wirkung auf den Progressionseffekt verwiesen.[54]

Auf die Berücksichtigung von Drohverlustrückstellungen in einer modifizierten Einnahmen-Überschussrechnung wird auf Grund der nach Ansicht Herzig's i. d. R. kurzen Zeit zwischen Vertragsabschluss und Vertragserfüllung verzichtet.[55] Dies steht nicht im Einklang mit der von Herzig geforderten Regelung, dass bei bilanzieller Gewinnermittlung Drohverlustrückstellungen auch für steuerliche Zwecke anzusetzen sind[56].

d) Modifikation bei Darlehensverbindlichkeiten

Wieder mit dem Hinweis auf die ansonsten starke Volatilität der Steuerbemessungsgrundlage wird von Herzig – wie bereits im geltenden Recht[57] – eine Abkehr vom Zu- und Abflussprinzip befürwortet.[58]

e) Modifikation bei Rechnungsabgrenzungsposten

Um den Gestaltungsspielraum der Steuerpflichtigen einzuengen, befürwortet Herzig zumindest eine Beibehaltung der derzeitigen 10-Tages-Frist bei regelmäßig wiederkehrenden Ein- und Auszahlungen, mithin für diese Vorgänge eine Abweichung vom Zu- und Abflussprinzip.[59] Er kann sich auch vorstellen, diese Frist noch auszuweiten, ist sich aber dessen bewusst, dass dies die Einfachheit der Konzeption beeinträchtigen würde.[60]

---

53 Herzig, Fn. 12, S. 414.
54 Herzig, Fn. 12, S. 414.
55 Herzig, Fn. 12, S. 416.
56 Vgl. Kapitel 3.2.1 i).
57 Vgl. H 16 (2) Darlehen EStH.
58 Herzig, Fn. 12, S. 419.
59 Herzig, Fn. 12, S. 432.
60 Herzig, Fn. 12, S. 432.

Mit dem gleichen Ziel, den Gestaltungsspielraum des Steuerpflichtigen einzuschränken, plädiert Herzig für die Ansatz von Rechnungsabgrenzungsposten für ein Disagio bei der modifizierten Einnahmen-Überschussrechnung[61] und damit auch hier für eine Abkehr vom Zu- und Abflussprinzip.

3.2.3 Kritische Würdigung der Vorschläge Herzig's

Beide von Herzig vorgestellten Alternativen sind ungeeignet, den bisher geltenden Maßgeblichkeitsgrundsatz abzulösen. Ein Anknüpfen an die IFRS-Rechnungslegung kommt nicht in Betracht, will der Gesetzgeber die Gestaltung des Steuerrechts nicht an eine private Organisation in London abtreten. Die verfassungsrechtlichen Probleme sind im bestehenden Geflecht zwischen der EU und den Einzelstaaten unüberbrückbar. Auch zeigt Herzig selbst auf, dass nur wenige der Regelungen nach IFRS zur Ermittlung einer ertragsteuerlichen Bemessungsgrundlage geeignet sind. Umso erstaunlicher ist das Fazit Herzigs, wonach die IAS-Regelungen in einigen Bilanzierungsfragen durchaus einen geeigneten Referenzpunkt für ein eigenständiges Steuerbilanzrecht bilden können.[62] Der Leser ist geneigt, sich an vermeintlich vergangene Zeiten bei Radio Eriwan zu erinnern.

Die modifizierte Einnahmen-Überschussrechnung als zweite Alternative weist mit dem Ziel der Glättung der Steuerbemessungsgrundlage zu viele Ausnahmen vom Zu- und Abflussprinzip aus, als dass man noch von einer vereinfachten Gewinnermittlung sprechen könnte. Die von Herzig vorgestellte Alternative hat mehr Gemeinsamkeiten mit der heutigen bilanziellen Gewinnermittlung als mit der derzeit geltenden Methode der Einnahmen-Überschussrechnung. Die Modifikationen führen in die falsche Richtung. Grund für die Vielzahl von Modifikationen ist die gedachte Anwendung dieser Methode als Alternative für alle Unternehmen und nicht nur wie bisher für Freiberufler und Kleingewerbetreibende.

---

[61] Herzig, Fn. 12, S. 435.
[62] Herzig, Fn. 12, S. 454.

3.3 Die Kapitalflussrechnung als Alternative zur Ermittlung der einkommensteuerlichen Bemessungsgrundlage

3.3.1 Die Ermittlung des Periodenerfolgs

Jeglicher Periodenerfolg („Gewinn“) lässt sich durch zwei grundlegende Vergleichsrechnungen bestimmen[63]:

(1) Periodenerfolg = Endbestand ./. Anfangsbestand
(2) Periodenerfolg = Zugänge ./. Abgänge

Gleichung (1) ermittelt als Bestandsrechnung den Erfolg durch Vergleich zweier Bestände zu unterschiedlichen Zeitpunkten.

Gleichung (2) ermittelt als Bewegungsrechnung den Erfolg als Saldo zweier Stromgrößen innerhalb einer Periode.

Sind die Bestandsgrößen in Gleichung (1) und die Stromgrößen der Gleichung (2) auf einander abgestimmt, so ergibt sich Gewinngleichheit nach beiden Gleichungen. Nach Mankiw[64] wird diese Gleichheit auch „Badewannentheorem“ genannt. Der Zuwachs an Wasser ergibt sich einerseits als Differenz der Wasserstände, andererseits als Differenz zwischen Zu- und Abfluss.

Übertragen auf die Gewinnermittlung eines Unternehmens lässt sich in Anlehnung an das Deutsche EStG feststellen, dass es drei Methoden der Gewinnermittlung gibt, wobei über die Lebensdauer des Unternehmens betrachtet das Postulat der Gewinngleichheit erfüllt wird:

[63] Neus, Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 3. Auflage, Tübingen 2003, S. 366/67.
[64] Mankiw, Makroökonomik, 3. Auflage 1998, S. 20.

Abbildung 1: Methoden der Gewinnermittlung

Methodik	**Stromgrößen**	**Bestandsgrößen**
Bilanzierung (§ 4 Abs. 1, § 5 Abs. 1 EStG)	Ertrag ./. Aufwand	● Anlagevermögen ● Umlaufvermögen ● Rechnungsabgrenzungsposten ● Steuerfreie Rücklagen ● Rückstellungen ● Verbindlichkeiten
Einnahmen-Überschuss-rechnung (§ 4 Abs. 3 EStG)	Einnahmen ./. Ausgaben	● Anlagevermögen ● Finanzmittel ("Geld") ● Darlehensforderungen ● Steuerfreie Rücklagen ● Darlehensverbindlichkeiten
Kapitalflussrechnung	Einzahlungen ./. Auszahlungen	● Finanzmittel ("Geld")

Quelle: von Campenhausen, Steuer und Studium 2004, S. 644.

Nachfolgend soll die Kapitalflussrechnung als eine der drei möglichen Methoden der Gewinnermittlung auf ihre Eignung zur Ermittlung der ertragsteuerlichen Bemessungsgrundlage untersucht werden.

Die Kapitalflussrechnung hat über § 297 Abs. 1 HGB durch das Bilanzrechtsreformgesetz vom 04.12.2004 für Geschäftsjahre, die nach dem 31.12.2004 beginnen, Eingang in jeden Konzernabschluss gefunden, nachdem sie bis zu dieser Änderung nur für Konzernabschlüsse kapitalmarkt-orientierter Mutternehmen verbindlich aufzustellen war. Es ist m. E. eine Frage der Zeit, bis sie auch für den Einzelabschluss gesetzlich vorgeschrieben wird, wenn sie nicht bereits auf Betreiben von Kapitalgebern oder freiwillig zur Selbstinformation erstellt wird.

3.3.2 Der Aufbau einer Kapitalflussrechnung

Ausgangspunkt einer Kapitalflussrechnung ist der sog. Finanzmittelfonds. Mittels einer Kapitalflussrechnung wird die Veränderung dieses Finanzmittelfonds während des Geschäftsjahres dargestellt und analysiert[65].

Die Kapitalflussrechnung weist gemäß der übereinstimmenden Normierung durch IAS 7 bzw. DRS 2 drei Stromgrößen aus, um die Veränderung des Finanzmittelfonds zu erklären:

- Zu- und Abflüsse aus Laufender Geschäftstätigkeit,
- Zu- und Abflüsse aus Investitionstätigkeit,
- Zu- und Abflüsse aus Finanzierungstätigkeit.

Daneben gibt es als weitere Kategorie die „nicht-zahlungswirksamen Veränderungen“ des Finanzmittelfonds (z. B. Kursgewinne/-verluste aus Fremdwährungsumrechnungen), falls der Finanzmittelfonds auch Konten enthält, die in Nicht-€-Beträgen geführt werden.

Die Mittelzu- und abflüsse aus laufender Geschäftstätigkeit ergeben sich im Wesentlichen aus der Produktion und Lieferung von Gütern und Dienstleistungen (z. B. Einzahlungen aus Verkäufen der Erzeugnisse bzw. Auszahlungen aus Materialbeschaffung oder Lohn- und Gehaltszahlungen).

Zu- und Abflüsse aus der Investitionstätigkeit betreffen im Wesentlichen Neuanschaffungen von Anlagevermögen sowie aus der Veräußerung von Anlagevermögen.

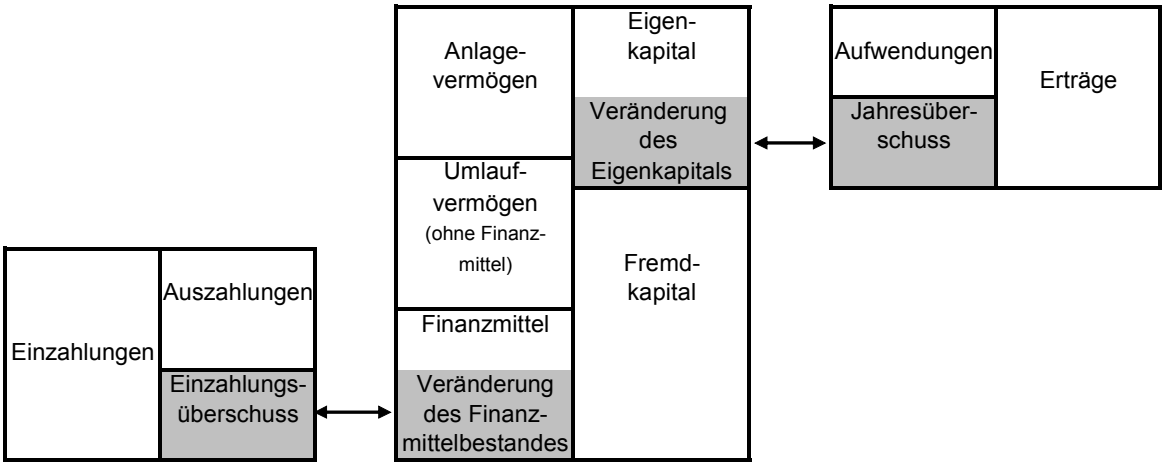
Zu- und Abflüsse aus der Finanzierungstätigkeit schlagen sich insbesondere in Form von Darlehensaufnahmen und –tilgungen, aber auch durch Gesellschaftereinlagen und Ausschüttungen nieder.

---

[65] Vgl. hierzu mit weiteren Erläuterungen: Hirschberger, Die Kapitalflussrechnung nach IAS 7/DRS 2 als Teil des Jahresabschlusses; in: BBK Beilage zu Heft 18/2003, S. 1-20.

Die nachfolgende Abbildung verdeutlicht – gemeinsam mit Abbildung 1 – die Funktion einer Kapitalflussrechnung im Vergleich zur Gegenüberstellung von Aufwendungen und Erträgen.

Abbildung 2: Zusammenhang zwischen Kapitalflussrechnung, Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung



Quelle: Coenenberg, Jahresabschluss und Jahresanschlussanalyse, 19. Auflage, Stuttgart 2003, S. 711.

3.3.3 Die Ableitung der Steuerbemessungsgrundlage aus der Kapitalflussrechnung

Welche der vier Bestandteile

- Zu- und Abflüsse aus Laufender Geschäftstätigkeit,
- Zu- und Abflüsse aus Investitionstätigkeit,
- Zu- und Abflüsse aus Finanzierungstätigkeit,
- Bewertungsänderung des Finanzmittelfonds,

für die Ermittlung einer Besteuerungsgrundlage zu übernehmen sind, ist nur für einen dieser vier Teile kritisch zu hinterfragen. Während die Zu- und Abflüsse aus Laufender Geschäftstätigkeit und ggf. Bewertungsänderungen zwingend in die Ermittlung der Einkommensteuer-Bemessungsgrundlage mit eingehen müssen sowie der

Saldo aus Zu- und Abflüssen aus Finanzierungstätigkeit zwingend außen vor bleiben muss, steht allein hinter dem Saldo aus Zu- und Abflüssen aus Investitionstätigkeit ein Fragezeichen. Regelmäßig ist der Saldo aus Zu- und Abflüssen aus Investitionstätigkeit negativ.

Für die Einfachheit der Berechnung spricht, auch diese Zahlungen aus Investitionstätigkeit in der Periode ihres Anfalls in vollem Umfang zu berücksichtigen. Dies hätte – so zumindest der theoretische Ansatz – c. p. in einem Investitionskalkül eine investitionsfördernde Wirkung, zumindest dann, wenn ein Verlustausgleichsmechanismus bei auftretenden Periodenverlusten einen sofortigen Steuerzufluss beim Unternehmen gewährleisten würde. Da jedoch die historische Entwicklung von § 10d EStG keinen Anlass zu einer solchen Hoffnung gibt, bleibt als realistischere Einschätzung, dass Zahlungen für Investitionen auch weiterhin nur über einen gewissen Zeitraum verteilt steuerlich geltend gemacht werden können.

Vorteilhaft wäre es, nicht einem übertriebenen Streben nach Gerechtigkeit folgend für jedes unterschiedliche Wirtschaftsgut eine individuelle Nutzungsdauer festzulegen[66], sondern diese wertabhängig festzusetzen. Das heißt, der Abschreibungszeitraum wird nicht mehr anhand der Sacheigenschaft und damit implizit anhand der Lebensdauer des Wirtschaftsgutes festgelegt, sondern anhand der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten.

Dabei sollte die Klasse der sofortabzugsfähigen Investitionszahlungen deutlich großzügiger bemessen sein, als dies zur Zeit mit 410 € gem. § 6 Abs. 2 EStG der Fall ist. Auch stellt sich die Frage, ob denn zwingend für jeden einzelnen Vermögensgegenstand eine Verteilung der Investitionsauszahlungen vorzunehmen ist, oder ob nicht alle Zahlungen eines Jahres zusammengefasst werden könnten.

Eine solche an die Kapitalflussrechnung anknüpfende Ermittlung der Besteuerungsgrundlage hätte den großen Vorteil, dass fast alle Bewertungsprobleme außerhalb der reinen Geldrechnung entfallen würden. Lediglich für die Berücksichtigung außer-

[66] Vgl. die steuerlichen AfA-Tabellen.

planmäßiger Abschreibungen bei Investitionsobjekten müsste eine Regelung gefunden werden. Wenn aber die Klasse der sofortabzugsfähigen Investitionszahlungen großzügig bemessen wird und auch ansonsten die Nutzungsdauern gegenüber den bisherigen Werten stark verkürzt würden, so wäre das Problem deutlich verkleinert.

Das offensichtlich wichtigste Argument gegen eine Besteuerung auf der Basis einer Kapitalflussrechnung ist die vermeintliche Volatilität der Steuerbemessungsgrundlage. Dies führte – wie in Kapitel 3.2.2 widergegeben – auch im Gutachten von Herzig zu sehr vielen Durchbrechungen der reinen Zahlungsübernahme. Dass die Volatilität als störend empfunden wird, liegt dabei am Progressionseffekt und an einem fehlenden sofortigen Verlustausgleichsmechanismus.

Hier ist m. E. ein Umdenken erforderlich. Ausgehend von der historischen Entwicklung des Maßgeblichkeitsgrundsatzes haben sich der Gesetzgeber und die Literatur immer sehr stark mit der Ermittlung der Steuerbemessungsgrundlage beschäftigt. Kann diese aber sehr einfach ermittelt werden, könnte das Augenmerk verstärkt auf den Steuersatz gelenkt werden. Zu fragen ist, ob ein progressiver Tarif erforderlich ist, um dem Gedanken der Leistungsfähigkeit zu entsprechen. Es gibt keine „Schlussfolgerung darüber, ob eine Progression erforderlich ist, und wenn ja, welcher Progressionsgrad anzuwenden ist.“[67]

Wird in einer ersten Stufe der Umstellung auf eine Kapitalflussrechnung-basierende Besteuerung ein progressiver ESt-Tarif beibehalten, so liegt es nahe, die Progressionswirkung durch eine Modifikation die Steuerbemessungsgrundlage zu glätten, um so den Progressionseffekt abzumildern.

[67] Musgrave/Musgrave/Kullmer, Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Band 2, 3. Auflage, Tübingen 1985, S. 33; im Ergebnis gleich, aber differenzierter: Musgrave/Musgrave/Kullmer, Fn. 9, S. 31/32.

Hierzu folgendes Beispiel:

Abbildung 3: Glättung der Zahlungsströme zur Ermittlung der Steuerbemessungsgrundlage

Periode	01	02	03	04	05	06	Summe
Zahlungsmittel-saldo (GE):	1.200	-900	300	1.500	-450	300	1.950
Steuerbemessungs-grundlage (GE):							
aus lfd. Periode:	400	-300	100	500	-150	100	
aus Periode -1:	---	400	-300	100	500	-150	
aus Periode -2:	---	---	400	-300	100	500	
korr. StBmGr:	400	100	200	300	450	450	1.900

Durch die Verteilung der Zahlungsmittelsalden auf drei Perioden ergibt sich eine Glättung der Steuerbemessungsgrundlage.

Am Ende von Periode t=6 sind im obigen Beispiel Zahlungen in Höhe von 1.900 GE besteuert worden, während im Zeitraum vom Beginn von Periode 1 bis zum Ende der Periode 6 Zahlungen in Höhe von insgesamt 1.950 GE angefallen sind. Die Differenz ergibt sich aus einem Drittel der Zahlungen der Periode t=5 und zwei Dritteln der Zahlungen in Periode t=6, die in den beiden Perioden t=7 bzw. t=8 besteuert werden.

Die Steuerbemessungsgrundlage in Periode t berechnet sich demnach mit:

$$StBmGr_t = \tfrac{1}{3} (Z_t + Z_{t-1} + Z_{t-2})$$

Für den Fall, dass für die beiden ersten Perioden durch die Anpassung Steuerausfälle befürchtet werden, ist eine Übergangsregelung möglich. Nach dieser wird in der ersten Periode zunächst Z_1 in voller Höhe besteuert. In Periode t=2 wird zunächst jeweils die Hälfte von Z_1 und Z_2 besteuert. In diesem Zusammenhang wird die Besteuerung der Periode t=1 neu vorgenommen und dabei eine Entlastung auf der Ba-

sis von ½ Z_1 vorgenommen. Analoges gilt dann für Periode 3, an deren Ende die Übergangsregelungen abgeschlossen sind.

Der grundsätzliche Übergang von einer auf Erträgen/Aufwendungen basierenden Gewinnermittlung zu einer Kapitalflussrechnung mit Einzahlungen/Auszahlungen kann wie bisher erfolgen, um Doppel- bzw. Nichterfassungen zu vermeiden.[68]

4. Abschließende Würdigung

Jegliche Orientierung der Einkommensbesteuerung an den IAS-Regelungen ist abzulehnen. Diese werden von einer anglo-amerikanischen dominierten privaten Organisation gebildet und sind auf die Informationsgewinnung ausgerichtet.

Beide von Herzig dargestellten Alternativen sind gleichfalls ungeeignet. Die erste Methode („Eigenständiges Bilanzsteuerrecht“) ist abzulehnen, da sie auf IAS-Regelungen aufbaut und sehr viele Anpassungen erforderlich wären, um eine geeignete Steuerbemessungsgrundlage hieraus ableiten zu können. Die zweite Methode („Modifizierte Einnahmen-Überschussrechnung“) ist keine Vereinfachung, sondern enthält zu viele Elemente der bilanziellen Gewinnermittlung. Da Herzig den Unternehmen ein Wahlrecht zwischen beiden Methoden zugestehen will, ist zudem zu befürchten, dass beide Rechnungen parallel aufgestellt werden müssen, um im Einzelfall das Optimum zu erreichen.

Die Kapitalflussrechnung erfüllt als einkommensteuerliche Bemessungsgrundlage die in Kapitel 3.1 aufgeführten Anforderungen an eine gute Steuerbemessungsgrundlage:

[68] Vgl. R 17 EStR mit Anlage 1.

- Sie ist gerecht, denn Zu- und Abflüsse an Geld sind eine geeignete Maßgröße für die Messung der Leistungsfähigkeit,

- sie beeinträchtigt die wirtschaftlichen Entscheidungen möglichst wenig, auf jeden Fall weitaus weniger als ein von vielen Lenkungsaspekten durchsetztes Einkommensteuerrecht,

- sie ist einfach zu ermitteln und ist für den Steuerzahler verständlich,

- sie verursacht wenig Verwaltungs- und Erhebungskosten, da Bewertungsfragen in den Hintergrund treten.

Literaturverzeichnis

Arbeitskreis „Steuern und Revision“ im Bund der Wirtschaftsakademiker (BWA) e. V.: Maßgeblichkeit im Wandel der Rechnungslegung, Berlin 2004

Barth, Kuno: Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, betriebswirtschaftlich, handelsrechtlich und steuerlich – Ein geschichtlicher Aufriß; in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung 1963, S. 384-397

Bohl, Werner: IAS/IFRS und steuerliche Gewinnermittlung – Besprechung des gleichnamigen Gutachtens von Herzig; in: DB 2004, S. 2381-2383

Buchholz, Rainer und Weis, Regina: Maßgeblichkeitsprinzip ade?; in: DStR 2002, S. 512-517 (Teil I) und S. 559-564 (Teil 2)

Coenenberg, Adolf: Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse; 19. Auflage, Stuttgart 2003

von Campenhausen, Otto: Gewinnermittlung nach § 4 Abs. 1, Abs. 3 EStG und Cash-flow – Ein Vergleich; in: Steuer & Studium 2004, S. 641-646

Gebhardt, Günther und Daske, Holger: Zur Notwendigkeit zahlungsorientierter Kapitalflussrechnungen; in: WISU 2003, S. 1219-1228

Herzig, Norbert: IAS/IFRS und steuerliche Gewinnermittlung (Gutachten für das Bundesfinanzministerium), Düsseldorf 2004

Herzig, Norbert, Gellrich, Kai und Jensen-Nissen, Lars: IAS/IFRS und steuerliche Gewinnermittlung; in: BFuP 2004, S. 550-577

Hirschberger, Wolfgang: Die Kapitalflussrechnung nach IAS 7/DRS 2 als Teil des Jahresabschlusses; in: BBK Beilage zu Heft 18/2003; S. 1-20

Hoffmann, Wolf-Dieter und Lüdenbach, Norbert: Das Realisationsprinzip – 1884 und heute; in: DStR 2004, S. 1758-1764

Hüttche, Tobias: Der deutsche IAS-Einzelabschluss: Wolf im Schafspelz oder Papiertiger; in: DStR 2004, S. 1189-1192

Küting, Karlheinz und Reuter, Michael: Kann die Kapitalflussrechnung der Steuerbemessung dienen?; in: StuB 2004, S. 312-320

Mankiw, N. Gregory: Makroökonomik, 3. Auflage, Stuttgart 1998

Möhlmann-Mahlau, Thomas, Gerken, Uwe und Grotheer, Simon: IFRS im Einzelabschluss: Konsequenzen für die Unternehmen und die Rechnungslegung; in; StuB 2004, S. 920-925

Neus, Werner: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 3. Auflage, Tübingen 2003

Prinz, Ulrich: Reform der deutschen Rechnungslegung; in: DStR 2003, S. 1359-1364

Reusch, Kai M.: Maßgeblichkeitsgrundsatz und steuerliche Verlustverrechnung in den USA; in: StuB 2003, S. 54-58

Ringwald, Rudolf: Vom handelsrechtlichen zum steuerrechtlichen Bilanzergebnis, Arbeitskreis Rechnungslegung der Steuerberaterkammer Südbaden, Freiburg 2005

Schneider, Dieter: Folgt die Tugend gewinnsteuerlicher Bemessungsgrundlagen den Zahlungsströmen?; in: StuW 2004, S. 293-304

Schneider, Dieter: Steuervereinfachung durch Rechtsformneutralität?; in: DB 2004, S. 1517-1521

Schulze-Osterloh, Joachim: HGB-Reform: Der Einzelabschluß nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen unter dem Einfluß von IAS/IFRS; in: BB 2004, S. 2567-2570

Schwinger, Reiner: Konsum oder Einkommen als Bemessungsgrundlage direkter Steuern?; in: StuW 1994, S. 39-50

Schynol, Daniela: IAS in der Steuerbilanz?; in: NWB (2004) Fach 17, S. 1797-1800

Streim, Hannes und Esser, Maik: Rechnungslegung nach IAS/IFRS – Ein geeignetes Instrument zur Zahlungsbemessung?; in: StuB 2003, S. 736-742 (Teil I: Ansatzfragen) und S. 781-786 (Teil II: Bewertungsfragen)

Weber-Grellet, Heinrich: Zur Abschaffung des Maßgeblichkeitsgrundsatzes; in: StuB 2002, S. 700-707

Zeitler, Franz-Christoph: Rechnungslegung und Rechtsstaat; in: DB 2003, S. 1529-1534

Prof. Dr. Norbert Kratz

Financial Reporting Standards für kleine und mittlere Unternehmen?

Gliederung

Seite

1. Einführung.....38

2. Konzepte der Abgrenzung von kleinen und mittleren Unternehmen.....41

3. Unterschiedliche Rechnungslegungszwecke bei kapitalmarktorientierten und nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen.....42

4. Skizzierung der Kernelemente des Diskussionspapiers des IASB zu Rechnungslegungsstandards für kleine und mittlere Unternehmen.....44

5. Probleme des Konzepts des IASB im Hinblick auf gesellschaftsrechtliche und informationsbezogene Aspekte.....48

6. Zusammenfassung.....55

Literaturverzeichnis.....57

1. Einführung

Das System der externen Rechnungslegung in Deutschland befindet sich in einem Zustand des Wandels, der seinen vorläufigen Höhepunkt in der Übernahme der IAS/IFRS durch die EU und der entsprechenden Umsetzung in nationales Recht im Rahmen des Bilanzrechtsreformgesetzes vom 4.12.2004 erreicht hat.

Der Veränderungsprozess innerhalb Europas und somit auch innerhalb Deutschlands ist damit aber keinesfalls als beendet anzusehen. Nachdem das Bilanzrechtsreformgesetz in Übereinstimmung mit der Verordnung der EU 1606/2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards vom 19.07.2002 (kurz: IAS-Verordnung) die Anwendung von IAS/IFRS lediglich für kapitalmarktorientierte Unternehmen zwingend vorschreibt, wurden in der jüngeren Vergangenheit beim IASB Überlegungen angestellt, ob und inwieweit kleine und mittlere Unternehmen (Small and Medium-sized Entities, SME) besonderer Rechnungslegungsstandards bedürfen. Dies ist keine grundsätzlich neue Überlegung, kennt doch das HGB seit seiner umfassenden Erneuerung im Jahr 1985 durch das Bilanzrichtliniengesetz ebenso wie seit jeher das PublG größenabhängige Rechnungslegungsvorschriften. Auch in anderen Ländern existieren spezifische Regelungen für kleine und mittlere Unternehmen.

Sollte es zu einem oder mehreren speziellen Rechnungslegungsstandards für kleine und mittlere Unternehmen innerhalb des Normensystems der IAS/IFRS kommen, so wäre es aufgrund der bisherigen Entwicklungen innerhalb der EU naheliegend, dass diese Standards auch durch die EU übernommen würden. Von daher ist eine kritische Auseinandersetzung mit dem unlängst vom IASB veröffentlichten Diskussionspapier: „Preliminary Views on Accounting Standards for Small and Medium-Sized Entities“ in dem allgemeinen Kontext der Rechnungslegung kleiner und mittlerer Unternehmen erforderlich.

Unabhängig von der Frage, ob es innerhalb des Normensystems der IAS/IFRS spezifischer Standards für kleine und mittlere Unternehmen bedarf, wird in einer Reihe von Literaturbeiträgen der Frage nachgegangen, ob ein Übergang vom HGB zu den „full IAS/IFRS“ wünschenswert sei. Dabei werden als Argumente für eine Anwendung von

IAS/IFRS auch durch kleine und mittlere Unternehmen häufig folgende Aspekte genannt[1]:

- Verbesserung der Vergleichbarkeit auf internationaler Ebene,
- höhere Transparenz,
- unter Umständen besseres Rating und in der Folge verbesserte Kreditfinanzierungsmöglichkeiten,
- verbesserter Zugang zu Private-Equity-Finanzierungen,
- schnellere Realisierbarkeit eines evtl. geplanten Börsenganges sowie
- verbesserte Möglichkeiten der Harmonisierung von externem und internem Rechnungswesen, insbesondere im Hinblick auf die Anwendung wertorientierter Steuerungssysteme.

Behauptete Nachteile einer Anwendung von IAS/IFRS durch kleine und mittlere Unternehmen sind insbesondere die Folgenden:

- Nach dem Übergang zu IAS/IFRS ist die Erstellung einer Einheitsbilanz nicht mehr möglich.
- Bei kleinen und mittleren Unternehmen stehen Kosten und Nutzen der Rechnungslegung im Fall der Anwendung von IAS/IFRS in keinem sinnvollen Verhältnis[2].
- Die Anwendung von IAS/IFRS ist für kleine und mittlere Unternehmen ungeeignet, da kleine und mittlere Unternehmen nicht kapitalmarktorientiert sind, IAS/IFRS jedoch eine ausgeprägte Kapitalmarktorientierung aufweisen.

Wenn somit über spezielle Rechnungslegungsstandards für kleine und mittlere Unternehmen nachgedacht wird, so müsste der Zweck solcher Überlegungen darin bestehen, einerseits die Vorzüge eines Übergangs zu einer IAS/IFRS-Rechnungslegung für kleine und mittlere Unternehmen durch speziell angepasste Standards zu erreichen, dabei aber andererseits zugleich die nachteiligen Wirkungen einer Umstellung, die insbesondere aus der Komplexität der IAS/IFRS resultieren, zu vermeiden.

---

[1] Vgl. hierzu beispielsweise Buchholz (2002), Winkeljohann/Ull (2004), Coenenberg (2005).
[2] Vgl. zu dieser Argumentation kritisch Lüdenbach/Hoffmann (2004), S. 602 ff.

Dass genau dies offenbar auch von mittelständischen Unternehmen in Deutschland gewünscht wird, zeigt eine empirische Studie, die auf einer schriftlichen Befragung von mittelständischen Unternehmen in Nordrhein-Westfalen basiert[3]: So gaben 78 % der im Rahmen dieser Studie befragten Unternehmen, die bisher noch unsicher bezüglich der Anwendung von IAS/IFRS waren, an, sich für den Übergang zu IAS/IFRS zu entscheiden, sofern das IASB erleichterte Standards für mittelständische Unternehmen erlässt. 37 % der befragten Unternehmen, die bisher eine Anwendung von IAS/IFRS explizit nicht beabsichtigten, gaben an, sich für den Übergang zu IAS/IFRS zu entscheiden, sofern das IASB erleichterte Standards für mittelständische Unternehmen erlässt.

Vor dem Hintergrund dieser Situationsbeschreibung wird in dem vorliegenden Beitrag der Frage nachgegangen, ob und inwiefern die Entwicklung spezifischer und damit wohl, in welcher Form auch immer, „abgeschwächter" IAS/IFRS für kleine und mittlere Unternehmen wünschenswert ist. Es wird dabei eine deutsche Perspektive eingenommen: Das bedeutet, dass von der jetzigen Referenzsituation ausgegangen wird, in der kleine und mittlere Unternehmen ihren Jahresabschluss gemäß HGB aufstellen[4].

Der Beitrag ist folgendermaßen aufgebaut: Im Abschnitt 2 wird kurz auf die begriffliche Abgrenzung kleiner und mittlerer Unternehmen eingegangen. Abschnitt 3 setzt sich mit den Rechnungslegungszwecken kapitalmarktorientierter und nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen auseinander und zeigt Unterschiede auf, während im Abschnitt 4 die zentralen Grundelemente des Diskussionspapiers des IASB zu spezifischen Rechnungslegungsstandards für kleine und mittlere Unternehmen dargestellt werden. Vor diesem Hintergrund dient Abschnitt 5 dazu, exemplarisch auf die Existenz wichtiger Probleme aufmerksam zu machen, die in der bisherigen Diskussion beinahe vollständig ausgeblendet worden sind. Der Beitrag schließt mit einer kurzen Zusammenfassung der Resultate.

---

[3] Vgl. von Keitz/Stibi (2004).

[4] Auf den speziell aus deutscher Sicht wesentlichen Aspekt der Beziehung zwischen Handels- und Steuerbilanz wird nicht eingegangen. Ebenso wenig werden Konstellationen betrachtet, in denen ein Unternehmen aufgrund seiner Konzernzugehörigkeit und einer entsprechenden Vorgabe der Konzernmuttergesellschaft (zusätzlich zum regulären HGB-Abschluss) einen Jahresabschluss nach „vollwertigen" IAS/IFRS aufstellt.

2. Konzepte der Abgrenzung von kleinen und mittleren Unternehmen

Für eine Beschäftigung mit der Rechnungslegung von kleinen und mittleren Unternehmen ist eine Klärung des Begriffs „kleine und mittlere Unternehmen“ notwendig. Eine Möglichkeit der inhaltlichen Klärung besteht in der Verwendung von (quantitativen) Größenmerkmalen von Unternehmen. Klassische Größenkriterien sind der Betrag der Umsatzerlöse, die Bilanzsumme sowie die Anzahl der Mitarbeiter. Diese Größenkriterien verwendet z.B. die Europäische Kommission zur Definition kleiner und mittlerer Unternehmen[5].

Der Vorteil einer auf quantitativen Merkmalen beruhenden Definition für kleine und mittlere Unternehmen besteht in der einfachen Handhabbarkeit: Liegen die Schwellenwerte einmal fest, so ist die Messung der Merkmalsausprägungen und damit die Einordnung von Unternehmen in die Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen eindeutig. Aber genau in der Festlegung dieser Schwellenwerte liegt insofern eine wesentliche Problematik, als sie in gewisser Weise zu einer willkürlichen Grenzziehung zwischen kleinen und mittleren Unternehmen einerseits und Großunternehmen andererseits führt[6].

Von entscheidenderer Bedeutung ist jedoch, dass eine an Größenmerkmalen ausgerichtete Definition kleiner und mittlerer Unternehmen suggeriert, dass mit unterschiedlichen Unternehmensgrößen auch automatisch unterschiedliche Anforderungen an die Rechnungslegung einhergehen. Ein derartiger Zusammenhang dürfte in generelle Form nur schwerlich herzustellen sein. Stattdessen erscheint es erfolgversprechender, nach qualitativen Merkmalen zu suchen, die es erlauben, Unternehmenstypen hinsichtlich der Bedeutung von bestimmten Rechnungslegungsadressaten und deren Ansprüchen an die Rechnungslegung zu differenzieren[7]. Solche Merkmale könnten z.B. dominierende Finanzierungsarten, vor allem aber auch vorherrschende Corporate-Governance-Strukturen im Sinne der Unterscheidung eigentümergeleiteter

---

[5] Vgl. Brockmann (2005).
[6] Vgl. Lüdenbach/Hoffmann (2004), S. 598.
[7] Damit würde sich natürlich die Frage nach der Existenzberechtigung des Begriffs „kleine und mittlere Unternehmen“ im Hinblick auf die unternehmenstypspezifische Zuordnung von Rechnungslegungspflichten stellen. Zu rechtfertigen wäre er dann allenfalls über die Hypothese, dass die Differenzierung von Unternehmenstypen nach qualitativen Kriterien im Wesentlichen mit einer Differenzierung nach Größenmerkmalen korreliert.

Unternehmen (Eigentum und Verfügungsmacht sind in einer Hand vereint) von managergeleiteten Unternehmen (Eigentum und Verfügungsmacht fallen auseinander) sein. Vereinfachend wird hier davon ausgegangen, dass die letztgenannte Unterscheidung mit der Unterscheidung nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen einerseits und kapitalmarktorientierte Unternehmen andererseits gleichzusetzen ist[8].

Für die Überlegungen im Rahmen dieses Beitrags wird grundsätzlich die idealtypische Trennung von eigentümergeleiteten (nicht kapitalmarktorientierten) und managergeleiteten (kapitalmarktorientierten) Unternehmen als relevant angesehen.

3. Unterschiedliche Rechnungslegungszwecke bei kapitalmarktorientierten und nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen

Grundsätzlich hat der Jahresabschluss eine Informations- sowie eine Zahlungsbemessungsfunktion[9]. Dies gilt unabhängig vom Unternehmenstyp. Unternehmenstypspezifische Aspekte bei kapitalmarktorientierten Unternehmen, deren Ursachen die Trennung von Eigentum und Verfügungsmacht und die annahmegemäß damit einhergehende Kapitalmarktorientierung sind, ergeben sich zunächst insbesondere hinsichtlich der Informationsfunktion: So führen potentielle Agency-Probleme zwischen Managern und Anteilseignern dazu, dass dem Aspekt des Rechenschaft-Ablegens des Auftragnehmers (Manager) gegenüber den Auftraggebern (Anteilseigner) eine besondere Bedeutung zukommt[10]. Den finanzwirtschaftlichen Zielen der Anteilseigner entsprechend ist darüber hinaus die Relevanz von Rechnungslegungsinformationen für die Prognostizierbarkeit von Börsenkursen besonders wichtig[11]. Dazu kommen, je nach gesellschaftsrechtlicher Zuordnung der Kompetenzen bezüglich der Gewinn-

---

8 Auch für den Fall einer nicht börsennotierten Familiengesellschaft, die durch ein professionelles Management geleitet wird, ergibt sich die Frage, inwieweit sich die Eigentümerfamilie nicht doch bestimmte wichtige Letztentscheidungsrechte vorbehält und insofern keine Gleichsetzung mit einem kapitalmarktorientierten Unternehmen in Frage kommt.

9 Es wird hier generell vom Einzelabschluss eines Unternehmens ausgegangen. Bei Konzernabschlüssen entfällt die Zahlungsbemessungsfunktion.

10 Vgl. zu Anteilseigner-Manager-Konflikten den grundlegenden Beitrag von Jensen/Meckling (1976).

11 Diesen Aspekt der Wertrelevanz von Rechnungslegungsinformationen beschreiben Barth/Beaver/Landsman (2001), S. 79 folgendermaßen: “In the extant literature, an accounting amount is defined as value relevant if it has a predicted association with equity market values”.

verwendung, potentielle Konflikte zwischen Anteileignern und Management hinsichtlich der Ausschüttungsbemessungsfunktion[12].

Bei nicht kapitalmarktorientierten, eigentümergeleiteten Unternehmen hingegen spielt der mögliche Zusammenhang zwischen Rechnungslegungsinformationen und dem Börsenkurs der Eigenfinanzierungstitel des betreffenden Unternehmens naturgemäß keine Rolle, da eine Börsennotierung nicht gegeben ist. Auch die klassischen Agency-Konflikte zwischen Managern und Anteilseignern können keine Rolle spielen, da die Geschicke des Unternehmens weitestgehend von den Eigentümern selbst bestimmt werden. An deren Stelle treten mögliche Konflikte zwischen den Gesellschaftern, die insbesondere auch durch die nicht vorhandene oder aber zumindest sehr geringe Fungibilität der Eigenkapitaltitel entstehen können.

Dies sei beispielhaft anhand einer Personengesellschaft mit zwei zur Geschäftsführung befugten Gesellschaftern illustriert: Beim Abschluss des Gesellschaftsvertrags zwischen den beiden Gesellschaftern müssen Vertragsklauseln gefunden werden, durch die künftige Zahlungen des Unternehmens an die Gesellschafter (Entnahmen, Abfindungen bei Ausscheiden eines Gesellschafters, Anteil am Liquidationserlös) auf ökonomisch sinnvolle Weise geregelt werden. Dabei muss das Problem einer asymmetrischen Informationsverteilung zwischen den beiden Gesellschaftern berücksichtigt werden und es müssen potentielle Anreizwirkungen, die von bestimmten vertraglichen Vereinbarungen ausgehen, bedacht werden.

Jahresabschlusszahlen können im Hinblick auf derartige gesellschaftsvertragliche Regelungen möglicherweise eine sinnvolle Grundlage sein, um die Höhe künftiger Zahlungen an die Gesellschafter zu determinieren. Der Jahresabschluss dient dann der Vermeidung bzw. Verringerung von Konfliktpotentialen. Wichtige Voraussetzung hierfür ist ein hohes Maß an Objektivierbarkeit der relevanten Jahresabschlusszahlen.

Neben dieser gesellschaftsrechtlich gegebenen Relevanz des Jahresabschlusses liegt bei kleinen und mittleren Unternehmen anerkanntermaßen eine gewisse „Bankkreditlastigkeit“ der Unternehmensfinanzierung vor[13]. Wird von dem Aspekt des Gläubigerschutzes durch bilanz- und gesellschaftsrechtliche Ausschüttungssperrvor-

---

[12] Vgl. zu den aktienrechtlichen Regelungen Eisele (2005), S. 471.
[13] Vgl. hierzu o.V. (2005), S. 170 f.

schriften abgesehen, so besteht diesbezüglich die zentrale Funktion des Jahresabschlusses darin, einem Kreditinstitut Informationen zu liefern, die im Rahmen des Rating eine fundierte Bonitätseinschätzung ermöglichen und in diesem Sinne entscheidungsrelevant sind. Gerade vor dem Hintergrund der Basel-II-Beschlüsse hat das Rating im Rahmen der Kreditvergabepraxis der Banken an Bedeutung gewonnen.

Werden die zuvor dargestellten Aspekte als wesentliche Charakteristika der Rechnungslegung von nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen akzeptiert[14], so kristallisieren sich die Gesellschafter, die zugleich als Entscheidungsträger im Unternehmen wirken („Eigentümer-Manager"), und Kreditinstitute als zentrale Gruppen von Adressaten bzw. Nutzern der Rechnungslegung kleiner und mittlerer Unternehmen heraus. Es ist daher zu untersuchen, welche Eigenschaften die Rechnungslegung kleiner und mittlerer Unternehmen aufweisen muss, um den spezifischen Bedürfnissen dieser beiden Nutzergruppen gerecht zu werden und wie das IASB diesem Umstand im Rahmen spezieller Rechnungslegungsstandards für kleine und mittlere Unternehmen Rechnung zu tragen gedenkt.

4. Skizzierung der Kernelemente des Diskussionspapiers des IASB zu Rechnungslegungsstandards für kleine und mittlere Unternehmen

Die Diskussion um spezifische Rechnungslegungsstandards für kleine und mittlere Unternehmen ist weder in zeitlicher Hinsicht neu noch sachlich auf die IAS/IFRS beschränkt. Neben dem deutschen Bilanzrecht, welches größenabhängige Differenzierungen von Rechnungslegungsanforderungen kennt, existieren in verschiedenen bestehenden Rechnungslegungssystemen unterschiedliche Ausprägungen von speziellen Rechnungslegungsstandards für kleine und mittlere Unternehmen, die jeweils

[14] Im Hinblick auf die „Bankkreditlastigkeit" könnte dem entgegengehalten werden, dass kleine und mittlere Unternehmen bestrebt sein sollten, genau diese abzubauen und sich unter anderem kapitalmarktorientierten Finanzierungsformen zuzuwenden. Dann würde sich jedoch die Frage stellen, ob nach dem hier zu Grunde liegenden Verständnis nicht ein wesentliches Merkmal dieses Unternehmenstyps beseitigt würde, sofern es zur Emission von Eigenfinanzierungstiteln am Kapitalmarkt käme.

- von unterschiedlichen inhaltlichen Abgrenzungen des Begriffs „kleine und mittlere Unternehmen“ ausgehen und
- in unterschiedlichem Maße Erleichterungen innerhalb der Rechnungslegung für diese Unternehmen vorsehen[15].

Neben Ländern wie beispielsweise Großbritannien, Kanada, Australien und Neuseeland, die bereits über besondere Rechnungslegungsstandards verfügen, hat das FASB im März 2004 ein „Small Business Advisory Committee (SBAC)“ gegründet. Auch auf der Ebene der Vereinten Nationen existieren so genannte “Accounting and Financial Reporting Guidelines for Small and Medium-Sized Enterprises”[16].

Über diese Beispiele hinaus hat durch die Veröffentlichung des Diskussionspapiers des IASB im Juni 2004[17] eine Diskussion darüber begonnen, ob für kleine und mittlere Unternehmen unter dem Dach der IAS/IFRS spezielle Rechnungslegungsregeln gelten sollten und, wenn ja, wie diese auszugestalten wären. In diesem Zusammenhang sind insbesondere die folgenden Aspekte von Interesse:

1. die Definition des Begriffs „kleine und mittlere Unternehmen“,
2. die Identifizierung der speziellen Zwecke der Rechnungslegung von kleinen und mittleren Unternehmen,
3. der als relevant angesehene Ausgangspunkt für die Herleitung von spezifischen IASB-Standards für kleine und mittlere Unternehmen sowie schließlich
4. Art und Ausmaß von Modifikationen gegenüber den full IAS/IFRS, insbesondere im Hinblick auf Bilanzansatz- und Bewertungsregeln.

<u>Zu 1</u>: Den Ausführungen des IASB-Diskussionspapiers liegt die vorläufige Sichtweise (preliminary view) zu Grunde, dass eine Abgrenzung von kleinen und mittleren Unternehmen nach dem Konzept der öffentlichen Rechnungslegungspflicht (public ac-

---

[15] Vgl. Dallmann/Ull (2004), S. 321 f., sowie Pacter (2004), die diesbezüglich einen kurzen Überblick geben.

[16] Vgl. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2004): “Accounting and Financial Reporting Guidelines for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEGA), Level 2 Guidance.

[17] Discussion Paper on Standards for SMEs: „Preliminary Views on Accounting Standards for Small and Medium-Sized Entities“.

countability) zu erfolgen hat. Danach zählen zur Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen solche Unternehmen, bei denen

- weder in hohem Maße nicht geschäftsführende Anteilseigner oder andere Stakeholder existieren, die auf die externe Rechnungslegung als Informationsquelle angewiesen sind,
- noch eine besondere Verantwortung hinsichtlich der öffentlichen Versorgung gegeben ist[18].

Relevante Indikatoren für das Vorliegen von „public accountability" sind die Kapitalmarktorientierung von Unternehmen, die Branchenzugehörigkeit (z.B. Finanzdienstleister, Unternehmen der Energie- und Wasserversorgung) sowie bestimmte Größenkriterien, um auch Unternehmen von großer volkswirtschaftlicher Bedeutung als öffentlich rechnungslegungspflichtig einstufen zu können.

Zu 2: Das Diskussionspapier des IASB stellt klar, dass der wesentliche Zweck spezifischer Standards für kleine und mittlere Unternehmen darin besteht, den Bedürfnissen der Nutzer von Rechnungslegungsinformationen gerecht zu werden (to meet the needs of financial statement users) und die Belastung der Unternehmen durch die Erstellung und Bereitstellung von Rechnungslegungsinformationen zu reduzieren (to reduce the burden on financial statement preparers)[19].

Zu 3: Als gewissermaßen „natürlichen" Ausgangspunkt für die Entwicklung eigenständiger Standards für kleine und mittlere Unternehmen werden vom IASB (vorläufig) die full IAS/IFRS angesehen. Da das Ziel der full IAS/IFRS die Bereitstellung entscheidungsrelevanter Informationen für die Jahresabschlussadressaten ist[20], ist damit bereits eine Vorentscheidung zu Gunsten des Informationszieles getroffen. Die mögliche Verwendung von Rechnungslegungsdaten zur Zahlungsbemessung, z.B. zur Regelung von Abfindungsansprüchen ausscheidender Gesellschafter, bleibt damit außerhalb der Überlegungen des IASB.

---

[18] Vgl. IASB (2004), Rz 28 (a) und (b).
[19] Vgl. IASB (2004), Rz 16 f.
[20] Vgl. IASB Framework, Rz 12 – 14.

Ob jedoch gerade bei kleinen und mittleren Unternehmen nicht eventuell die Verwendung von Rechnungslegungsdaten für die Ausgestaltung der Zahlungsbemessungsfunktion zu den wesentlichen Bedürfnissen der Gesellschafter personenbezogener Unternehmen als Nutzer von Rechnungslegungsinformationen zählt, ist zweifelhaft: Die Rechnungslegung als objektivierte Basis für die Berechnung und Berechenbarkeit von Zahlungsansprüchen ist gerade da wichtig, wo die Wiedergeldwerdung von Anteilen nicht durch einfache Kapitalmarkttransaktionen erfolgen kann.

Zu 4: Wenngleich sich das Board der Tatsache bewusst ist, dass im Vergleich zur Gruppe der Großunternehmen bei kleinen und mittleren Unternehmen eine andere personelle Zusammensetzung des Kreises potentieller Nutzer von Rechnungslegungsinformationen sowie andere Informationsbedürfnisse gegeben sind[21], wird davon ausgegangen, dass spezifische Standards für kleine und mittlere Unternehmen eher keine Erleichterungen in den Bereichen Bilanzansatz und Bewertung enthalten sollten[22]. Stattdessen wird es als ausreichend angesehen, kleine und mittlere Unternehmen von bestimmten Angabe- und Berichtspflichten zu befreien[23].

Als Quintessenz ergibt sich zweierlei:

1. Unternehmen, die im Sinne dieses Beitrags als kleine und mittlere Unternehmen angesehen werden, erfüllen im Wesentlichen die Anwendungsvoraussetzungen des Diskussionspapiers des IASB für die Anwendung spezifischer Rechnungslegungsstandards.
2. Im Hinblick auf die zentralen Bereiche Bilanzansatz und Bilanzbewertung sollen die full IAS/IFRS entsprechend der bisherigen Auffassung des Boards weitgehend unangetastet bleiben.

Es wird im folgenden Abschnitt zu hinterfragen sein, ob dieser Grundkonzeption des IASB bedenkenlos zugestimmt werden kann.

---

[21] Vgl. IASB (2004), Rz 69 – 75.

[22] Vgl. IASB (2004), Rz 68: “Rebuttable presumption of no recognition and measurement modification”. Vgl. auch Haller/Eierle, S. 1843 f. Diese eher ablehnende Haltung gegenüber Bilanzansatz- und Bewertungsvereinfachungen gilt in ähnlicher Form beispielsweise auch für den Financial Reporting Standard for Smaller Entities (FRSSE) in Großbritannien. Vgl. hierzu Eierle (2004), S. 992.

[23] Dennoch hat das IASB im April 2005 einen Fragebogen veröffentlicht, in dem Stellungnahmen bezüglich der Frage, ob und inwieweit Modifikationen von Bilanzansatz- und Bewertungsprinzipien für wünschenswert oder gar erforderlich gehalten werden, erbeten werden.

5. Probleme des Konzepts des IASB im Hinblick auf gesellschaftsrechtliche und informationsbezogene Aspekte

Im Abschnitt 3 wurden exemplarisch zwei besondere Aufgaben der Rechnungslegung kleiner und mittlerer Unternehmen aufgezeigt, nämlich die

- Beseitigung potentieller Konflikte zwischen den Gesellschaftern im Hinblick auf künftige Zahlungen an die Gesellschafter sowie
- die Bereitstellung relevanter Informationen für die Durchführung von Ratings, welche Kreditinstitute im Hinblick auf die Kreditvergabe durchführen.

Hinsichtlich beider Aspekte sollen die folgenden Überlegungen dazu dienen, im Zusammenhang mit dem Diskussionspapier des IASB ungelöste Fragen und Probleme aufzuzeigen, die bezüglich des Anspruchs von Relevanz sind, Rechnungslegungsstandards so zu konzipieren, dass sie den Bedürfnissen der primären Nutzer von Rechnungslegungsdaten kleiner und mittlerer Unternehmen gerecht werden.

Zunächst wird der gesellschaftsrechtliche bzw. gesellschaftsvertragliche Aspekt am Beispiel einer Personengesellschaft aufgegriffen. Die finanziellen Ziele der Gesellschafter sind auf die künftigen, mit Unsicherheit behafteten Entnahmen und den Anteil am Liquidationserlös im Falle der Auflösung der Gesellschaft bzw. den Betrag der Abfindung im Falle des Ausscheidens eines Gesellschafters ausgerichtet. Im Vordergrund soll hier die mögliche Bedeutung der Rechnungslegung einer Personengesellschaft im Hinblick auf die gesellschaftsvertragliche Abfindungsregelung stehen.

Die Frage, ob ein Gesellschafter aus dem Unternehmen ausscheiden soll, ist grundsätzlich investitionstheoretischer Natur. Zu einem beliebigen Zeitpunkt führt der Gesellschafter einen Vergleich zwischen zwei Handlungsalternativen (Beibehalten der Gesellschafterstellung oder Ausscheiden) durch, deren jeweilige Vorteilhaftigkeit durch den Fortführungswert des Gesellschaftsanteils sowie den vertraglich geregelten Betrag der Abfindung im Fall des Ausscheidens gemessen wird: Übersteigt der Abfindungsbetrag den Fortführungswert, so ist das Ausscheiden aus der Gesellschaft lukrativ.

Die jederzeitige Möglichkeit der Kündigung durch einen Gesellschafter[24] kann als eine Art „Ausstiegsoption“ dargestellt werden. Abb. 1 zeigt die sich innerhalb eines Zwei-Perioden-Zeitraums ergebenden Konstellationen für den Fall, dass sich der Abfindungsbetrag A und der Fortführungswert F ausgehend von t=0 entweder aufwärts ($A_1^+; F_1^+$) oder abwärts ($A_1^-; F_1^-$) bewegen.

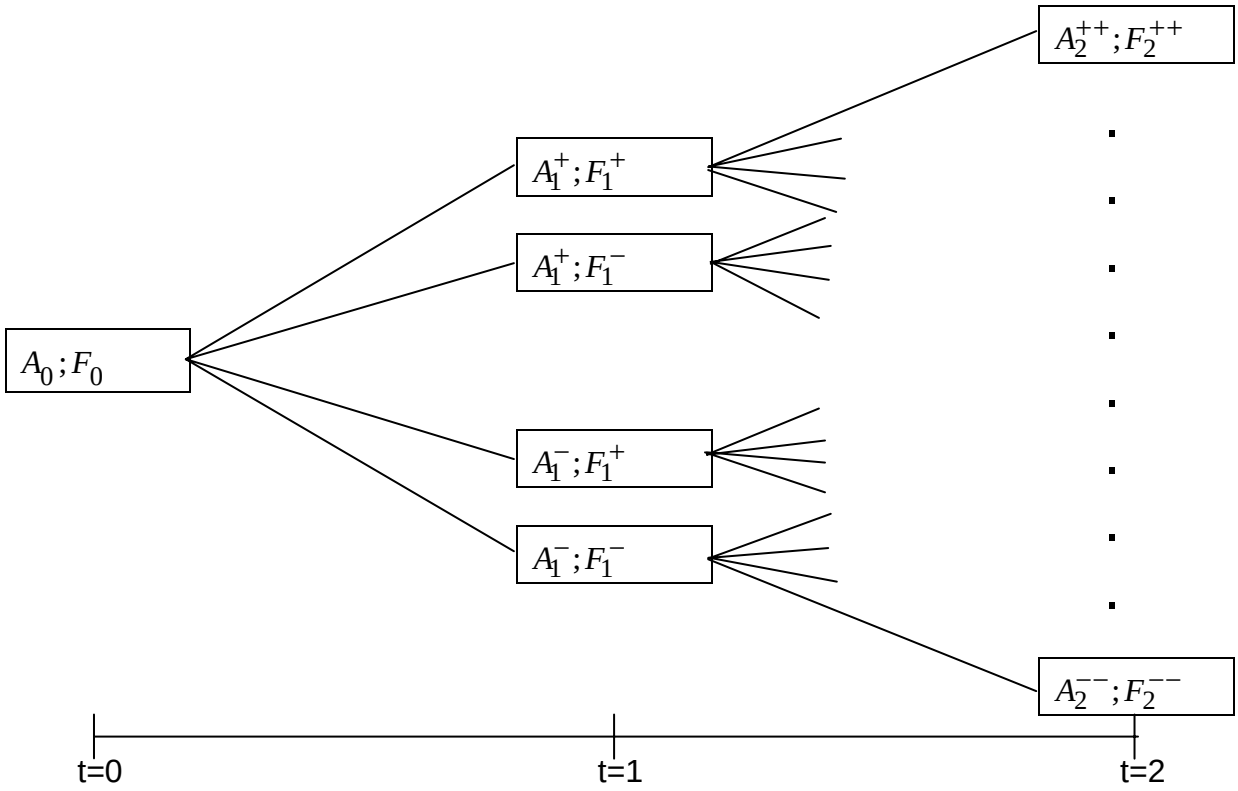


Abb. 1: Mögliche Entwicklungen von Abfindungsbetrag und Fortführungswert

Der so genannte innere Wert der Ausstiegsoption beispielsweise im Zeitpunkt t=1 ergibt sich durch den folgenden Ausdruck: $W_1^{Opt} = \max(A_1 - F_1; 0)$. Ist die Differenz zwischen dem Abfindungsbetrag und dem Fortführungswert im Zeitpunkt t=1 positiv, so wird die Ausstiegsoption ausgeübt, andernfalls verfällt sie. Vor diesem Hintergrund ist es offensichtlich, dass die Frage, ob und wann ein Gesellschafter seine Ausstiegsoption ausübt, ganz wesentlich von den gesellschaftsvertraglichen Regelungen bezüglich der Höhe des Abfindungsanspruchs abhängt.

[24] Für den Fall einer OHG beispielsweise ist die Kündigung eines Gesellschafters und deren Rechtsfolgen in den § 132 HGB geregelt.

Grundsätzlich kommen sehr unterschiedliche Abfindungsregeln in Betracht[25]. Am naheliegendsten scheint es zu sein, einem ausscheidenden Gesellschafter einen Anspruch auf eine Abfindung des „wahren Wertes“ seines Gesellschaftsanteils einzuräumen, der als Ertragswert zu ermitteln ist. Dieser wiederum entspricht unter den Bedingungen des vollkommenen Kapitalmarkts dem Marktwert des Gesellschaftsanteils.

Obwohl eine solche Form der Abfindungsbemessung durchaus ökonomisch überzeugend erscheint, findet sich in der Praxis häufig eine völlig andere Art von Abfindungsregelung, nämlich die so genannte Buchwertklausel[26]. Diese wird in der Regel dazu führen, dass ein ausscheidender Gesellschafter lediglich eine Abfindung erhält, deren Betrag unterhalb des „wahren Wertes“ liegt, da im Buchwert des Eigenkapitals ein originärer Firmenwert und stille Reserven nicht enthalten sind[27].

Wenngleich die Buchwertklausel in Gesellschaftsverträgen somit auf den ersten Blick als irrationale Vertragsgestaltung erscheint, so kann sie dennoch jenseits einer theoretischen Modellwelt vollkommener Märkte durchaus vorteilhafte Eigenschaften aufweisen. So ist es beispielsweise denkbar, dass unter bestimmten Voraussetzungen die Buchwertklausel als eine Art von Heuristik dienlich sein kann, um Phänomenen wie Transaktionskosten sowie Informationsasymmetrien zwischen den Gesellschaftern in adäquater Form Rechnung zu tragen, und bzw. oder durch die Buchwertklausel für die Gesellschafter Vorteile gegenüber Gläubigeransprüchen entstehen (Möglichkeiten der Gläubigerschädigung)[28]. Um diesbezüglich zu endgültigen und verallgemeinerbaren Aussagen zu gelangen, sind indes weitere detaillierte Untersuchungen unter Verwendung vertragstheoretischer Analysemethoden erforderlich[29].

Ohne an dieser Stelle eigene Analysen vertragstheoretischer Art durchzuführen, kann folgende Aussage getroffen werden: Wenn eine Buchwertklausel aus Sicht der Gesellschafter grundsätzlich erwünscht ist, dann wird das Erreichen der gewünschten Effekte durch Ansatz- und Bewertungsregeln der IAS/IFRS erschwert, da bilanzielle

---

[25] Vgl. zu den unterschiedlichen Möglichkeiten der Gestaltung von Abfindungsregeln Wangler (2003), S. 87 ff.

[26] Vgl. Wangler (2003), S. 101. Der Buchwert wird hierbei als Wert des Eigenkapitals im Sinne der Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften des HGB interpretiert.

[27] Es kann jedoch auch der umgekehrte Fall eintreten, wenn sich ein negativer Firmenwert ergibt.

[28] Vgl. hierzu Wangler (2003), S. 95 - 137.

[29] Vgl. zur Vertragstheorie beispielsweise Schweizer (1999).

Werte die gewünschten Eigenschaften dann nicht mehr aufweisen. Wesentliche Ursache hierfür ist die ausgeprägte Verwendung so genannter Fair Values (Bewertung auf Marktwertbasis) sowie die im Vergleich zum HGB umfassendere Aktivierung von immateriellen Vermögensgegenständen, wodurch tendenziell eine Annäherung des Eigenkapitalwertes an den „wahren“ Marktwert erfolgen kann. Wenn andererseits eine Abfindung gemäß dem „wahren“ Wert gefordert wird, dann ist ein nach den Bewertungsregeln der IAS/IFRS erstellter Jahresabschluss auch kein brauchbares Instrument der Abfindungsbemessung, da keine vollständige Bewertung auf Fair Value-Basis erfolgt und bestimmte immaterielle Vermögensgegenstände auch nach IAS/IFRS nicht aktiviert werden dürfen.

Als Konsequenz ergibt sich, dass im Hinblick auf die wünschenswerte Ausgestaltung von Financial Reporting Standards für kleine und mittlere Unternehmen speziell bezüglich des Aspekts gesellschaftsrechtlicher Vertragsgestaltung zum aktuellen Zeitpunkt keine präzisen Aussagen machen lassen. Bestehende Erkenntnisdefizite sind durch entsprechende weitergehende Untersuchungen aufzuarbeiten.

Im Hinblick auf den Aspekt der Bereitstellung relevanter Informationen für die Durchführung von Ratings wird in der Literatur verschiedentlich die Auffassung vertreten, dass die Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der IAS/IFRS bei kleinen und mittleren Unternehmen auch und gerade aus der Sicht von (potentiellen) Gläubigern zu einem höherem Maß an Transparenz führt[30]. Dabei wird im Rahmen der Bonitätseinschätzung unter anderem dem bilanziellen Ausweis der Kapitalstruktur eines Unternehmens eine gewichtige Bedeutung beigemessen: Die klassische Kapitalstrukturrisikothese besagt, dass mit steigendem Verschuldungsgrad tendenziell auch das Insolvenzrisiko eines Unternehmens steigt.

Das folgende Zahlenbeispiel soll illustrieren, welche Auswirkungen eine umfassende Fair-Value-Bewertung im Jahresabschluss auf die Aussagekraft des Verschuldungsgrades als Indikator für die Änderung des Ausmaßes des Insolvenzrisikos im Zeitablauf haben kann. Dabei ist zu beachten, dass entgegen der vereinfachenden Annahme einer generellen Fair-Value-Bewertung mit dem IAS/IFRS-System tatsächlich ein „Mixed-Accounting-Modell“ vorliegt. Dennoch soll hier der Extremfall einer generellen

[30] Vgl. hierzu exemplarisch die Aussagen bei Winkeljohann/Ull (2004), S. 430 und Buchholz (2002), S. 1282.

Fair-Value-Bewertung untersucht werden[31]. Darüber hinaus wird vereinfachend davon ausgegangen, dass die Summe der Fair Values sämtlicher Aktiva dem Discounted Cash Flow des Gesamtunternehmens entspricht. In analoger Weise wird unterstellt, dass die Summe der Schulden auf Fair-Value-Basis dem Barwert sämtlicher ausstehender Zahlungen des Unternehmens an Gläubiger entspricht[32]. Die Ermittlung des Gesamtwertes des Unternehmens (Discounted Cash Flow), des Marktwertes des Fremdkapitals sowie des Marktwertes des Eigenkapitals als Saldogröße kann somit auf der Grundlage des Capital Asset Pricing Model (CAPM) im Mehrperiodenkontext erfolgen. Im Beispiel wird hierzu von den in Abb. 2 enthaltenen Unternehmens-Cash Flows und den ebenfalls angegebenen Eintrittswahrscheinlichkeiten für unterschiedliche künftige Szenarien ausgegangen:

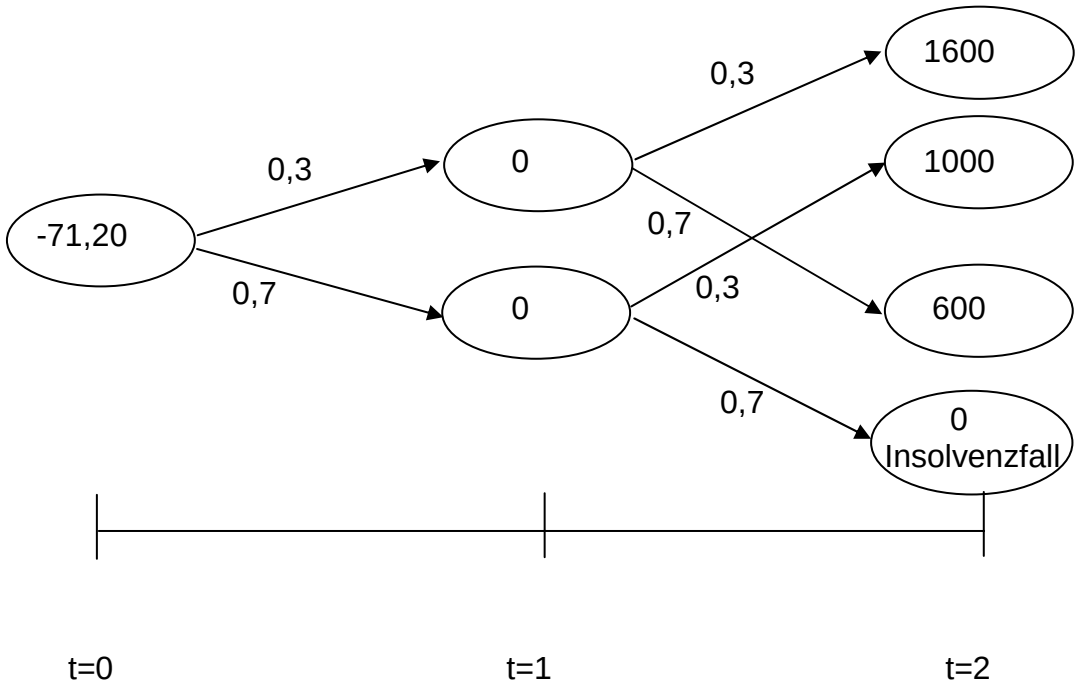


Abb. 2: Zustandsbaum zur Darstellung der Cash Flows im Zeitablauf

Es wird nun weiterhin eine Mischfinanzierung der in t=0 anfallenden Investitionsauszahlungen in Höhe von 71,20 unterstellt: Es erfolgt eine Kreditfinanzierung in Höhe von 47,73, der Restbetrag wird durch Ausgabe von Eigenfinanzierungstiteln bereitgestellt. Der Kredit hat die Struktur eines Zero Bonds und sieht die Zahlung von 550,00 in t=2 an den Kreditgeber vor.

---

[31] Tatsächlich kann bezüglich der Politik des IASB von einer schrittweisen Hinwendung zur Fair-Value-Bewertung ausgegangen werden. Vgl. Ballwieser/Küting/Schildbach (2004), S. 544.

[32] Zur Problematik dieser beiden Annahmen vgl. Ballwieser/Küting/Schildbach (2004), S. 535.

Die retrograde Berechnung der Marktwerte im Zeitablauf erfolgt nach folgender Formel[33]:

$$V_t = \frac{E(\tilde{V}_{t+1}) + E(\tilde{C}F_{t+1}) - \frac{\mu_M - r_f}{\sigma_M^2} * Cov(\tilde{V}_{t+1} + \tilde{C}F_{t+1}; \tilde{r}_M)}{1 + r_f} .$$

Dabei gelten die folgenden Variablendefinitionen:

V_t	=	Marktwert im Zeitpunkt t;
$E(\tilde{V}_{t+1})$	=	Erwartungswert des zukünftigen Marktwertes in t+1;
$E(\tilde{C}F_{t+1})$	=	Erwartungswert des zukünftigen Cash Flow in t+1;
r_f	=	risikoloser Zinssatz, der im Beispiel 6 % beträgt;
$\tilde{r}_M$	=	die mit Unsicherheit behaftete Rendite des Marktportfolio (25 % im Fall einer Aufwärtsbewegung des Marktes, 5 % im Fall einer Abwärtsbewegung des Marktes);
$\mu_M = E(\tilde{r}_M)$	=	die erwartete Rendite des Marktportfolio, die im Beispiel annahmegemäß 11 % beträgt;
σ_M^2	=	die Varianz der Rendite des Marktportfolio (sie beträgt 0,0084);
$Cov(\tilde{V}_{t+1}; \tilde{r}_M)$	=	die Kovarianz zwischen dem künftigen Marktwert und der Rendite des Marktportfolio;
$\frac{\mu_M - r_f}{\sigma_M^2}$	=	der Marktpreis für eine Risikoeinheit (er beträgt annahmegemäß 5,95238).

Es ergeben sich die in den folgenden Tabellen enthaltenen Werte:

[33] Vgl. Copeland/Weston (1988), S. 203.

	Gesamt-unternehmen	Fremdkapital	Eigenkapital
Cash Flow im Falle einer Aufwärtsbewegung in Periode 2	1600,00	550,00	1050,00
Cash Flow im Falle einer Abwärtsbewegung in Periode 2	600,00	550,00	50,00
Erwarteter Cash Flow	900,00	550,00	350,00
$Cov(\tilde{CF}_2;\tilde{r}_M)$	42	0	42
Marktwert (= fair value) im Zeitpunkt t=1	613,20	**518,87**	**94,33**

Tabelle 1: Werte im Zeitpunkt t=1 im Falle einer Aufwärtsbewegung in Periode 1

	Gesamt-unternehmen	Fremdkapital	Eigenkapital
Cash Flow im Falle einer Aufwärtsbewegung in Periode 2	1000,00	550,00	450,00
Cash Flow im Falle einer Abwärtsbewegung in Periode 2	0,00	0,00	0,00
Erwarteter Cash Flow	300,00	165,00	135,00
$Cov(\tilde{CF}_2;\tilde{r}_M)$	42	23,1	18,9
Marktwert (= fair value) im Zeitpunkt t=1	47,17	**25,94**	**21,23**

Tabelle 2: Werte im Zeitpunkt t=1 im Falle einer Abwärtsbewegung in Periode 1

	Gesamt-unternehmen	Fremdkapital	Eigenkapital
Marktwert im Falle einer Aufwärtsbewegung in Periode 1	613,20	518,87	94,33
Marktwert im Falle einer Abwärtsbewegung in Periode 1	47,17	25,94	21,23
Erwarteter Marktwert	216,98	173,82	43,16
$Cov(\tilde{V}_1;\tilde{r}_M)$	23,774	20,703	3,071
Marktwert (= fair value) im Zeitpunkt t=0	71,20	**47,73**	**23,47**

Tabelle 3: Werte im Zeitpunkt t=0

Damit ergibt sich für den Zeitpunkt t=0 ein bilanzieller Verschuldungsgrad von 2,03 (47,73/23,47). Im Fall einer Aufwärtsbewegung innerhalb des Zustandsbaums in Abb. 2 steigt der Verschuldungsgrad auf 5,5 (518,87/94,33), während er im Fall einer Abwärtsbewegung auf 1,22 (25,94/21,23) absinkt.

Wird die Eintrittswahrscheinlichkeit für den Insolvenzfall als Maß für die Entwicklung des Insolvenzrisikos im Zeitablauf angesehen, so ergibt sich, dass völlig konträr zur traditionellen Kapitalstrukturrisikothese im vorliegenden Fall ein stark ansteigender Verschuldungsgrad mit einer vollständigen Beseitigung des Insolvenzrisikos einhergeht: Während aus der Perspektive des Zeitpunktes t=0 die Insolvenzwahrscheinlichkeit 0,49 beträgt (0,7 * 0,7), sinkt sie bei einer Aufwärtsbewegung innerhalb der ersten Periode trotz des sich mehr als verdoppelnden Verschuldungsgrades auf null, da der Unternehmens-Cash-Flow bei jeder möglichen Entwicklung innerhalb der zweiten Periode die vollständige Zahlung an den Gläubiger ermöglicht. Andererseits geht die Reduktion des Verschuldungsgrades im Fall einer Abwärtsbewegung innerhalb der ersten Periode mit einem Anstieg der Insolvenzwahrscheinlichkeit auf 0,7 einher.

Im Ergebnis zeigt sich, dass selbst unter den hier gemachten idealisierenden Annahmen bezüglich der Bewertungsregeln sowie der Marktgegebenheiten eine umfassende Fair-Value-Bewertung durchaus Risiken im Hinblick auf die Anwendung traditioneller finanzwirtschaftlicher Hypothesen im Bereich der Finanzierungsstrukturanalyse birgt. Die Auswirkungen der tatsächlichen Bewertungsregeln des IASB auf die Aussagefähigkeit bilanzieller Verschuldungskennziffern unter zusätzlicher Berücksichtigung der Tatsache, dass in der Realität keine vollkommenen Märkte im Sinne der ökonomischen Theorie gegeben sind, sind nur schwer vorhersagbar.

6. Zusammenfassung

Nach dem Diskussionspapier des IASB sollen spezifische Rechnungslegungsstandards für kleine und mittlere Unternehmen dazu dienen, den Bedürfnissen der Nutzer von Rechnungslegungsinformationen gerecht zu werden und darüber hinaus die Belastung der Unternehmen durch die Erstellung und Bereitstellung von Rechnungslegungsinformationen zu reduzieren. Zwischen beiden Aspekten muss eine ökono-

misch sinnvolle Nutzen-Kostenabwägung erfolgen. Dies wiederum setzt voraus, dass die Nutzen- und Kostenauswirkungen unterschiedlicher Ausgestaltungen von Rechnungslegungsstandards für kleine und mittlere Unternehmen präzise bestimmt werden können. Argumentationsmuster, die die Bedeutung der Entwicklung spezieller Standards für kleine und mittlere Unternehmen primär und einseitig darin sehen, dass eine möglichst weitgehende Reduktion von Rechnungslegungskosten durch vereinfachte Bilanzansatz- und vor allem Bewertungsregeln erreicht werden kann, verkennen die Notwendigkeit, den spezifischen Bedürfnissen der relevanten Nutzergruppen gerecht zu werden[34].

Der vorliegende Beitrag hat gezeigt, dass diesbezüglich gerade im Hinblick auf die Konkretisierung der speziellen Bedürfnisse der Nutzer von Jahresabschlüssen kleiner und mittlerer Unternehmen erhebliche Defizite vorhanden sind. Zwar sieht das IASB bei kleinen und mittleren Unternehmen Eigentümer-Manager und Kreditgeber als wesentliche Nutzergruppen an[35], jedoch werden vom Board sowie insbesondere in der Literatur bislang keine weitergehenden Überlegungen dahingehend angestellt, welche Konsequenzen sich hieraus für Ansatz- und Bewertungsregeln ergeben könnten.

Ob im Hinblick auf die Rechnungslegung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland am Ende der hoffentlich einsetzenden Diskussion im Ergebnis mehr oder weniger stark modifizierte IAS/IFRS die Oberhand gewinnen oder aber sich die These durchsetzt, dass der Mittelstand prinzipiell von der internationalen Rechnungslegung freizuhalten sei[36], bleibt abzuwarten.

---

[34] Im Ergebnis ebenso Haller/Eierle (2004), S. 1843.
[35] Vgl. IASB (2004), Rz 70 f.
[36] Vgl. Küting (2004).

Literaturverzeichnis

Ballwieser, W./Küting, K./Schildbach, Th., Fair value – erstrebenswerter Wertansatz im Rahmen einer Reform der handelsrechtlichen Rechnungslegung?, in: BFuP, 56. Jg., 2004, S. 529 – 549.

Barth, M. E./Beaver, W. H./Landsman, W. R. (2001): The relevance of the value relevance literature for financial accounting standard setting: another view, in: Journal of Accounting and Economics, S. 77 – 104.

Brockmann, H. (2005): Kleine und mittlere Unternehmen – Neudefinition kleiner und mittlerer Unternehmen der Europäischen Kommission, in: WiSt, S. 39-40.

Buchholz, R. (2002): IAS für mittelständische Unternehmen? – Vor- und Nachteile neuer Rechnungslegungsvorschriften in Deutschland, in: DStR, 30. Jg., S. 1280-1284.

Coenenberg, A. G. (2005): International Financial Reporting Standards (IFRS) auch für den Mittelstand?, in: DBW, S. 109-113.

Dallmann, H./Ull, Th. (2004): IFRS-Rechnungslegung für kleine und mittlere Unternehmen – Das Diskussionspapier des IASB, in: KoR, S. 321-331.

Eierle, B. (2004): UK Financial Reporting Standards for Smaller Entities – Ein Modell für das IASB?, in: Betriebs-Berater, S. 987-995.

Eisele, W. (2005): Bilanzen, in: *F. X. Bea/B. Friedl/M. Schweitzer* (Hrsg.): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. 2: Führung, 9. Aufl., Stuttgart, Jena 2001, S. 459 – 667.

Haller, A./Eierle, B.(2004): Accounting Standards for Small and Medium-sized Entities - erste Weichenstellungen durch das IASB, in: BB, 59. Jg., S. 1838 - 1845.

IASB (2004): Discussion Paper on Standards for SMEs: „Preliminary Views on Accounting Standards for Small and Medium-Sized Entities“ (www.iasb.org).

Jensen, M. C./Meckling, W. H. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, in Journal of Financial Economics, Vol. 3, S. 305-360.

von Keitz, I./Stibi, B. (2004): Rechnungslegung nach IAS/IFRS – auch ein Thema für den Mittelstand? – Ergebnisse einer Befragung mittelständischer Unternehmen, in: KoR, S. 423-429.

Küting, K. (2004): Saarbrücker Thesen zur Fortentwicklung des deutschen Bilanzrechts, in: BB, 59. Jg., Heft 30, Die erste Seite.

Lüdenbach, N./Hoffmann, W.-D. (2004): IFRS für den Mittelstand?, in: BFuP, 56. Jg., S. 602–605.

o.V. (2005): Kontaktstudium: Unternehmensfinanzierung im Wandel: Ersetzt der Kapitalmarkt die Hausbank? - Vorblick auf die Schmalenbach-Tagung 2005, in: ZfbF, S. 170-171.

Pacter, Paul (2004): Will the GAAP widen for SMEs? The IASB project on standards for SMEs is underway, in: Accountancy, S. 118 f.

Schweizer, U. (1999): Vertragstheorie, Tübingen.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2004): “Accounting and Financial Reporting Guidelines for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEGA), Level 2 Guidance, www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=4765&intItemID=1397&lang=1.

Wangler, C. (2003), Abfindungsregeln in Gesellschaftsverträgen, 2. Aufl., Bielefeld.

Winkeljohann, N./Ull, Th. (2004): IAS/IFRS im Mittelstand – Aktueller Stand – Kosten/Nutzen - Praxisberichte zur Umstellung: Ein Tagungsbericht, in: KoR, S. 430-434.

Prof. Dr. Clemens Wangler
Steuerberater

Fehlerquellen und Fallstricke in der Unternehmensbewertung: eine Bestandsaufnahme

Gliederung

Seite

1 Einführung 60

2 Überblick über Unternehmensbewertungsverfahren 61

3 Fehlerquellen 63

3.1 Fehler bei der Vergangenheitsanalyse und bei der Überprüfung der Prognosefähigkeit der Daten 63

3.2 Fehler bei der Planung der Zukunft 64

3.3 Verwendung der falschen Messstelle 65

3.4 Vollausschüttungsannahme 66

3.5 Verwerfungen zwischen Totalgewinn und Total-Zahlungsüberschuss 68

3.6 Falsche Kapitalkosten durch falsche Erfassung der Risiken 69

3.7 Voreilige Abgrenzung des betriebsnotwendigen und nicht betriebsnotwendigen Vermögens 71

3.8 Vernachlässigung des kalkulatorischen Unternehmerlohns 72

3.9 Vernachlässigung von Transaktionskosten 73

4 Schlussbetrachtung 76

Literaturverzeichnis 77

1 Einführung

Unternehmensbewertung ist die Zuordnung eines Geldbetrags zu einem Unternehmen aus der Sicht eines bestimmten Adressaten. In den letzten Jahrzehnten herrschte in der Betriebswirtschaftslehre Streit über die bei der Unternehmensbewertung anzuwendenden Verfahren und Grundsätze. Nach wie vor gibt es in der Literatur Meinungsverschiedenheiten, was in der Praxis zu Unsicherheiten und auch Fehlern führt. Fehlerquellen ergeben sich aber darüber hinaus, wenn die Theorie über Aspekte hinwegsieht, die für die Bewertung in der Praxis von zentralem Einfluss auf die Höhe des Unternehmenswerts sind. Solche von der Literatur vernachlässigten Aspekte sollen im vorliegenden Beitrag thematisiert werden.

Nach einem kurzen Überblick über die Unternehmensbewertungsmethoden (Abschnitt 2) sollen häufig anzutreffende Fehlerquellen aufgezeigt werden (Abschnitt 3). Es werden zunächst grundlegend die beiden zentralen Schritte bei der Unternehmenswertermittlung besprochen, die Vergangenheitsanalyse (3.1) und die Zukunftsplanung (3.2). Dabei sind die Erfolgsgrößen an der richtigen Messstelle abzunehmen (3.3). In diesem Zusammenhang ist auch auf die Vollausschüttungshypothese (3.4) und ungewollte Verwerfungen zwischen Totalgewinn und Total-Zahlungsüberschuss (3.5) einzugehen. Eine weitere zentrale Stellschraube für den Unternehmenswert ist der Kapitalisierungszinssatz. Dabei sind die Risiken richtig zu bemessen (3.6). Sodann ist auf einige Besonderheiten der Unternehmensbewertung einzugehen. Dabei werden die Abgrenzung von betriebsnotwendigem und nicht betriebsnotwendigem Vermögen (3.7), der kalkulatorische Unternehmerlohn (3.8) und die Transaktionskosten (3.9) behandelt. Eine kurze Schlussbetrachtung beschließt den Beitrag.

2 Überblick über Unternehmensbewertungsverfahren

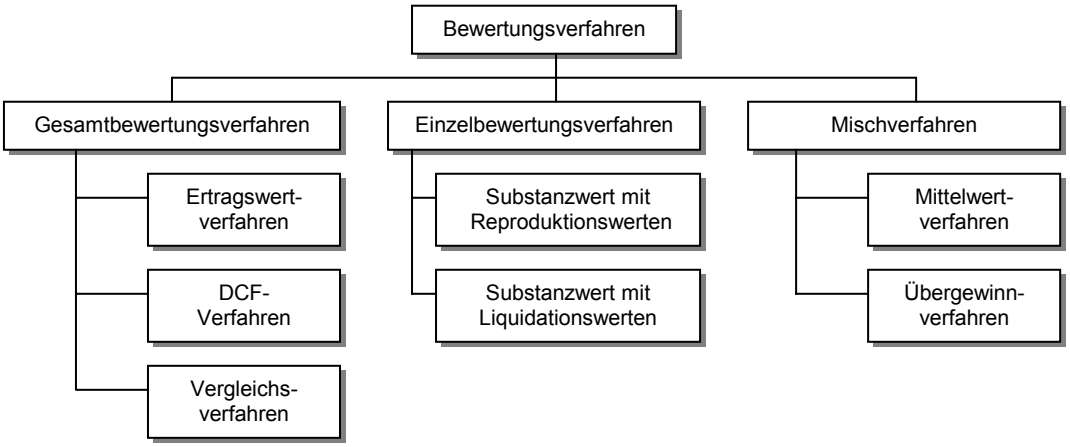


Abb.: Überblick über die Bewertungsverfahren[1]

Es werden folgende Unternehmensbewertungsverfahren unterschieden:

- Gesamtbewertungsverfahren, die man weiter unterscheidet in:
  - Methoden, die sich der Prognose und Bewertung der finanziellen Zukunftsaussichten bedienen (Ertragswertverfahren, Discounted Cash-flow-Verfahren) sowie
  - Verfahren, die sich der Analyse von Marktpreisen von Unternehmen bedienen (Vergleich mit der Börsenkapitalisierung von börsennotierten Unternehmen oder mit dem Unternehmenskaufpreis bei vergleichbaren Transaktionen),
- Verfahren, die eine Einzelbewertung von Aktiva und Passiva der zu bewertenden Gesellschaft vornehmen (Substanzwertverfahren) und
- Mischverfahren.

Ertragswert- und DCF-Verfahren sind Ansätze, die bei den finanziellen Zukunftsaussichten ansetzen. Sie sind in der Theorie akzeptiert und dominieren daher auch in der Praxis. Sie werden vom Institut der Wirtschaftsprüfer als einzig anzuwendende

[1] Abbildung in Anlehnung an Mandl/Rabel, Unternehmensbewertung, Wien 1997, S. 30 und Ernst/Schneider/Thielen, Unternehmensbewertungen erstellen und verstehen, München 2003, S. 2.

und gleichwertige Bewertungsverfahren angesehen[2]. Nur sie sollen im Weiteren angesprochen werden.

In den angelsächsischen Ländern sind **Vergleichsverfahren** weiter verbreitet als in Deutschland. Diese orientieren sich an vergleichbaren Markttransaktionen. Dabei spielt die Suche nach Vergleichsunternehmen eine wesentliche Rolle. Die Relation zwischen dem Marktpreis und ausgewählten Größen (beispielsweise Umsatz, EBIT[3]) wird bei den Vergleichsunternehmen gebildet und eventuell modifiziert auf das Bewertungsobjekt angewandt.

Von den Verfechtern dieses Ansatzes wird insbesondere betont:

- Marktpreise sind nachprüfbar und gelten für jedermann.
- Die ertragsorientierten Verfahren (DCF-Verfahren, Ertragswertverfahren) unterstellen zu viele Annahmen und sind daher manipulierbar, Marktpreise sind robuster.

Substanzwertverfahren gehören zu den **Einzelbewertungsverfahren** und bestimmen den Unternehmenswert anhand einer Bewertung der Bilanzpositionen. Der Substanzwert geht von einem Nachbau des Unternehmens auf der grünen Wiese aus. Für das betriebsnotwendige Vermögen werden Wiederbeschaffungskosten verwendet, für das nicht betriebsnotwendige Vermögen dagegen Liquidationswerte[4].

Früher wurde dem Substanzwert große Bedeutung beigemessen. Dies wurde damit begründet, dass der Substanzwert im Gegensatz zum subjektiven und spekulativen Einflüssen unterliegenden Ertragswert eine „objektive“ und mit einem hohen Maß an Sicherheit feststellbare Größe sei. Die moderne Bewertungstheorie hat nachgewiesen, dass der Substanzwert in der Regel keine für Investoren relevanten Fragen beantworten kann.

---

[2] Vgl. IDW S 1 v. 28.6.2000, WPg 2000, S. 825 – 842, hier Tz. 7; IDW ES 1 v. 9.12.2004, WPg 2005, S. 28 – 50, hier Tz. 7.

[3] Die Abkürzung EBIT ist das Ergebnis vor Zinsen und Steuern steht für „Earnings before interests and taxes“.

[4] Vgl. Ballwieser, Unternehmensbewertung, Stuttgart 2004, S. 182.

Dennoch spielen Substanzwerte in der Praxis eine sehr bedeutende Rolle. Dies gilt in besonderer Weise bei der Ausfüllung der den Vertragsparteien zustehenden Vertragsfreiheit bei der Festlegung von Abfindungsregelungen in Gesellschaftsverträgen[5]. Außerdem kommen Substanzüberlegungen im Zusammenhang mit der Bestimmung von Wertuntergrenzen (dann in der Regel als Liquidationswerte) vor.

Graphisch wird der Unterschied dieser Verfahren wie folgt veranschaulicht:

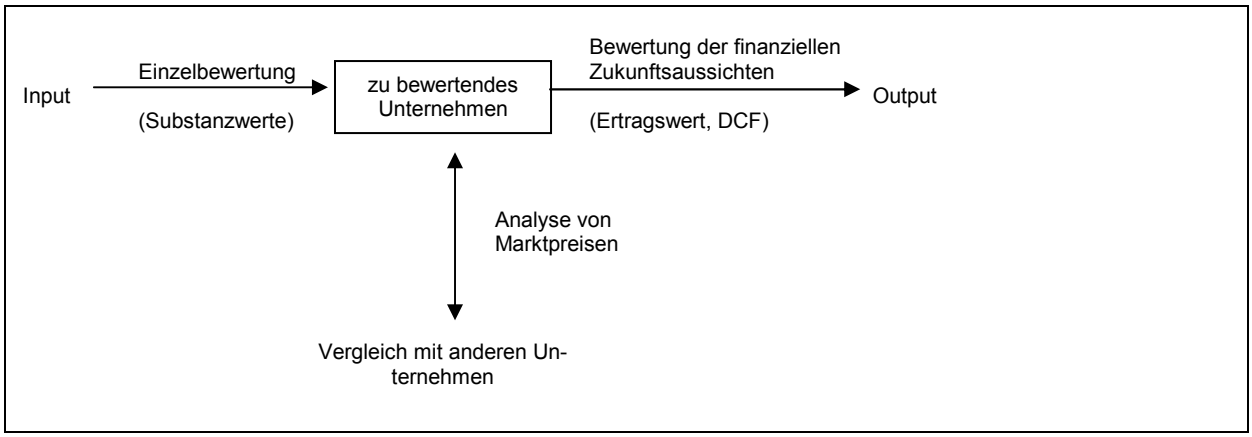


Abb.: Anknüpfungspunkte der Bewertungsverfahren

3 Fehlerquellen

3.1 Fehler bei der Vergangenheitsanalyse und bei der Überprüfung der Prognosefähigkeit der Daten

Bei der Analyse der Gewinn- und Verlustrechnung und der Finanzpläne werden nicht extrapolierbare Größen eliminiert. Wenn beispielsweise im vergangenen Jahr ein ausgeschiedener Handelsvertreter Ansprüche nach § 89b HGB geltend gemacht hat und dies zu Auszahlungen geführt hat, so war das in einem mittelständischen Unternehmen mit insgesamt nur wenigen Handelsvertretern ein außergewöhnlicher Vorgang, der sich in der Zukunft zwangsläufig nicht jährlich wiederholen wird.

[5] Vgl. ausführlich: Wangler, Abfindungsregelungen in Gesellschaftsverträgen, 2. Aufl., Bielefeld 2003, hier insb. S. 121 – 148.

Besonders schwierig ist das Aufspüren von künftigen Vorgängen, die kein Pendant in der Vergangenheit haben. Dies wäre dann der Fall, wenn bislang noch nie ein Handelsvertreter ausgeschieden ist, aber künftig damit gerechnet werden muss.

Rein bilanzpolitisch vorgenommene Maßnahmen sind ebenso zu korrigieren. Fehler bei der Vergangenheitsanalyse sind vor allem dann wahrscheinlich, wenn diese auf nur ein oder zwei Jahre begrenzt wird. Je kürzer der analysierte Zeitraum ist, desto schwieriger ist es, die Bilanzpolitik der Geschäftsleitung des zu bewertenden Unternehmens zu erkennen.

3.2 Fehler bei der Planung der Zukunft

Durch die Zukunftsbezogenheit[6] der Unternehmensbewertung sind die Bewertungsgrundlagen zwangsläufig unsicher. Bei der Bewertung wird in der Praxis von der unbegrenzten Lebensdauer des Unternehmens ausgegangen[7]. Die Prognose erstreckt sich somit über extrem lange Zeiträume. Die Sicherheit der Prognose nimmt mit zunehmender Zeitdauer der Schätzperiode zum Bewertungsstichtag ab. Die Planung des Zukunftserfolgsstroms ist sowohl mit unternehmensspezifischen Unsicherheitsfaktoren, wie beispielsweise der Konkurrenzentwicklung, verbunden, als auch mit generellen Unsicherheitsfaktoren, wie zum Beispiel Nachfrageverschiebungen, Naturkatastrophen oder Steuerrechtsänderungen.

Häufig wird mit Wachstumsraten gearbeitet. Insbesondere mit Wachstumsraten im Rahmen der Formel für die unendliche Rente sollte man vorsichtig umgehen[8]. Möglicherweise war der unbeschwerte Umgang mit Wachstumsraten in der Formel für die unendliche Rente einer der Gründe für die „Übertreibungen“ an den Kapitalmärkten Ende der 90er Jahre.

---

6 Ein geflügeltes Wort sagt: „Für das Gewesene gibt der Kaufmann nichts“. Vgl. bereits Münstermann, Wert und Bewertung der Unternehmung, Wiesbaden 1966, S. 21.

7 Vgl. auch IDW S 1 v. 28.6.2000, WPg 2000, S. 825 – 842, hier Tz. 130; IDW ES 1 v. 9.12.2004, WPg 2005, S. 28 – 50, hier Tz. 141.

8 Vgl. auch Ballwieser, Unternehmensbewertung, Stuttgart 2004, beispielsweise S. 65.

3.3 Verwendung der falschen Messstelle

Es geht in der Unternehmensbewertung um die Bewertung künftiger finanzieller Überschüsse. Der Bewertung liegen Zahlungsströme zu Grunde, die an die Eigentümer ausgeschüttet bzw. von diesen entnommen werden. Dabei sind die Zahlungsströme des Eigentümers zu betrachten, d. h. seine persönlichen Steuern müssen mit einfließen. Wertbestimmend sind damit nur die finanziellen Überschüsse, die dem Eigentümer als Nettoeinnahmen zur Verfügung stehen. Die Erträge im Sinne des Ertragswertverfahrens umfassen neben den laufenden Entnahmen oder Ausschüttungen auch sog. Ausschüttungsäquivalente (bspw. die früheren Körperschaftsteuergutschriften) und Veräußerungserlöse.

Zu berücksichtigen sind also auch alle positiven und negativen Zahlungen, die der Investor zwar nicht aus dem Unternehmen erhält, die aber unternehmensbedingt sind. Dazu zählen beispielsweise unternehmensbedingt entstandene private Steuerzahlungen oder –ersparnisse, ins Privatvermögen erfolgte Zuschüsse, Synergieeffekte bei anderen Unternehmen und Auszahlungseinsparungen (z.B. durch die private Kfz-Nutzung).

In der Vergangenheit vertrat das IdW entgegen häufig geäußerter Kritik explizit die Auffassung, dass Steuern bei der Unternehmensbewertung keine Rolle spielen. Seit 2000 fordert auch das IdW die Berücksichtigung der Besteuerung bei der Unternehmensbewertung[9].

Für die Unternehmenswertermittlung relevant ist damit im Schaubild unten die Messstelle (a).

[9] Vgl. IDW S 1 v. 28.6.2000, WPg 2000, S. 825 – 842, hier Tz. 51.

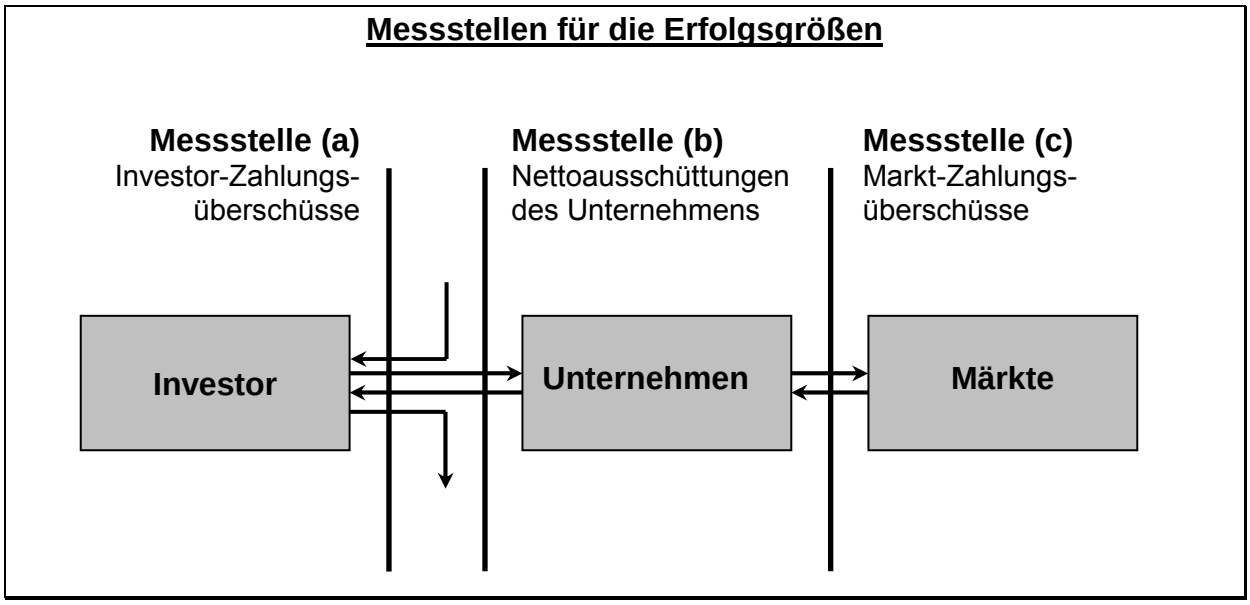


Abb.: Messstellen der Erfolgsgrößen[10]

3.4 Vollausschüttungsannahme

Der Wert eines Unternehmens richtet sich nach den Konsummöglichkeiten, die das Unternehmen dem Eigentümer erschließt. Konsummöglichkeiten ergeben sich nicht bereits durch das Anfallen von Gewinnen, sondern erst durch deren Ausschüttung. Erzielte Gewinne, die aus rechtlichen oder wirtschaftlichen Überlegungen heraus nicht ausgeschüttet werden dürfen oder sollen, sind für den Unternehmer zunächst „wertlos“ und gewinnen erst einen Wert, indem sie künftige Ausschüttungsmöglichkeiten auslösen.

Beispiel:

Es wird mit der folgenden Gewinnreihe gerechnet, die auf Unternehmensebene gleichzeitig auch zahlungswirksam sei:

Jahr	2005	2006	2007	ab 2008
Gewinn in €	150 000	150 000	150 000	150 000

[10] Vgl. Abbildung in Anlehnung an Henselmann, Grundlagen der Unternehmensbewertung, Vortragsskript bei DWS-Steuerberater-Online, S. 20.

Müssen die Gewinne in den Jahren 2005 bis 2007 vollständig thesauriert und investiert werden, um auch künftig (also von 2008 an) gleich hohe Gewinne zu gewährleisten und können die Gewinne daher erst ab 2008 ausgeschüttet werden (ohne die Gewinnerwartungen von 2008 an zu schmälern), so ergibt sich folgender Unternehmenswert (Kalkulationszinssatz: 15 %; auf Steuerwirkungen wird verzichtet):

$$UW = \frac{0}{1{,}15} + \frac{0}{1{,}15^2} + \frac{0}{1{,}15^3} + \frac{\frac{150\,000}{0{,}15}}{1{,}15^3} = 657\,516$$

Wären alle Gewinne ab 2005 ausschüttbar, ohne die prognostizierten Überschüsse zu reduzieren, so ergäbe sich mit der Formel für die unendliche Rente ein Unternehmenswert von 1 000 000 € nach der folgenden Formel:

$$UW = \frac{150\,000}{0{,}15} = 1\,000\,000$$

Insbesondere durch das aktuelle Körperschaftsteuersystem ist im Zusammenhang mit der Weiterbesteuerung von Dividenden im Halbeinkünfteverfahren eine Ausschüttungsplanung wichtig. Das vertritt nunmehr auch das IDW[11].

Die Vollausschüttungshypothese wurde von einzelnen Vertretern seit langem kritisiert[12]. Es ist erfreulich, dass nunmehr weite Teile der Literatur[13] und auch das IDW diese Annahme weitgehend fallengelassen haben[14]. Andererseits erhöht dies die Komplexität von Bewertungen weiter, da die Wiederanlagerendite ermittelt werden muss. Die Praxis wird sich möglicherweise in Zukunft mit der Annahme behelfen, dass sich Wiederanlagen mit dem Kalkulationszinsfuß verzinsen.

---

[11] Vgl. o.V., Weiterentwicklung der Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen, in: FN-IDW 2004, S. 621 – 622.

[12] Vgl. Wangler, Abfindungsregelungen in Gesellschaftsverträgen, Hamburg 1994, S. 205 – 221.

[13] Vgl. beispielsweise Wagner/Jonas/Ballwieser/Tschöpel, Weiterentwicklung der Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen (IDW S 1), WPg 2004, S.889 – 898.

[14] Der Abschnitt 4.4.2.3 des IDW Standards S 1 ist im Entwurf für die neue Fassung nicht mehr mit „Vollausschüttungsannahme“, sondern mit „Ausschüttungsannahme“ überschrieben. Vgl. dazu den Entwurf einer Neufassung des IDW ES 1 n.F. v. 9.12.2004, in: WPg 2005, S. 28 – 50, hier: S. 32 f.

3.5 Verwerfungen zwischen Totalgewinn und Total-Zahlungsüberschuss

Jeder Student der Betriebswirtschaftslehre lernt „Bewerten heißt vergleichen“ [15]. Dies wird vor allem an der einfachen Kapitalwertformel deutlich, auf die man bei der Unternehmensbewertung letztlich zurückgreift:

$$K = -A_0 + \sum_{t=1}^{n} (Z_t \cdot q^{-t})$$

Der zukünftige Zahlungsstrom ist also zu vergleichen mit dem Zahlungsstrom einer Alternativinvestition, deren Preis bzw. Rendite bekannt sein muss.

In keinem Lehrbuch zur Unternehmensbewertung fehlt der Hinweis, dass Korrekturen durchzuführen sind, um aus den für die Vergangenheit vorliegenden Gewinngrößen prognosefähige Zahlungsüberschussgrößen abzuleiten. So ist es beispielsweise erforderlich[16],

- zahlungsunwirksame Posten zu eliminieren,
- bilanzpolitische Gestaltungen rückgängig zu machen und
- Posten ohne Wiederkehrvermutung zu eliminieren.

Häufig wird übersehen[17], dass in der Totalperiode die Summe aller Gewinne/Verluste der Summe aller Zahlungsüberschüsse entsprechen muss. Jeder Cash Flow wird irgendwann Ertrag bzw. Aufwand, sei es zeitgleich oder vor Anfall der Zahlung oder danach. Insbesondere, wenn in die Formel für die unendliche Rente ein Jahr einfließt, für das ein erheblicher Unterschied zwischen Gewinn und Cash Flow gegeben ist, muss die Frage gestellt werden, wann dieser Effekt wieder umkippen soll. Die Bewertung kann dann nicht stimmen, insbesondere auch weil die ermittelte Steuerbelastung dann nicht zu den abgezinsten Erfolgsgrößen passt.

[15] Vgl. Moxter, Grundsätze ordnungsmäßiger Unternehmensbewertung, 2. Aufl., Wiesbaden 1983, S. 123.
[16] Vgl. Ballwieser, Unternehmensbewertung, Stuttgart 2004, S. 35.
[17] Dies gilt sowohl für die Lehrbuchliteratur wie für die Praxis.

Im folgenden Beispiel sind fast alle Vorgänge gleichzeitig erfolgs- und zahlungswirksam. Jedoch besteht zu Gunsten des Geschäftsführers eine Pensionszusage. Es seien die folgenden Zahlungsströme und Gewinngrößen gegeben:

Beispiel:

Periode t	1	2	3	4
Zahlungsüberschuss $_t$	100.000	100.000	100.000	100.000
Δ PensRSt $_t$	10.000	10.000	10.000	10.000
Gewinn $_t$	90.000	90.000	90.000	90.000

Geht der Geschäftsführer, dessen Pensionsrückstellung in der Tabelle abgebildet ist, aber in Periode 5 in Rente, so beginnen ab dann die Rentenzahlungen. Diese sind zahlungswirksam und müssen aus dem Cash Flow des Unternehmens ab dann bedient werden. Dadurch sinken ceteris paribus die Cash Flows ab Periode 5. Da ein Teil dieser Zahlungen bilanziell durch Verwendung der Pensionsrückstellung erfolgsneutral behandelt wird, ist die Steuerbemessungsgrundlage dann höher als der Cash Flow. Die höhere Steuerbemessungsgrundlage löst eine zusätzliche Steuerzahlung aus, die den Cash Flow zusätzlich reduziert.

3.6 Falsche Kapitalkosten durch falsche Erfassung der Risiken

Der Zins misst die Opportunitätskosten und muss den Erfolgsgrößen in verschiedener Hinsicht äquivalent sein (Unsicherheit, Steuerbelastung u.a.).

Um einen sinnvollen Vergleich darzustellen, hat die Literatur zur Unternehmensbewertung im Einzelnen die folgenden Äquivalenzprinzipien herausgearbeitet:

- Unsicherheitsäquivalenz,
- Arbeitseinsatzäquivalenz,
- Laufzeitäquivalenz,
- Kaufkraftäquivalenz,
- Steueräquivalenz und
- Verfügbarkeitsäquivalenz (entsprechend der Konsumpräferenz).

An dieser Stelle soll nur die Unsicherheitsäquivalenz behandelt werden[18]. Die künftigen Zahlungsüberschüsse können aufgrund der Ungewissheit der Zukunft nicht mit Sicherheit bestimmt werden. Unternehmerische Engagements sind stets risikobehaftet.

Nach der bis zum Jahr 2000 geltenden Verlautbarung des IDW (HFA 2/1983) wurden sog. spezielle Risiken bereits bei der Prognose der abzuzinsenden Zukunftserfolge berücksichtigt. Sie durften dann unter keinen Umständen nochmals bei der Festlegung des Kalkulationszinssatzes berücksichtigt werden, um eine Doppelerfassung der Risiken zu vermeiden. Im Rahmen der älteren Rechtsprechung ergaben sich meist sehr geringe Risikozuschläge, häufig zwischen 0,5 % und 2 %[19].

Der nunmehr geltende IDW Standard (IDW S 1) gibt vor, dass nicht zwischen (unternehmens-) speziellen und allgemeinen Risiken unterschieden werden soll, sondern das gesamte bewertungsrelevante Unternehmerrisiko ausschließlich beim Kalkulationszinsfuß erfasst werden soll[20]. Im Zähler der Bewertungsformeln sind dann die erwarteten Zahlungsüberschüsse realistisch zu schätzen. Dies wird in der Bewertungspraxis praktiziert. Dann müssen im Vergleich zur früheren Vorgehensweise aber die Risikozuschläge im Nenner entsprechend angepasst werden. Dabei ist in besonderem Maße darauf zu achten, dass von der Rechtsprechung akzeptierte Risikozuschläge der 80er- und 90er-Jahre nicht blind übernommen werden dürfen, da die damals verwendeten Risikozuschläge wie soeben ausgeführt in der Regel nur einen Teil des Risikos abdeckten, weil der andere Teil bereits bei der abzuzinsenden Erfolgsgröße erfasst worden war[21].

Im Übrigen wird heute von der Literatur vielfach vertreten, dass der Kapitalmarkttheorie folgend auf organisierten Kapitalmärkten keine Prämien für bestimmte Risiken bezahlt werden, da diese durch Diversifizierung eliminiert werden können. Dies vertritt wohl auch der Standard IDW S1[22]. Berücksicht wird im Kalkulationszinsfuß dann

---

[18] Vgl. zur Arbeitseinsatzäquivalenz aber Abschnitt 3.8.
[19] Vgl. Wilts/Schaldt/Nottmeier/Klasen, Rechtsprechung zur Unternehmensbewertung, in: FB 2004, S. 510.
[20] Vgl. IDW S 1, Rz. 96.
[21] Vgl. auch Ballwieser, Unternehmensbewertung, Stuttgart 2004, S. 92 FN 300.
[22] So auch Wilts/Schaldt/Nottmeier/Klasen, Rechtsprechung zur Unternehmensbewertung, in: FB 2004, S. 510

nur noch das sogenannte systematische Risiko. Dies lässt sich für die Bewertung von börsennotierten Unternehmen und für die wertorientierte Steuerung in denselben zwar vertreten, nicht aber für mittelständische Unternehmen. Für diese ist es gerade charakteristisch, dass die Gesellschafter (Unternehmer) sehr große Teile ihres Finanz- und Humankapitals komprimiert einsetzen und sie damit auf Diversifikationspotenziale verzichten müssen. Insofern ist es erforderlich, für Zwecke der Unternehmensbewertung auch die unsystematischen Risiken zu berücksichtigen[23].

3.7 Voreilige Abgrenzung des betriebsnotwendigen und nicht betriebsnotwendigen Vermögens

In der Unternehmensbewertung ist es allgemein verbreitet und anerkannt, betriebsnotwendiges und nicht betriebsnotwendiges Vermögen separat zu behandeln[24]. Es entspricht den bekannten Grundsätzen zur Ermittlung von Unternehmenswerten, das betriebsnotwendige Vermögen zahlungsstromorientiert durch Abzinsung künftiger Ausschüttungen bzw. Entnahmen zu ermitteln und das nicht betriebsnotwendige Vermögen durch Liquidation desselben. Der Unternehmenswert ist dann die Summe beider Größen. Dabei gilt die bei einer konkreten Bewertung zu überprüfende Vermutung, dass der Liquidationswert des betriebsnotwendigen Vermögens niedriger ist als dessen Fortführungswert im Sinne eines Ertragswerts und dass der Liquidationswert des nicht betriebsnotwendigen Vermögens höher ist als der Wert bei Fortführung der bisherigen Nutzung (z.B. Vermietung).

Die Abgrenzung des nicht betriebsnotwendigen Vermögens vom betriebsnotwendigen Vermögen ist sehr komplex. Häufig werden Grundstücke, die für die Verwaltung und Produktion aktuell nicht verwendet werden, sondern brach liegen, als nicht betriebsnotwendig identifiziert. Wie verhält es sich aber, wenn diese zur Kreditsicherung eingesetzt sind oder wenn in den vergangenen Jahren Pensionsrückstellungen gebildet wurden und die entsprechende Liquidität in diese Immobilien floss? In letzterem Fall waren die Gewinne dann entsprechend niedriger als die Zah-

[23] Vgl. Kratz/Wangler, Unternehmensbewertung bei nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen: Das Problem der Ermittlung entscheidungsrelevanter Kapitalkosten, in: FinanzBetrieb 2005, S. 169 – 176.

[24] Vgl. IDW S 1, Rz. 64-68.

lungsüberschüsse, da die Bildung der Pensionsrückstellungen nur erfolgs- aber nicht zahlungswirksam war. Eine Ausschüttung dieser Liquidität wäre also möglicherweise nicht möglich gewesen und auch heute nicht ohne Weiteres möglich. Dies gilt regelmäßig für Kapitalgesellschaften. Aber auch in Personengesellschaften sehen die Verträge häufig vor, dass die Gesellschafter nicht beliebig über ihren Gewinnanteil hinaus entnehmen dürfen. Man könnte die Grundstücke also zwar versilbern, aber die generierten liquiden Mittel dennoch nicht an die Gesellschafter auskehren, soweit dabei keine Veräußerungsgewinne entstehen.

3.8 Vernachlässigung des kalkulatorischen Unternehmerlohns

Bei personenbezogenen Unternehmen sind die in der Person des Unternehmenseigners begründeten (positiven wie negativen) Erfolgsbeiträge bei den künftigen finanziellen Überschüssen zu korrigieren. Das hängt damit zusammen, dass bei mittelständischen Unternehmen der vorhandene Wert aufgeteilt werden muss auf den Teil, der auf das Wissen und den Arbeitskräfteeinsatz des Unternehmers zurückzuführen ist (Humankapital), und den Teil, der auf den (Finanz-) Kapitaleinsatz des Unternehmers zurückzuführen ist.

Der Unternehmensverkäufer verkauft seine eigene Arbeitskraft regelmäßig nicht mit. Daher erwirbt der Käufer nur den Teil der Erfolge, der nach Abzug des Arbeitseinsatzes des Verkäufers übrig bleibt. Der Käufer muss die Arbeitskraft des Verkäufers entweder durch eigenen Arbeitskräfteeinsatz ersetzen (was sogenannte „Opportunitätskosten“ auslöst) oder er muss einen entsprechend qualifizierten Arbeitnehmer einstellen, so dass echte zahlungsgleiche Lohn- oder Gehaltskosten anfallen[25], was für den Kauf mittelständischer Unternehmen häufig unrealistisch sein wird. War der Käufer bisher Arbeitnehmer, so verzichtet er künftig auf das bisherige Arbeitsverhältnis einschließlich aller daraus sich ergebender Vorteile[26].

[25] In der Kosten- und Leistungsrechnung wird hier der Begriff Grundkosten verwendet.
[26] Beispiele finden sich bei Henselmann/Kniest, Unternehmensbewertung: Praxisfälle mit Lösungen, 2. Aufl., Herne/Berlin 2001, insbesondere S. 120 f.

3.9 Vernachlässigung von Transaktionskosten[27]

Ganz besondere Probleme ergeben sich im Falle der Bewertung eines Anteils an einem Unternehmen (Anteilsbewertung). Es ist die Regel, dass Gesellschaften gegründet wurden, weil die Partner sich gut ergänzen. Häufig profitiert der Ingenieur optimal vom Kaufmann und umgekehrt. Auch sind Konstellationen weit verbreitet, in denen der eine die Visionen hat und der andere diese handwerklich im Tagesgeschäft umsetzt. Verkäufer können oft nur deswegen so überzeugend auftreten, weil sie wissen, dass die im Hintergrund agierenden Partner die versprochenen und benötigten Lösungen tatsächlich umsetzen können.

Im Falle des Ausscheidens eines Gesellschafters ist es fraglich, ob ein neuer Gesellschafter sich in das bestehende System entsprechend einfügen kann. Selbst wenn davon ausgegangen werden kann, dass ein aktuell zur Verfügung stehender Interessent sich lückenlos in das Unternehmen einfinden wird, muss er bei der Kaufpreisfindung Abschläge machen. Dies hat verschiedene Gründe, die am Beispiel einer zweigliedrigen Gesellschaft aufgezeigt werden sollen:

a) Interessent A kann nicht ausschließen, dass sein künftiger Partner B, der bereits Gesellschafter des Unternehmens sei, seinen Anteil in absehbarer Zeit (ebenfalls) verkaufen wird. Dann könnten entsprechende Kundenbeziehungen etc. verloren gehen. Kann dann kein adäquater Ersatz für B gefunden werden und hat die Entscheidung des A zugunsten des Anteilskaufs auf dem Vertrauen auf die Mitarbeit von B beruht, so fallen im Rahmen der Auflösung der Gesellschaft Transaktionskosten an.

b) Interessent A wird nicht ohne Weiteres davon ausgehen können, dass auch er eines Tages seinen Anteil so leicht verkaufen können wird. Er wird vielmehr mit der Möglichkeit rechnen, dass es schwierig sein wird, auf dem besonders engen und wenig transparenten Markt für risikobehaftete Unternehmensbeteiligungen eines Tages einen Käufer für seinen Anteil zu finden. Durch die Berücksichti-

[27] Vgl. dazu ausführlicher Wangler, Abfindungsregelungen in Gesellschaftsverträgen: Wenn Ökonomen und Juristen sich nicht verstehen und die Praxis darunter leidet, in: UM 2004, S. 63 – 67.

gung dieses Risikos sinkt der Anteilswert gemessen an der Vernachlässigung dieser Zusammenhänge bereits heute.

Zur Veranschaulichung diene das folgende Szenario:

Herr Sommer und Herr Winter ergänzen sich mustergültig. Sie haben eine Geschäftsidee und gründen eine Gesellschaft. Nur so können sie eine Marktnische besetzen und ganz spezifische Synergieeffekte erreichen. Die Gesellschaftsgründung sei gesamtwirtschaftlich wünschenswert.

Herr Sommer ist Professor und gibt eine attraktive Beamtenposition auf. Herr Winter gibt eine quasi-unkündbare Position bei einem angesehenen Wirtschaftsunternehmen auf. Er verliert beim Ausscheiden aus diesem Unternehmen den Anspruch auf Betriebliche Altersversorgung, da die Zusage noch nicht unverfallbar geworden ist, sowie viele weitere Vergünstigungen.

Beide kündigen auch ihre Aktiendepots, da sie die Ersparnisse für die Unternehmensgründung benötigen. Beide ziehen um, verkaufen ihre Häuser unter Wert, suchen neue, bezahlen erneut Notare, Grunderwerbsteuer und Makler, müssen die Ehefrauen und Kinder von einem Umzug mit allen Konsequenzen überzeugen. Sie bezahlen Anwälte, Steuerberater, Unternehmensberater, Ratingberater und vieles mehr, dabei „verlieren“ sie Zeit und Geld. Sie investieren im Vertrauen auf eine dauerhafte oder zumindest langfristige gemeinsame Zusammenarbeit.

Beide bringen schließlich 100 000 € sowie ihre Arbeitskraft in die Gesellschaft ein. Auch stellen sie einige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein. Diese gilt es zu finden, einzuarbeiten, zu schulen und zu motivieren. Sie prognostizieren realistischerweise künftig für beide Gesellschafter jeweils jährlich einen entnahmefähigen Gewinnanteil von 150 000 €. Diese Summe enthält bereits die monatlich ausbezahlten und als Gehalt deklarierten Beträge. Für beide Gesellschafter stelle dies eine Verbesserung ihrer finanziellen Lage dar.

Das Unternehmen habe unbestritten einen Wert von 1,5 Mio. €, der durch eine zukunftsorientierte Bewertung der künftigen Zahlungsströme ermittelt wurde. Dieser Wert entfalle zu gleichen Teilen auf die beiden Gesellschafter, auf beide also ein Anteilswert von 750 000 €. Dabei seien die kalkulatorischen Unternehmerlöhne der Gesellschafter, die deren Humanvermögen repräsentieren, bereits korrekt in Abzug gebracht.

Das Gesellschaftsrecht sieht Folgendes vor[28]: Scheidet ein Gesellschafter aus, ist er in Höhe des vollen Anteilswerts abzufinden. Dabei ist nicht vom Liquidationswert, sondern vom Wert des lebenden Unternehmens im Sinne einer „going-concern-Betrachtung“ auszugehen. Es ist im Beispiel also ein Betrag von 750 000 € fällig.

Steigt der jeweils andere Gesellschafter aus, so gehen die Synergieeffekte annahmegemäß aber verloren. Steigt beispielsweise Sommer aus, steht Winter im besten Wortsinne im Regen. Er kann Sommer nicht ohne Weiteres ersetzen. Wir nehmen an, er kann als „Einzelkämpfer“ nur noch einen jährlich entnahmefähigen Gewinn von 60 000 € erwirtschaften. Das ist wesentlich weniger als die 150 000 €, die er zuvor hatte. Weitere entnahmefähige Beträge hat die Gesellschaft nicht, da alle Mittel gebunden sind. Zusätzlich muss er die Abfindung in Höhe von 750 000 € zu 8 % fremdfinanzieren, so dass er jährlich 60 000 € an Zinsen aufwenden muss. Seine jährlichen Gewinne sind damit genau aufgezehrt, er ist sozusagen mittellos und zudem hochverschuldet.

Außerdem sind die anfänglich eingegangenen Transaktionskosten verloren. Ex post stellt sich die Gesellschaftsgründung als die große Fehlentscheidung des Herrn Winter als dem verbliebenen Gesellschafter heraus. Der ausgeschiedene Gesellschafter, Sommer, ist dagegen saniert, er hat im richtigen Moment „Kasse gemacht“.

Im Zeitpunkt der Gründung gehen beide ein enormes Risiko ein: Steigt der jeweils andere aus, steht man mit einer hochverschuldeten und faktisch wertlosen Gesellschaft allein da. Die Gründung und die gesamtwirtschaftlich erwünschte Investitions-

[28] Vgl. Wangler, Abfindungsregelungen in Gesellschaftsverträgen: Rechtsgrundlagen – Ökonomische Analyse – Steuerliche Einflüsse, 2. Auflage, Bielefeld 2003, hier insbes. S. 87 ff

tätigkeit kann mit einer entsprechenden Abfindungsregelung gewährleistet werden. Die Abfindungsregelung muss bei der Unternehmensbewertung mit berücksichtigt werden.

4 Schlussbetrachtung

Die Durchführung von Unternehmensbewertungen ist insbesondere mit dem letztlich nicht lösbaren Problem der Unsicherheit der Prognose künftiger Erfolge konfrontiert. Die Unsicherheit betrifft auch die Festlegung eines adäquaten Kapitalisierungszinssatzes. Hieraus resultiert bei den durch die Unternehmensbewertung vermögensmäßig betroffenen Personen zwangsläufig die Sorge, die Schätzungen könnten zu ihren Lasten ausgefallen sein[29]. Dies wird sich nicht ändern lassen. Genauso wenig kann der Vorwurf entkräftet werden, dass die Prognosen durch einen noch höheren Aufwand möglicherweise noch etwas besser ausgefallen wären.

Es finden sich aber andererseits Fehler, die vermeidbar sind. Sie zu behandeln war Aufgabe dieses Beitrags.

[29] Vgl. Wilts/Schaldt/Nottmeier/Klasen, Rechtsprechung zur Unternehmensbewertung, in: FB 2004, S. 508.

Literaturverzeichnis

Ballwieser, Wolfgang: Unternehmensbewertung. Prozess, Methoden und Probleme, Stuttgart 2004

Drukarczyk, Jochen: Unternehmensbewertung, 4. Aufl., München 2003.

Ernst, Dietmar/Schneider, Sonja/Thielen, Björn: Unternehmensbewertungen erstellen und verstehen, München 2003

Henselmann, Klaus: Grundlagen der Unternehmensbewertung, Vortragsskript bei DWS-Steuerberater-Online, Berlin 2002.

Henselmann, Klaus/Kniest, Wolfgang: Unternehmensbewertung: Praxisfälle mit Lösungen, 3. Auflage, Herne/Berlin 2002

IDW ES 1 n.F.: Entwurf einer Neufassung des IDW Standards: Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen, in: WPg 2005, S. 28-50.

Kratz, Norbert/Wangler, Clemens: Unternehmensbewertung bei nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen: Das Problem der Ermittlung entscheidungsrelevanter Kapitalkosten, in: FB 2005, S. 169-176.

Mandl, Gerwald/Rabel, Klaus: Unternehmensbewertung, Wien 1997.

Moxter, Adolf: Grundsätze ordnungsmäßiger Unternehmensbewertung, 2. Aufl., Wiesbaden 1983.

Münstermann, Hans: Wert und Bewertung der Unternehmung, Wiesbaden 1966.

o.V., Weiterentwicklung der Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen, in: IDW-FN 2004, S. 621 f.

Peemöller, Volker H. (Hrsg.): Praxishandbuch der Unternehmensbewertung, 2. Aufl., Herne/Berlin 2002.

Wagner, Wolfgang/Jonas, Martin/Ballwieser, Wolfgang/Tschöpel, Andreas: Weiterentwicklung der Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen

Wangler, Clemens: Abfindungsregelungen in Gesellschaftsverträgen - eine ökonomische Analyse -, Hamburg 1994.

Wangler, Clemens: Abfindungsregelungen in Gesellschaftsverträgen: Rechtsgrundlagen - Ökonomische Analyse - Steuerliche Einflüsse, 2. Aufl., Bielefeld 2003.

Wangler, Clemens: Abfindungsregelungen in Gesellschaftsverträgen: Wenn Ökonomen und Juristen sich nicht verstehen und die Praxis darunter leidet, in: UM 2004, S. 63-67.

Wilts, Rainer/Schaldt, Klaus/Nottmeier, Andreas/Klasen, Bernadette: Rechtsprechung zur Unternehmensbewertung, in: FB 2004, S. 508-514.