Diskussionsbeiträge

11/2012

Sabrina Kummer, B.A.
Prof. Dr. Thomas Grubert

Originäre immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens im Bilanzrecht

Duale Hochschule Baden-Württemberg
Villingen-Schwenningen

Studiengang Steuern und Prüfungswesen
www.dhbw-vs.de

DHBW
Duale Hochschule
Baden-Württemberg
Villingen-Schwenningen

IMPRESSUM

Herausgeber
Prof. Dr. Clemens Wangler
Steuerberater
Duale Hochschule Baden-Württemberg
Villingen-Schwenningen
Friedrich-Ebert-Strasse 30
D-78054 Villingen-Schwenningen
Telefon: +49 (0) 77 20 39 06 141
Telefax: +49 (0) 77 20 39 06 149
E-mail: wangler@dhbw-vs.de
Internet: www.dhbw-vs.de/steuern-pruefungswesen

Redaktion
Prof. Dr. Clemens Wangler

Druck
Dokument-Center, Villingen-Schwenningen

ISSN 1614-0613

© 2012, Sabrina Kummer, Prof. Dr. Thomas Grubert
Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zulässigen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung der Verfasser unzulässig.

Geleitwort

Die Diskussionsbeiträge des Studiengangs Steuern und Prüfungswesen an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Villingen-Schwenningen sollen Dozierenden und Studierenden ermöglichen, einen Beitrag zur Entwicklung der Rechnungslegung, des Steuerrechts und der daran angrenzenden Gebiete zu leisten. Deshalb werden in dieser Reihe insbesondere regelmäßig herausragende Bachelorarbeiten veröffentlicht.

Das vorliegende Werk wurde von Frau Sabrina Kummer als Bachelorarbeit verfasst und von Prof. Dr. Thomas Grubert angeregt und betreut. Für die Arbeit erhielt Frau Kummer sowohl den Preis für die beste Bachelorarbeit in der Fakultät Wirtschaft der DHBW Villingen-Schwenningen als auch einen Preis der Steuerberaterkammer Südbaden.

Die Verfasserin befasst sich mit einem sehr komplexen Problembereich. Dies belegt schon der Umstand, dass IFRS, HGB und Steuerrecht jeweils zu unterschiedlichen Ergebnissen bei der Behandlung von Originären immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens kommen. Die Aktualität des Themas zeigt sich darin, dass durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz vom 25. Mai 2009 die Behandlung der immateriellen Vermögensgegenstände im deutschen Handelsbilanzrecht einen grundlegenden Wandel erfahren hat.

Ausbildungspartner von Frau Sabrina Kummer, Bachelor of Arts, war die Ernst & Young GmbH am Standort Villingen-Schwenningen.

Prof. Dr. Clemens Wangler
Steuerberater
Leiter des Studiengangs Steuern und Prüfungswesen

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Abkürzungsverzeichnis	V
Abbildungsverzeichnis	IX
Anhangverzeichnis	X
1. Einleitung	1
2. Zweck, Ziele und Funktionen der nationalen und internationalen Rechnungslegungssysteme	3
2.1 Die Grundkonzeption der nationalen Rechnungslegung vor dem Hintergrund des Handels-, Gesellschafts- und Steuerrechts	3
2.1.1 Bilanz- und Gesellschaftsrecht	3
2.1.2 Bilanz- und Steuerrecht	6
2.1.3 Einordnung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes im Hinblick auf die Grundkonzeption des deutschen Bilanzrechts	9
2.2 Die Grundkonzeption der IFRS-Rechnungslegung	12
3. Die Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögens-gegenstände nach HGB und IFRS	17
3.1 Grundlagen	17
3.1.1 Forschung und Entwicklung	17
3.1.1.1 Allgemeines	17
3.1.1.2 Forschung	18
3.1.1.3 Entwicklung	19

3.1.1.4 Abgrenzung zwischen Forschung und Entwicklung 19
3.1.2 Abgrenzung zwischen immateriellen und materiellen Gütern 20
3.1.3 Voraussetzung für die Bilanzierungsfähigkeit von Gütern in der nationalen und internationalen Rechnungslegung 22
3.2 Originäre immaterielle Vermögensgegenstände im HGB 23
3.2.1 Aktivierungswahlrecht 23
3.2.2 Aktivierungsverbot 25
3.2.3 Probleme bei der Abgrenzung aktivierungsfähiger Entwicklungskosten 26
3.2.3.1 Bilanzierung dem Grunde nach 26
3.2.3.1.1 Definition des Vermögensgegenstandes 26
3.2.3.1.2 Aktivierungszeitpunkt 30
3.2.3.1.3 Unterscheidung zwischen Anschaffung und Herstellung 34
3.2.3.1.4 Zurechnung zu Anlage- oder Umlaufvermögen 34
3.2.3.2 Bilanzierung der Höhe nach 36
3.2.3.2.1 Zugangsbewertung 36
3.2.3.2.2 Folgebewertung 38
3.2.4 Konsequenzen aus der Inanspruchnahme des Aktivierungswahlrechts 41
3.2.4.1 Ansatzstetigkeit 41
3.2.4.2 Steuerliche Implikationen 41
3.2.4.3 Ausschüttungs- und Abführungssperre 42
3.2.5 Ausweis sowie Angaben in Anhang und Lagebericht 43
3.3 Originäre immaterielle Vermögenswerte in den IFRS 44
3.3.1 Aktivierungsgebot 44
3.3.2 Aktivierungsverbot 44
3.3.3 Probleme bei der Abgrenzung aktivierungsfähiger Entwicklungskosten 45

3.3.3.1 Bilanzierung dem Grunde nach 45
3.3.3.1.1 Definition des Vermögenswertes 45
3.3.3.1.2 Definition des immateriellen Vermögenswertes 46
3.3.3.1.3 Ergänzende Ansatzkriterien für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte – Aktivierungszeitpunkt 47
3.3.3.1.4 Unterscheidung zwischen Anschaffung und Herstellung 49
3.3.3.1.5 Abgrenzung zwischen kurz- und langfristigen Vermögenswerten 49
3.3.3.2 Bilanzierung der Höhe nach 50
3.3.3.2.1 Zugangsbewertung 50
3.3.3.2.2 Folgebewertung 51
3.3.4 Steuerliche Implikationen 53
3.3.5 Ausweis sowie Angaben in den *notes* 54

4. Konformität der Regelungen mit den Zielen der Rechtssysteme 55
4.1 Übereinstimmung des handelsrechtlichen Aktivierungswahlrechts und des steuerrechtlichen Aktivierungsverbots mit den Grundprinzipien der nationalen Rechnungslegung 55
4.2 Übereinstimmung des Aktivierungsgebots mit der Grundkonzeption der IFRS-Rechnungslegung 59

5. Beurteilung des Aktivierungswahlrechts gem. § 248 Abs. 2 HGB aus Unternehmenssicht 61
5.1 Anwendungsfragen 61
5.2 Wirkungen einer Inanspruchnahme des Aktivierungswahlrechts und Tendenzen in der Praxis 63

6. Fazit 66

6.1 Abschließende kritische Stellungnahme 66

6.2 Handlungsempfehlungen 68

Anhang 70

Verzeichnis der Verwaltungsanweisungen sowie Entwürfe im Zusammenhang mit Gesetzgebungsverfahren 91

Rechtsprechungsverzeichnis 92

Literaturverzeichnis 93

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	= Abbildung
Abs.	= Absatz
Abt.	= Abteilung
a. F.	= alte Fassung
AG	= Aktiengesellschaft
AHK	= Anschaffungs- oder Herstellungskosten
AktG	= Aktiengesetz
Anm. d. Verf.	= Anmerkung der Verfasserin
AO	= Abgabenordnung
BA VS	= Berufsakademie Villingen-Schwenningen
BB	= Betriebs-Berater
BBK	= Buchführung, Bilanzierung, Kostenrechnung
BC	= Zeitschrift für Bilanzierung, Rechnungswesen und Controlling
Bd.	= Band
BFH	= Bundesfinanzhof
BFuP	= Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis
Bilanzkomm.	= Bilanzkommentar
BilMoG	= Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz
BMF	= Bundesministerium der Finanzen
BMJ	= Bundesministerium der Justiz
BR-Drucks.	= Bundesratsdrucksache
bspw.	= beispielsweise
BStBl.	= Bundessteuerblatt
BT-Drucks.	= Bundestagsdrucksache
bzw.	= beziehungsweise
DB	= Der Betrieb
DCF-Verfahren	= Discounted Cash Flow-Verfahren

d. h.	= das heißt
DStR	= Deutsches Steuerrecht
DRS	= Deutscher Rechnungslegungsstandard
ED-IFRS for NPAEs	= Exposure Draft of International Financial Reporting Standards for Non-Publicly Accountable Enterprises
EStG	= Einkommensteuergesetz
et al.	= et alii (= und andere)
EUR	= Euro (Währung)
e. V.	= eingetragener Verein
f.	= folgende
FAZ	= Frankfurter Allgemeine Zeitung
ff.	= folgende (Seiten)
F.n	= Framework; n=Randnummer
FN-IDW	= Fachnachrichten Institut der Wirtschafsprüfer e. V.
gem.	= gemäß
ggf.	= gegebenenfalls
GmbH	= Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GoB	= Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung
GuV	= Gewinn- und Verlustrechnung
HB	= Handelsbilanz
HDJ	= Handbuch des Jahresabschlusses
HFA	= Hauptfachausschuss
HGB	= Handelsgesetzbuch
h. M.	= herrschende Meinung
Hrsg.	= Herausgeber
IAS	= International Accounting Standards
IASB	= International Accounting Standards Board
IDW	= Institut der Wirtschaftsprüfer
IDW ERS	= Entwurf IDW Stellungnahme zur Rechnungslegung
IDW RS HFA	= IDW Hauptfachausschuss Stellungnahme zur Rechnungslegung
IFRS	= International Financial Reporting Standards

IFRS for SMEs	= International Financial Reporting Standards for Small and Medium-sized Entities
IRZ	= Zeitschrift für internationale Rechnungslegung
i. d. R.	= in der Regel
i. S. d.	= im Sinne des/der
i. V. m.	= in Verbindung mit
KMU	= klein- und mittelständische Unternehmen
KoR	= Zeitschrift für Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung
Kurz-Komm.	= Kurz-Kommentare
LLP	= Limited Liability Partnership
m. E.	= meines Erachtens
Mio.	= Million(en)
Mrd.	= Milliarde(n)
n. F.	= neue Fassung
Nr.	= Nummer
o. ä.	= oder ähnliches
o. g.	= oben genannt
rd.	= rund
RefE	= Referentenentwurf
RegE	= Regierungsentwurf
Rn.	= Randnummer
s.	= siehe
S.	= Seite
sog.	= sogenannte/r
StB	= Steuerbilanz
StuB	= Steuern und Bilanzen - Zeitschrift für das Steuerrecht und die Rechnungslegung der Unternehmen
Tab.	= Tabelle
u.	= und
USA	= United States of America

US GAAP	= United States Generally Accepted Accounting Principles
u. U.	= unter Umständen
v.	= vom/von
v. a.	= vor allem
VG	= Vermögensgegenstand
vgl.	= vergleiche
vs.	= versus
WG	= Wirtschafsgut
WP	= Wirtschaftsprüfer
WPg	= Die Wirtschaftsprüfung
z. B.	= zum Beispiel
z. T.	= zum Teil

Abbildungsverzeichnis

Abb.		Seite
1	Innovationsprozess	17
2	Ableitung der Nutzungsdauer anhand Umsatzerfolg / Produktlebenszyklus einer homogenen Produktgruppe	39
3	Aktivierungskriterien des IAS 38.57 und Nachweismöglichkeiten	48

Anhangverzeichnis

Anhang Seite

1 Empirische Analyse: Forschungs- und Entwicklungskosten in der Automobilbranche 70

1. Einleitung

Immaterielle Vermögensgegenstände – und darunter auch selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens – spielen im heutigen Wirtschaftsleben unstrittig eine immer größere Rolle, was insbesondere dem in Deutschland schon weit fortgeschritten Wandel von der produktions- zur wissensbasierten Gesellschaft zuzuschreiben ist.[1] Umstritten ist allerdings, wie dieser Tatsache in der Bilanzierung Rechnung getragen werden soll, denn die selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände, die aufgrund ihrer unsicheren, schwer greifbaren Art - aber dennoch großen Bedeutung - auch schon als „Heiliger Gral der Betriebswirtschaft“ bezeichnet wurden, werfen eine Unzahl von Fragen und Problemen hinsichtlich Abgrenzung und Aktivierbarkeit auf.[2]

Die grundlegenden Schwierigkeiten im Zusammenhang mit der Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände sind indes altbekannt. Schon 1979 bezeichnete Moxter die immateriellen Werte als „ewige Sorgenkinder des Bilanzrechts“.[3] Damit gibt er dem Dilemma Ausdruck, das sich bei der Bilanzierung originärer immaterieller Werte grundsätzlich ergibt und daher kontrovers diskutiert wird: einerseits stellen sie eine wichtige Informationsquelle zur Bestimmung des unternehmerischen Erfolgspotenzials dar.[4] Andererseits kann selbst geschaffenen immateriellen Gütern aber aufgrund ihrer Körperlosigkeit und der vielfach schwer zurechenbaren Herstellungskosten sowie aufgrund ihrer unsicheren zukünftigen Gewinnrealisierungsaussichten nur erschwert ein objektivierter Wert beigemessen werden. Weiterhin können sich auch große Schwierigkeiten bei der Suche nach einem aktiven Markt zur Identifikation von Marktpreisen ergeben.

Dennoch muss von den unterschiedlichen Rechtssystemen eine adäquate Lösung für die bilanzielle Behandlung der originären immateriellen Vermögensgegenstände gefunden werden. Dies macht es erforderlich, spezifische Definitionen im Rahmen der relevanten bilanztheoretischen Zielsetzungen festzulegen, anhand derer über die Behandlung der originären Immaterialgüter entschieden werden kann. Wenn man die stark voneinander abweichenden Lösungen betrachtet, die in

[1] Vgl. Weinand/Wolz, F&E im Mittelstand, KoR 2010, S. 134.
[2] Vgl. Rieg, Heiliger Gral der BWL?, BC 2006, S. 82.
[3] Vgl. Moxter, Immaterielle Anlagewerte, BB 1979, S. 1102.
[4] Vgl. Velte/Sepetauz, Ansatzwahlrecht Immaterielle, BC 2010, S. 349.

den verschiedenen Rechtsbereichen gefunden wurden, wird schnell deutlich, wie unterschiedlich die Antworten auf die Frage nach der bilanziellen Behandlung ausfallen können: Gem. IFRS besteht unter bestimmten Voraussetzungen ein Aktivierungsgebot, im Steuerrecht ein Aktivierungsverbot und seit Einführung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) gilt im Handelsrecht ein Aktivierungswahlrecht.

Im Folgenden soll analysiert werden, welche Ziele von den unterschiedlichen Rechnungslegungssystemen verfolgt werden und welche Funktionen den Bilanzen in den einzelnen Systemen zukommen. Der Schwerpunkt der Betrachtung soll dabei auf das deutsche Bilanzierungssystem gelegt werden, das durch das BilMoG eine maßgebende Modernisierung erfuhr. Diese Modernisierung und die womöglich damit einhergehenden Änderungen im Grundkonzept des deutschen Handelsrechts sollen ebenfalls beleuchtet werden.

Vor dem Hintergrund der unterschiedlichen Zielsetzungen in den verschiedenen Rechtsbereichen wird anschließend eine kritische Würdigung vorgenommen, inwiefern die Regelungen zu den selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen in den drei Rechtsbereichen den jeweiligen Zielsetzungen dienlich sind. Auch hier wird die Auseinandersetzung mit dem neu eingeführten Aktivierungswahlrecht im deutschen Handelsrecht eine große Rolle spielen, da sich hier deutlich der mit dem BilMoG eingetretene Wandel im deutschen Bilanzrecht zeigt. Ferner wird anhand des Aktivierungswahlrechts für originäre immaterielle Vermögensgegenstände verdeutlicht werden, welche Schwierigkeiten sich bei der Realisierung der selbst gesetzten Ziele hinsichtlich der Gewichtung der althergebrachten Funktionen wie Ausschüttungsbemessungsgrundlage, Gläubigerschutz- und Informationsprinzip für den Gesetzgeber ergaben.

Des Weiteren werden praxisrelevante Anwendungsfragen und die Folgen einer Inanspruchnahme des neu eingeführten Aktivierungswahlrechts kurz beleuchtet sowie eine Beurteilung abgegeben, ob bzw. unter welchen Voraussetzungen sich für die Unternehmen ein Mehrwert aus der Neuregelung ergibt.

Denn möglicherweise könnte mit dem Aktivierungswahlrecht eine gegenteilige Wirkung erzielt werden, die u. U. in einer Informationsverböserung aufgrund zu großer bilanzpolitischer Ermessensspielräume gipfeln könnte.[5]

[5] Vgl. Moxter, Aktivierungspflicht?, DB 2008, S. 1516.

Schließlich stellt sich auch die Frage, ob die Einführung eines Wahlrechts die Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen unterschiedlicher Unternehmen wirklich erhöht und die aktivierten Entwicklungskosten tatsächlich verlässliche Informationen über die Innovationskraft von Unternehmen liefern.

2. Zweck, Ziele und Funktionen der nationalen und internationalen Rechnungslegungssysteme

2.1 Die Grundkonzeption des Jahresabschlusses vor dem Hintergrund des Handels-, Gesellschafts- und Steuerrechts

Der Jahresabschluss hat konzeptuell betrachtet mehrere Funktionen zu erfüllen und ist keineswegs ein „Ein-Zweck-Instrument“. Im Folgenden sollen die verschiedenen Zielsetzungen dargestellt werden, welche der Jahresabschluss in den Rechtssystemen des Handels- und Steuerrechts verfolgt. Außerdem soll analysiert werden, inwiefern die tradierte Konzeption des deutschen Handelsrechts durch die Modernisierung des Bilanzrechts im Zuge des BilMoG tangiert wurde.

2.1.1 Bilanz- und Gesellschaftsrecht

Erster zentraler Zweck ist die Dokumentationsfunktion der Rechnungslegung. Denn das Führen eines kaufmännischen Geschäftsbetriebes macht systematische Aufzeichnungen erforderlich, die über Handelsgeschäfte und Vermögenslage Auskunft geben. Daher ist es konsequent, dass Kaufleute vom deutschen Bilanzrecht zur Buchführung verpflichtet werden und dabei die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung (GoB) zu beachten haben, welche als Struktur dienen und dabei gewährleisten, dass die Interessen aller Beteiligten gewahrt werden.[6]

Als Dokumentationsinstrumente dienen die laufende Buchführung, das Inventar, welches einzelne Vermögensgegenstände und einzelne Schulden am Stichtag auflistet, und die Bilanz, welche eine zusammengefasste Aufstellung der Vermögensgegenstände und Schulden darstellt und als statische Vermögensübersicht zur Vermögensermittlung dient. Die Vermögensermittlung ist auch das oberste Bilanzierungsprinzip; es schließt das Einzelbewertungsprinzip mit ein.

[6] Vgl. Küting/Pfitzer/Weber, Bilanzrecht, S. 5.

Anhand der Dokumentation durch die Bilanz ist der Kaufmann in der Lage, den Periodenerfolg gleichsam als Nebeneffekt aus der Vermögensermittlung abzuleiten: Er ist der Saldo aus dem Vergleich des Unternehmensvermögens am Anfang und am Ende der Periode und darauf basierend kann der Betrag ermittelt werden, der ohne Bedenken ausgeschüttet werden kann. Die Selbstinformation des Kaufmanns über die Ausschüttungsbemessungsgrundlage ist somit einer der grundlegendsten Zwecke des Jahresabschlusses.[7]

Schon Herman Veit Simon, der als Begründer der statischen Bilanztheorie gilt, nennt als wesentlichste Aufgaben der Bilanz die Vermögensermittlung und die Eignung als Basis für die Gewinnverteilung. Die Vermögensermittlung erfolgt dabei unter dem Grundsatz der Unternehmensfortführung.[8] Die Abrechnungsfunktion der Gesellschaftsbilanz im Interesse der einzelnen Gesellschafter wird auch durch Ulrich Huber nochmals betont.[9] Dies umfasst einerseits die Eignung der Bilanz zur Gewinnverteilung unter den einzelnen Gesellschaftern, andererseits schließt es bei Kapitalgesellschaften auch die Eignung des Jahresabschlusses als Grundlage für das Kapitalerhaltungssystem mit ein. Denn die Ermittlung der gesellschaftsrechtlichen Ausschüttungsgrenzen, welche für die Gläubiger Schutz durch Kapitalerhaltung gewährleisten sollen, erfolgt ebenfalls auf Basis des Jahresabschlusses. Es besteht nach geltendem Recht ein Legitimationszusammenhang zwischen dem Kapitalerhaltungssystem und dem Bilanzrecht. Bei Geschäften mit haftungsbeschränkten Gesellschaften erwächst den Gläubigern ein Forderungsausfallrisiko, welches insofern begrenzt werden soll, als die Gesellschaftsrechtsordnung gewährleistet, dass das Gesellschaftsvermögen in voller Höhe aufgebracht ist und nicht wieder an die Gesellschafter zurückbezahlt wurde. Nur bei einem solchen Austarieren der grundsätzlich gegensätzlichen Interessen von Gesellschaftern und Gläubigern durch Vorschriften zur Kapitalerhaltung und Aufbringung kann nach tradierter Überzeugung ein Wirtschaften mit beschränkter Haftung akzeptiert werden, wobei hierfür die Bilanz als Fundament dienen soll.[10]

Aus diesem Gläubigerschutzprinzip erwachsen weitere Leitlinien, nämlich Vorsichtsprinzip und Objektivierungserfordernis.

[7] Vgl. Moxter, Bilanztheorie, S. 81.
[8] Vgl. Simon, AG-Bilanzen, S. 1 f.
[9] Vgl. Huber, Vermögensanteil an PersGes, S. 336.
[10] Vgl. Hennrichs, IFRS für Ausschüttung?, BFuP 2008, S. 418.

Das Vorsichtsprinzip wird zum einen konkretisiert durch das Realisationsprinzip, welches die bilanzrechtliche Definition von Aktiva und Passiva gibt und die Bewertung zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten vorschreibt.

Zum anderen erfolgt eine Konkretisierung durch das Imparitätsprinzip. Denn die Vermögensermittlung unter Vorsichtsgesichtspunkten führt zu einer Ungleichbehandlung von Vermögensgegenständen einerseits und Schulden andererseits. Umgesetzt wird dies anhand des Niederstwertprinzips, demzufolge Aktiva im Zweifelsfall mit dem niedrigeren Wert bewertet werden müssen, und anhand des Höchstwertprinzips, demzufolge Passiva mit dem höheren beizulegenden Wert zu bilanzieren sind; der Kaufmann soll sich zum Schutz der Gläubigerinteressen eher zu arm als zu reich rechnen, um zu verhindern, dass Gläubiger unerwartete Forderungsausfälle erleiden.[11]

Das Vorsichtsprinzip dient der Insolvenzvorsorge und bewirkt eine faktische Ausschüttungssperre zur angestrebten Erhaltung des Eigen- und Haftkapitals i. S. d. Kapitalerhaltungssystems, da keine Gewinne aus mit Unsicherheit behafteten Vorgängen bzw. aus der unvorsichtigen bzw. unterlassenen Passivierung von (drohenden) Schulden entstehen. Denn Kapitalgesellschaften dürfen Ausschüttungen lediglich bis zur Höhe des Jahresergebnisses zuzüglich eines Gewinnvortrags und abzüglich eines Verlustvortrags und ggf. zuzüglich frei verfügbarer Gewinnrücklagen tätigen. Somit zeigt die Bilanz auch das Schuldendeckungspotenzial eines Unternehmens.

Weiterhin soll das Erfordernis der Objektivierbarkeit die willkürliche Aktivierung von Gütern verhindern. Deswegen dürfen lediglich Aktiva und Passiva aktiviert werden, deren Existenz im Zweifelsfall überprüfbar ist.[12]

Die vorsichtige Bewertung zum Hauptinstrument des Gläubigerschutzes zu ernennen, entspricht einem substanzwertorientierten statischen Ansatz, bei dem die Vermögenslage im Mittelpunkt des Interesses steht.[13]

Als weiterer Zweck des Handelsbilanzrechts ist die Rechenschaftsfunktion zu nennen. Denn mit der Handelsbilanz soll die Unternehmensführung Rechenschaft über die tatsächliche Lage des Unternehmens gegenüber allen ablegen, die von der jeweiligen Unternehmenspolitik entweder direkt oder indirekt tangiert werden, d. h. vor allem gegenüber Aktionären und Gesellschaftern.

[11] Vgl. Koss/Wohlgemuth, in: Pelka/Niemann, Jahres- u. Konzernabschluss, Rn. 854.
[12] Vgl. Moxter, Bilanztheorie, S. 95.
[13] Vgl. Hoffmann, in: Lüdenbach/Hoffmann, IFRS-Kommentar, § 1 Rn. 13.

Außerdem dient die Handelsbilanz externen Bilanzadressaten, wie bspw. Geschäftspartnern, Banken oder potenziellen sowie bestehenden Gesellschaftern als Informationsinstrument, anhand dessen sie ermitteln können, ob ihre Interessen in der gegebenen Beziehungskonstellation gewahrt sind.[14]

Wie anhand dieser Charakterisierung der wesentlichen Aufgaben des Handelsbilanzrechts deutlich wird, ist das Handelsbilanzrecht von einem Funktions-Pluralismus geprägt. Zur Umsetzung der diversen erläuterten Prinzipien dienen die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung (GoB), die zu unterteilen sind in die oben beschriebenen Gewinnanspruchsbemessungs-GoB und die Informations-GoB, welche zum einen den Kaufmann selbst über die Lage seines Unternehmens informieren sollen, andererseits aber auch Dritten hinreichende Informationen liefern sollen. Die Kodifizierung der GoB findet sich nach h. M. in den §§ 238 - 253 HGB.[15]

Die beiden Aufgabenfelder Gewinnanspruchsbemessungs- und Informationsfunktion sind allerdings konfliktär.[16] Die Stärkung eines Feldes erfolgt mitunter zu Lasten des anderen. Daher ist es unabdingbar, eine Rangfolge der Prinzipien zu erstellen. Als Eckpfeiler des deutschen Bilanzrechts waren nach klassischer Auffassung Ausschüttungsbemessungs- und Gläubigerschutzfunktion anzusehen.

2.1.2 Bilanz- und Steuerrecht

Nachdem nun die grundlegenden Aufgaben des Bilanzrechts und dessen gesellschaftsrechtliche Aspekte definiert wurden, gilt es zu klären, welche Ziele das Steuerbilanzrecht verfolgt. Denn die Steuerbilanz ist de lege lata aufgrund des Maßgeblichkeitsgrundsatzes an die Handelsbilanz geknüpft. Die Handelsbilanz bildet im Rahmen ihrer Ermittlungsfunktion die Grundlage für die Überleitung zur Steuerbilanz und damit die Basis für die Feststellung der Besteuerungsgrundlagen. Dieser Funktionszusammenhang lässt sich anhand der geschichtlichen Entwicklung erklären.

Historisch erwuchs nämlich das Handelsbilanzrecht aus dem Steuerbilanzrecht. Zunächst wurde von den Kaufleuten der gewerbliche Gewinn auf Basis der alten Einkommensteuergesetze der deutschen Länder anhand einer Einnahmen-

[14] Vgl. Ringwald, HB vs. StB, in: Ringwald, Festschrift für die BA VS, S. 444.
[15] Vgl. Adler/Düring/Schmaltz, ADS-Komm., § 243 HGB Rn. 22 – 22a, siehe auch Coenenberg/Haller/Schultze, Jahresabschluss, S. 44 f.
[16] Vgl. Küting/Pfitzer/Weber, Bilanzrecht, S. 6.

überschussrechnung ermittelt. Nach Einführung des Allgemeinen Deutschen Handelsgesetzbuchs Im Jahre 1861 diente dieses zusammen mit den Einkommensteuergesetzen als Basis für die Entwicklung eines aus zwei Säulen bestehenden Konzeptes und einer Verknüpfung von Handels- und Steuerbilanz über die sog. Maßgeblichkeit, was wohl aus Wirtschaftlichkeits- und Vereinfachungsgesichtspunkten vorgenommen wurde. In der aktuellen Fassung des Einkommensteuergesetzes ist die Maßgeblichkeit in § 5 Abs. 1 S. 1 kodifiziert.[17] Die handelsrechtlichen GoB stellen also auch die für die steuerliche Gewinnermittlung maßgebliche Grundlage dar. Aufgrund dieses Zusammenhangs muss der Jahresabschluss gewissermaßen auch den Zielen des Steuerrechts genügen, die sich jedoch in einigen Punkten von den Zielsetzungen des Handelsrechts unterscheiden.[18]

Der Jahresabschluss ist im Steuerrecht nämlich nur für einen einzigen Adressaten relevant, nämlich für den Fiskus. Das Steuerrecht an sich ist daher vom Funktions-Monismus geprägt: Einziger Zweck der aus der Handelsbilanz abgeleiteten Steuerbilanz ist es, periodengerecht eine Festsetzungsbemessungsgrundlage für die Steuern zu bilden, die von der Höhe des erwirtschafteten Ertrags abhängen.[19]

Die Ermittlung der Steuerbemessungsgrundlage erfolgt unter Berücksichtigung zweier Grundprinzipien: Zum einen soll die Gleichmäßigkeit der Besteuerung sichergestellt werden. Dieses Prinzip ist in § 85 AO kodifiziert, der besagt, dass „die Finanzbehörden […] die Steuern nach Maßgabe der Gesetze gleichmäßig festzusetzen und zu erheben“ haben. Dies ist gegeben, wenn alle Steuerpflichtigen, bei denen die Tatbestandsvoraussetzungen der Besteuerung vorliegen, durch die Finanzbehörden gleich erfasst und behandelt werden. Einzelne Steuerpflichtige sollen keine Bevorzugung oder Benachteiligung erfahren, was vor allem im Hinblick auf gesetzlich implizierte Ermessensspielräume relevant ist.[20]

Zum anderen ist der Maßstab der Besteuerung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ein Fundamentalprinzip des Steuerbilanzrechts, das sich schon im Verlauf des 19. Jahrhunderts herausbildete und von Art. 3 Abs. 1 GG (steuerliche Lastengleichheit) abzuleiten ist. Ebenso ist dieses Prinzip von den Freiheitsgrundrechten herzuleiten, insbesondere von Art. 12 GG, welcher bestimmt, dass alle

[17] Vgl. Ringwald, HB vs. StB, in: Ringwald, Festschrift für die BA VS, S. 442.
[18] Vgl. Hennrichs, IFRS für Ausschüttung?, BFuP 2008, S. 420.
[19] Vgl. Ringwald, HB vs. StB, in: Ringwald, Festschrift für die BA VS, S. 444.
[20] Vgl. Wünsch, in: Pahlke/Koenig, AO-Kommentar, § 85 AO Rn. 8.

Deutschen das Recht haben, Beruf und Arbeitsplatz frei zu wählen, sowie von Art. 14 GG, in welchem das Recht auf Eigentum und Erbe verankert ist.[21]

Im Verhältnis von Handels- und Steuerbilanz, die zwar unterschiedliche Ziele verfolgen, theoretisch aber aufgrund der Maßgeblichkeit identisch sein könnten, hat gem. § 5 Abs. 6 EStG der Maßgeblichkeitsgrundsatz aber nur dann Gültigkeit, wenn nicht steuerrechtlich andere Vorschriften gelten. Denn das Steuerrecht definiert zur Wahrung seiner eigenen Interessen immer häufiger vom Handelsrecht abweichende Regelungen. So hat der Große Senat des BFH mit Beschluss vom 03.02.1969 beispielsweise entschieden, dass Bilanzierungswahlrechte für Zwecke der Aufstellung der Steuerbilanz abgeschafft werden müssten, um die Gleichmäßigkeit der Besteuerung zu wahren. Denn steuerrechtliche Bilanzierungswahlrechte würden es dem einzelnen Steuerpflichtigen ermöglichen, durch gezielte (Nicht-) Inanspruchnahme Einfluss auf die Steuerbemessungsgrundlage zu nehmen und somit die Steuerbelastung gezielt zu verändern. Im Zuge dessen wurden aus handelsrechtlichen Aktivierungswahlrechten steuerrechtliche Aktivierungspflichten und Passivierungswahlrechte wurden steuerrechtlich in Passivierungsverbote umqualifiziert.[22]

In neuerer Zeit häufen sich die Durchbrechungen der Maßgeblichkeit. Denn einerseits bestehen Bestrebungen hinsichtlich einer Senkung der Steuersätze, um durch die positive Signalwirkung den Standort Deutschland für Unternehmen attraktiver zu machen. Andererseits soll dies aber nicht zu Lasten des Steueraufkommens erfolgen. Zur Finanzierung der plakativen Steuersatzabsenkung werden daher steuerbilanzrechtliche Änderungen eingeführt. So kam es bspw. auch zum steuerrechtlichen Verbot der sog. Drohverlustrückstellung nach § 249 Abs. 1 HGB, obwohl diese im Handelsrecht aus Vorsichtsgesichtspunkten passivierungspflichtig ist. Eine Maßnahme, die den Gewinnausweis vorzieht und trotz abgesenkter Steuersätze die Steuereinnahmen sicherstellt. Resultat dieser Entwicklung sind die „Verwässerung“ des in der ursprünglichen Rechtskonzeption verankerten Maßgeblichkeitsgrundsatzes in Form zahlreicher aufkommenserhöhender, aber auch –mindernder Durchbrechungen aufgrund eines Bilanzsteuerrechts, bei dem die ursprünglichen Prinzipien vermehrt in den Hintergrund rücken und andere Ein-

[21] Vgl. Kube, in: Epping/Hillgruber, BeckOK GG, Art. 105 Rn. 7.
[22] Vgl. BFH v. 03.02.1969, BStBl. 1969 II, S. 291.

flussgrößen, wie bspw. die aufkommensorientierte Gewinnermittlung, an Bedeutung gewinnen.[23]

2.1.3 Einordnung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes im Hinblick auf die Grundkonzeption des deutschen Bilanzrechts

Zu Beginn des 21. Jahrhunderts bereiteten die klassischen Eckpfeiler der Bilanzierung, Ausschüttungsbemessungs- und Gläubigerschutzfunktion, der Unternehmenspraxis zunehmend Sorgen. Denn die Dominanz dieser Funktionen machte es äußerst schwierig, den Ansprüchen zu genügen, die von den internationalen Kapitalmärkten an die Rechnungslegung gestellt werden. Zudem wurden HGB-Abschlüsse im internationalen Kontext im Gegensatz zu IFRS-Abschlüssen als unverständlich angesehen. Die Diskrepanzen, die sich aufgrund der spezifischen deutschen Rechtsauffassung zu internationalen Rechnungslegungsstandards wie den IFRS ergaben, konnten auch durch erweiterte Angaben in Anhang und Lagebericht sowie zusätzliche Rechenwerke nicht behoben werden.[24]

Besonders problematisch ist dies vor dem Hintergrund, dass die überwiegende Zahl mittelständischer Unternehmen in Deutschland längst nicht mehr nur auf den heimischen Märkten tätig ist, sondern aufgrund der rasant voranschreitenden Globalisierung zunehmend auch auf internationalen Märkten agiert. Die internationale Ausrichtung geht mit einem hohen Investitions- und Kapitalbedarf einher. Um mit dem globalen Wettbewerb Schritt halten zu können, wurde die internationale Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse für deutsche, nach HGB bilanzierende Unternehmen immer wichtiger. Ausländische Geschäftspartner, Private-Equity-Geber und Banken verstärkten aufgrund des aus Investorensicht niedrigen Informationsniveaus deutscher HGB-Abschlüsse zunehmend den Druck auf mittelständische Unternehmen, nicht mehr nach HGB, sondern nach IFRS zu bilanzieren.

Damit drohte das HGB-Recht zum Auslaufmodell zu werden, und das Schicksal der kontinentaleuropäischen Rechnungslegungskonzeption mit dem Vorsichts- bzw. Gläubigerschutzprinzip als wichtigstem Postulat und der Fokussierung auf die Ausschüttungsbemessungsfunktion schien beinahe schon besiegelt zu sein.[25] Dies veranlasste im Jahr 2006 den Vorstandssprecher des IDW, Klaus-Peter Naumann, zu der Prognose, das Ende der HGB-Rechnungslegung sei spätestens

[23] Vgl. Ringwald, HB vs. StB, in: Ringwald, Festschrift für die BA VS, S. 450f.
[24] Vgl. Küting/Pfitzer/Weber, Bilanzrecht, S. 10.
[25] Vgl. Baetge/Zülch, in: v. Wysocki/Schulze-Osterloh, HDJ, Abt. I/2, Rn. 158.

in zehn Jahren gekommen.[26] Für die Bundesregierung bestand daher dringender Handlungsbedarf, sollte das deutsche Handelsrecht in Zukunft im Vergleich zu internationalen Rechnungslegungsvorschriften konkurrenzfähig sein.
Am 7. November 2007 präsentierte das Bundesministerium der Justiz daher schließlich auch den lang erwarteten Referentenentwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts. Mit dem Gesetzesentwurf sollte der Tatsache Rechnung getragen werden, dass für Unternehmen in Deutschland eine moderne Bilanzierungsgrundlage unentbehrlich ist und daher eine Internationalisierung des bewährten HGB-Rechts notwendig ist.

Zielvorgabe der Reform war es, im Zuge der angestrebten Internationalisierung den Informationsgehalt des handelsrechtlichen Jahresabschlusses zu erhöhen, um potenziellen Investoren bessere Einblicke zu gewähren und die Möglichkeiten zur Kapitalaufnahme für die Unternehmen zu verbessern. Außerdem sollte die internationale Vergleichbarkeit des HGB-Abschlusses sichergestellt werden. Dabei sollten die Eckpunkte des deutschen Handelsrechts jedoch erhalten bleiben. Konkret bedeutet dies, dass sich die modernisierten Bilanzregeln einerseits stärker am Kapitalmarkt orientieren und an die IFRS annähern sollten. Andererseits sollte der handelsrechtliche Jahresabschluss aber weiterhin als Ausschüttungsbemessungsgrundlage dienen und auch die Gläubigerschutzfunktion sollte – soweit möglich – erhalten bleiben.[27]
Ebenso wurden zur Deregulierung der Rechnungslegung größenabhängige Erleichterungsmöglichkeiten anhand von Schwellenwertanhebungen und Neuregelungen zur Buchführungspflicht geschaffen, um eine Kostenreduktion zu Gunsten kleiner und mittelgroßer Unternehmen bewirken.[28]
Eine weitere, technokratisch anmutende Zielvorgabe war die Harmonisierung der nationalen Rechnungslegung mit den Vorgaben der Europäischen Union, d. h. der Transformation der Abschlussprüfer-, Abänderungs- und Fair Value-Richtlinie in deutsches Recht.[29]

[26] Vgl. Heintges, Rechnungslegungsentwicklung, DB 2006, S. 1569.
[27] Dies ist auch unter dem Begriff „Konservierung“ bekannt.
[28] Hier ist jedoch strittig, inwieweit diese Schwellenwertanhebung kleine Unternehmen tatsächlich entlastet, die diese Befreiungsmöglichkeit u. U. gar nicht in Anspruch nehmen, da sie aus anderen Beweggründen Bücher führen. Außerdem könnten Unterschiede in den Begrifflichkeiten in Handels- und Steuerrecht – Jahresüberschuss vs. Gewinn – und den relevanten Zeiträumen dazu führen, dass Buchführungspflicht zwar nicht mehr nach HGB, dafür aber nach § 141 AO besteht.
[29] Vgl. Zülch/Hoffmann, Referentenentwurf BilMoG, DB 2008, S. 1053.

In Summe sollten diese Änderungen bewirken, dass der HGB-Abschluss zu einer im Vergleich zur vom deutschen Mittelstand mehrheitlich abgelehnten Bilanzierung nach IFRS gleichwertigen, aber kostengünstigeren Alternative wird.[30]

Zur Erreichung dieser Zielsetzung finden sich im Referentenentwurf vielfältige Maßnahmen, wie z. B. die weitreichende Streichung von Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechten.[31] Damit soll die Vergleichbarkeit von Jahres- und Konzernabschlüssen unterschiedlicher Unternehmen sichergestellt werden und die Aussagekraft des Jahresabschlusses durch eine stärkere Betonung der Informationsfunktion erhöht werden, damit sich Außenstehende ein zutreffendes Bild von der wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens machen können. Mit dem modernisierten Handelsrecht sollten daher die Möglichkeiten der Einflussnahme durch den Unternehmer eingeschränkt werden, um eine von bilanzpolitischem Kalkül weitgehend unbeeinflusste Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu garantieren.

Nach zahlreichen Anpassungen im Laufe des Gesetzgebungsverfahrens trat das BilMoG am 29. Mai 2009 in Kraft.[32] Es ist die größte Bilanzrechtsreform seit Einführung des Bilanzrichtliniengesetzes (kurz. „BiRiLiG“) im Jahr 1985. In seiner endgültigen Form enthält es einige grundlegende Neuerungen, darunter bspw. die Abschaffung der Umkehrmaßgeblichkeit der Steuer- für die Handelsbilanz und der korrespondierenden handelsrechtlichen Öffnungsklauseln sowie, wie geplant, die Abschaffung von Bilanzierungswahlrechten, die aus der Motivation der Erstellung einer Einheitsbilanz heraus Eingang in die Handelsbilanz fanden.[33]

Diese umfassende Modernisierung blieb nicht ohne Auswirkungen auf das Grundkonzept des Bilanzrechts. Die Vermögensermittlung als oberstes Bilanzierungsprinzip bleibt zwar weiterhin erhalten. Ebenso dient die Aufstellung der Bilanz weiterhin Dokumentationszwecken und soll über die Unternehmenspolitik des Managements Rechenschaft ablegen. Allerdings resultieren aus der Bilanzrechtsmodernisierung gravierende Neuerungen hinsichtlich der bisherigen Eckpfeiler der Rechnungslegung, Ausschüttungsbemessungs- und Gläubigerschutzprinzip. Es ist unbestritten, dass diese beiden Funktionen im alten Handelsrecht von fundamen-

[30] Vgl. Kessler/Leinen/Strickmann, Handbuch BilMoG, S. 45 ff.
[31] Vgl. BMJ, RefE BilMoG v. 08.11.2007, S. 1.
[32] Vgl. Kessler/Leinen/Strickmann, Handbuch BilMoG, 46 f.
[33] Vgl. BT-Drucks. 16/10067, v. 30.07.2008, S. 1, 35.

taler Bedeutung waren und damit einen höheren Rang einnahmen als die Informationsfunktion.

Nach der Bilanzrechtsmodernisierung kam es zu einer Änderung der Rangordnung der Bilanzierungsprinzipien. Denn gemäß dem erklärten Ziel der Bundesregierung hat die Informationsfunktion an Bedeutung zugenommen, was unweigerlich eine Schwächung von Gläubigerschutz- und Ausschüttungsbemessungsfunktion bedingte, da die Stärkung der informationsorientierten Sichtweise prinzipiell zu Lasten der vorsichtigen Betrachtung geht.

Zahlreiche neue Ansatz- und Bewertungsvorschriften, die der steuerbilanzrechtlichen Zielsetzung widersprechen, verursachen weitere Durchbrechungen der Maßgeblichkeit, wodurch die Entkoppelung von Handels- und Steuerbilanz stetig vorangetrieben wird. Dazu trägt auch die Abschaffung des sog. umgekehrten Maßgeblichkeitsprinzip bei, demzufolge die Nutzung steuerlicher Vorteile von einem entsprechenden Ansatz in der Handelsbilanz abhängig war. Das Erstellen einer Einheitsbilanz dürfte nun in aller Regel nicht mehr möglich sein.[34]

Daran ändert sich auch nichts, wenn der Gesetzgeber im RegE betont, dass die „HGB-Bilanz […] Grundlage der Ausschüttungsbemessung und steuerlichen Gewinnermittlung“ bleibt und die bisherigen GoB beibehalten werden.[35]

Der schwierige Spagat der Aufrechterhaltung der traditionellen Prinzipien bei gleichzeitiger Stärkung der Informationsfunktion, den sich die Bundesregierung zum Ziel gesetzt hatte, zeigt sich besonders deutlich am Beispiel des § 248 Abs. 2 HGB, der das neu eingeführte Aktivierungswahlrecht für selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens enthält, und auf den in Kapitel 3.2 näher eingegangen wird. Ob schließlich die Konzeption des neu eingeführten Wahlrechts mit den bilanztheoretischen Zwecken des modernisierten Handelsrechts übereinstimmt, wird in Punkt 4.1 kritisch hinterfragt und beurteilt.

2.2 Die Grundkonzeption der IFRS-Rechnungslegung

Um die Struktur und die Grundintention der International Financial Reporting Standard (IFRS) bzw. IAS (International Accounting Standards) zu verstehen, ist zunächst festzuhalten, dass diese vor einem Hintergrund entstanden sind, der sich in einigen Punkten stark von den für die nationale Rechnungslegung maßgebli-

[34] Vgl. Hennrichs, IFRS für Ausschüttung?, BFuP 2008, S. 420.
[35] Vgl. BR-Drucks. 344/08, v. 23.05.2008, S. 1.

chen Einflüssen unterscheidet. Schon die Ursprünge der IFRS sind anders als die des HGB nicht im lange zurück liegenden 19. Jahrhundert zu suchen, sondern in der jüngsten Vergangenheit. Ein anderer, struktureller Unterschied ist, dass die IFRS von einer privatrechtlichen Organisation herausgegeben werden. Im Jahre 1973 erfolgte in London die Gründung des International Accounting Standards Comittee (IASC) durch Berufsverbände der Accountancy Profession - darunter vor allem Wirtschaftsprüferverbände - aus neun verschiedenen Ländern. Ziel dieses Zusammenschlusses war es, neue Regeln für die Rechnungslegung zu finden, die international geltend gemachten Ansprüchen genügen, und zwar losgelöst von nationaler Gesetzgebung.[36]

Dieser Trend hin zu einer internationalen Rechnungslegung entstand in Europa vor allem dadurch, dass viele europäische Aktiengesellschaften auf den strategisch wichtigen US-Markt expandieren wollten und daher auch eine Präsenz am US-Kapitalmarkt unerlässlich war. Um jedoch eine Zulassung dafür zu erhalten, war die Einhaltung der US-GAAP (United States – Generally Accepted Accounting Principles) erforderlich und so sahen sich expansionswillige europäische Aktiengesellschaften gezwungen, ihre Konzernabschlüsse nach US-GAAP aufzustellen.

Vor diesem Hintergrund erscheint es schlüssig, dass die EU bestrebt war, eigene international anerkannte Rechnungslegungsvorschriften zu entwickeln. Dieser Aufgabe nahm sich das IASC an. Grob ist die Entwicklung der IAS in drei Stufen zu untergliedern: Zunächst mussten für die geplanten Standards Kompromisse gefunden werden, die noch erhebliche Wahlrechte beinhalteten. Dieser Prozess kam 1989 zum Abschluss. In der darauf folgenden Etablierungsphase wurde das „*Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*“ entwickelt, welches das Grundkonzept für die Auf- und Darstellung des Jahresabschlusses bzw. *Financial Statements* enthält. Als solches beinhaltet das Framework die eigentliche Zielsetzung der IAS sowie wesentliche Begriffsdefinitionen von Abschlusselementen und Bewertungsmethoden und dient als Grundlage für die Ableitung neuer oder überarbeiteter International Accounting Standards sowie für die ergänzenden Interpretationen des Standing Interpretation Committee (SIC), die sogenanntes *case law* darstellen.[37]

[36] Vgl. Lüdenbach, IAS-Ratgeber, S. 30.
[37] Vgl. Hoffmann, in: Lüdenbach/Hoffmann, IFRS-Kommentar, § 1 Rn. 3.

Sowohl die Standards als auch die Interpretationen gehen als *lex specialis* dem Framework vor, auch wenn sie in einem komplementären Verhältnis zueinander stehen.[38] Da das Framework Empfehlungs- und nicht Verbindlichkeitscharakter hat, sind bei Widersprüchlichkeiten zwischen einem Standard und dem Framework die Regelungen des Standards vorzuziehen.[39]

In dieser Phase wurden außerdem die bis dato existierenden zahlreichen Wahlrechte insofern einer kritischen Beurteilung unterzogen. Für die Frage, wie mit Wahlrechten umgegangen werden soll, wurde eine Bewertungsmethode als Standardvorgehensweise (*benchmark treatment*) festgelegt. Zugleich wurde eine akzeptierte Alternativvorgehensweise (*allowed alternative treatment*) vereinbart, die allerdings bei Inanspruchnahme einer gesonderten Begründung bedarf. Nach der deskriptiven Anfangsphase wurden also strenge und weitgehend wahlrechtsfreie Standards etabliert.

Als letzte Phase kann schließlich die Vervollständigung des Normensystems bezeichnet werden, die im Jahre 1995 begann. In dieser Phase gewannen vor allem die „Core Standards“ des IOSCO (International Organization of Securities Commissions) an Bedeutung. Diese zunehmende Relevanz ist direkt aus der zentralen Zielsetzung des IASC abzuleiten. Denn die IFRS sollten als Rechnungslegungssystem für internationale Kapitalmarktnotierungen Anerkennung finden und Überleitungen oder parallele Rechnungslegungen nach US-GAAP überflüssig machen.

Vor diesem Hintergrund erschließt sich auch die einzige Funktion des Financial Statements nach IFRS: Das Framework nennt als Zielsetzung die Informationsfunktion. Die Financial Statements sollen über die Vermögens- und Finanzlage (*financial position*), die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit (*performance*) und die Veränderungen der wirtschaftlichen Lage (*changes in financial position*) Auskunft geben.[40]

Damit ist das IFRS-Regelwerk im Gegensatz zum von Multifunktionalität gekennzeichneten HGB-Abschluss von Monofunktionalität geprägt. Fundamentaler Zweck des Jahresabschlusses besteht darin, die Informationsbedürfnisse von Anteilseignern, Darlehensgebern und der Öffentlichkeit durch entscheidungsrelevante Informationen zu befriedigen. Besonderes Augenmerk wird dabei auf die Informationsbedürfnisse der Investoren gelegt, die IFRS sind daher ganz im Sinne der an-

[38] Vgl. Förschle/Usinger, in: Budde et al., Beck’scher Bil.komm., § 243 Rn. 133.
[39] Vgl. Achleitner/Behr, IAS, S. 84.
[40] Vgl. Achleitner/Behr, IAS, S. 85.

gelsächsischen Rechnungslegung und im Gleichklang mit den US-GAAP im Kern kapitalmarktorientiert.[41] Da die IFRS dennoch den Anspruch erheben, neben den Investoren auch andere Interessentengruppen hinreichend mit relevanten Informationen zu versorgen, wird vom IASB unterstellt, dass die unterschiedlichen Bilanzadressaten im Grunde die gleichen Interessen verfolgen.[42]

Denn man geht davon aus, dass sich die Bilanzadressaten vor allem für die Fähigkeit eines Unternehmens, Cash zu generieren, interessieren, um vor diesem Hintergrund adäquate ökonomische Entscheidungen treffen zu können. Wird diese Annahme zu Grunde gelegt, ist auch die Schlussfolgerung zu ziehen, dass sich der Informationsbedarf eines Gläubigers nicht vom Informationsbegehren eines Investors oder anderen Bilanzadressaten unterscheidet. Der Fokus wird bei den IAS daher gem. F.15 folgerichtig auf das Potenzial des Unternehmens, Erträge zu erwirtschaften, gelegt.[43]

Anders als im HGB, das den Fokus auf die Vermögenslage richtet, konzentrieren sich die IAS auf die Ermittlung der Ertragskraft eines Unternehmens. Dies ist insofern plausibel, als auch in der Theorie und Praxis der Unternehmensbewertung Ertragswert und Cashflow-Betrachtungen die relevanten Größen sind, anhand derer über Kauf und Investition entschieden wird, ebenso wie diese Betrachtungen bei Entscheidungen über Kreditvergaben gängig sind. D. h. Ziel der IFRS-Rechnungslegung ist es, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Cashflows eines Unternehmens den tatsächlichen Verhältnissen entsprechend darzustellen, was in der IFRS-Welt als *true and fair view* bezeichnet wird.[44]

Somit erlebt Eugen Schmalenbachs Theorie von der dynamischen Bilanz, die auf das Jahr 1919 zurückdatiert, in den IFRS eine Renaissance. Denn schon Schmalenbach führte das Argument an, dass nicht nur der Vermögensstatus von Bedeutung ist, sondern vor allem der vergleichbare und nachhaltige Periodenerfolg. Daher sollte eine Bilanz seiner Meinung nach die Erfolgsentwicklung in den Vordergrund rücken, was letztlich auch den Gläubigern zu Gute käme, da ein anhand der Bilanz erkennbarer Abwärtstrend und schlechte Ertragsaussichten sowohl den

[41] Vgl. Hennrichs, IFRS für Ausschüttung?, BFuP 2008, S. 420.
[42] Vgl. Hoffmann, in: Lüdenbach/Hoffmann, IFRS-Kommentar, § 1 Rn. 7.
[43] Vgl. Baetge/Beermann, IAS und dynamische Bilanztheorie Schmalenbachs, BFuP 1998, S. 160, ebenso: Hoffmann/Lüdenbach, in: Lüdenbach/Hoffmann, IFRS-Kommentar, § 1, Rn. 15.
[44] Vgl. Rossmanith/Funk/Eha, Analyse IFRS, IFRS for SMEs, HGB, KoR 2010, S. 308.

Kaufmann selbst, als auch die Gläubiger in Alarmbereitschaft versetzen würden und die Einleitung von Gegenmaßnahmen ermöglichten.[45]

Obwohl der Gläubigerschutz keine explizite Zielsetzung der IFRS darstellt, kann, sofern man dieser Auffassung folgt, somit bei einer Rechnungslegung nach IFRS letztlich auch den Gläubigern gedient sein. Denn die Financial Statements nach IFRS stellen ausreichend genaue Informationen zur Verfügung, damit sich Gläubiger im Zweifel selbst schützen können. Der Ansatz, den Schutz der Gläubiger durch Kapitalerhaltung zu gewährleisten, wie er vom HGB verfolgt wird, ist kein Anliegen der IFRS.[46] Daher finden sich in den IFRS keine kapitalschützenden Regelungen und auch die Bilanzprinzipien, die dem Kapitalschutz dienen, wie z. B. das aus dem deutschen Handelsrecht bekannte Vorsichts- und Realisationsprinzip, spielen in den IFRS keine Rolle bzw. haben einen sehr viel geringeren Stellenwert wie im HGB.

Für die IFRS gibt es insofern lediglich zwei Annahmen, welche die Basis für den angestrebten hohen Informationsgehalt bilden. Zum einen ist hier das going-concern-principle zu nennen, d. h. bei der Bewertung von Vermögenswerten und Schulden wird grundsätzlich von der Unternehmensfortführung ausgegangen, wenn nicht die tatsächlichen Umstände eine solche Vorgehensweise ausschließen. Zum anderen stellt der Grundsatz der periodengerechten Gewinnermittlung eine Basisannahme der IFRS dar, der es u. U. erforderlich macht, Gewinne schon vor tatsächlicher Realisierung auszuweisen.

Dabei wird allerdings vorausgesetzt, dass der Gewinn hinreichend zuverlässig (*reliable*) ermittelt werden kann, um entscheidungsnützliche Informationen zur Verfügung zu stellen. Denn um Entscheidungsnützlichkeit aufzuweisen, müssen Informationen nicht nur relevant, d. h. materiell bedeutend, sondern auch zuverlässig sein, da ansonsten Irreführung droht.[47]

[45] Vgl. Hoffmann/Lüdenbach, in: Lüdenbach/Hoffmann, IFRS-Kommentar, § 1, Rn. 14.
[46] Vgl. Ebke, Rechnungslegung in europarechtlicher Sicht, in: Ebke/Luttermann/Siegel, Int. Rechnungslegungsstandards, S. 67.
[47] Vgl. IASB, IFRS Framework F.31.

3. *Die Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände nach HGB und IFRS*

3.1 Grundlagen

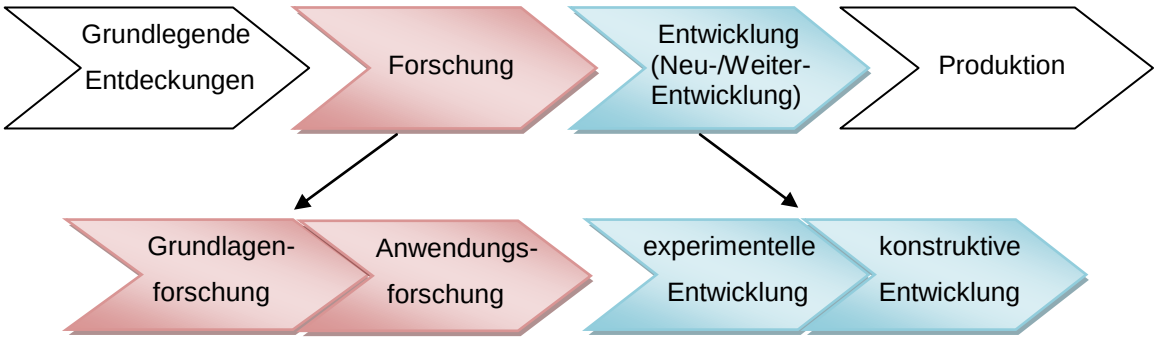
3.1.1 Forschung und Entwicklung

Sowohl HGB als auch IFRS erlauben ausschließlich die Aktivierung von Entwicklungskosten, weshalb nur Entwicklungskosten Gegenstand von Bilanzierungsüberlegungen sind, nicht jedoch Forschungskosten, da diese in beiden Rechtsbereichen einem Aktivierungsverbot unterliegen.[48]

3.1.1.1 Allgemeines

Um festzustellen, welche Entwicklungskosten für eine Aktivierung relevant sein könnten, bedarf es grundsätzlich einer Definition von Forschung und Entwicklung (F&E), um für Bilanzierungszwecke eine Zuordnung der Aufwendungen zu den beiden Bereichen vornehmen zu können. Ein Grundlagenwerk dazu stellt das „OECD-Frascati-Manual“[49] dar, demzufolge Forschung und Entwicklung in die Teilbereiche Grundlagenforschung, Anwendungsforschung und Entwicklung zu unterteilen sind. Die Entwicklung ist dabei noch weiter in Neuentwicklung und Weiterentwicklung, sowie experimentelle und konstruktive Entwicklung zu untergliedern.[50] Sowohl Forschung als auch Entwicklung sind dabei in einen Innovationsprozess eingebunden.

Abbildung 1: ***Innovationsprozess***



Quelle: In Anlehnung an Hüttche, Selbst erstellte VG im Lichte des BilMoG, StuB 2008, S. 164.

[48] Vgl. IAS 38.54 sowie § 255 Abs. 2a S. 1 HGB.
[49] Vgl. OECD, Frascati Manual 2002.
[50] Vgl. Kessler et al., Steuerl. Anreize für F&E, DB 2008, S. 1240.

In den IFRS finden sich detaillierte Definitionen zur Abgrenzung von F&E. Diese Kriterien werden auch im Referentenentwurf des BilMoG als wesentliche Merkmale für die Aktivierungsfähigkeit von Entwicklungsaufwendungen genannt.[51] Eine grobe Definition von Forschung und Entwicklung findet sich in § 255 Abs. 2a HGB, die im Wesentlichen den Aussagen im „OECD Frascati Manual“ sowie der Definition des IAS 38 entspricht. Eine detaillierte Legaldefinition, die explizite Vorgaben zur praktischen Abgrenzung macht, lässt das HGB allerdings vermissen. Da jedoch im Rahmen des BilMoG eine zunehmende Konvergenz der Bilanzierungsregelungen in Richtung IFRS festzustellen ist, ist es unwahrscheinlich, dass Forschung und Entwicklung nach HGB willkürlich abgegrenzt werden können. Insofern scheint eine IFRS-konforme Konkretisierung des Begriffs der Entwicklung auch für HGB-Zwecke empfehlenswert. Im Folgenden wir daher keine Differenzierung der Begrifflichkeiten Forschung und Entwicklung nach HGB bzw. IFRS vorgenommen, sondern es wird auf die Begriffsdefinitionen des IAS 38 abgestellt.[52]

3.1.1.2 Forschung

Gem. IAS 38.8 ist Forschung die eigenständige und planmäßige Suche nach neuen Erkenntnissen wissenschaftlicher oder technischer Art, wobei diese Definition aus Sicht des OECD-Handbuchs sowohl die Grundlagen- als auch die angewandte Forschung umfasst.

Laut OECD fallen unter die Grundlagenforschung theoretische und experimentelle Tätigkeiten, die darauf ausgerichtet sind, neues Wissen über die Grundlagen bestimmter Phänomene zu erlangen, ohne dabei auf eine praktische Anwendung der Erkenntnisse fixiert zu sein.

Die Grundlagenforschung ist wiederum in reine und angewandte Grundlagenforschung zu untergliedern. Die reine Grundlagenforschung ist lediglich auf die Erkenntnis neuen Wissens konzentriert, ohne soziale oder wirtschaftliche Vorteile anzustreben, auch wenn u. U. getestet wird, wie Ergebnisse auf praktische Probleme anzuwenden sind bzw. die Wirkung der Ergebnisse in den relevanten Bereichen getestet wird. Angewandte Grundlagenforschung ist hingegen bestrebt, Lösungen für aktuelle oder erwartete Probleme zu finden.[53]

[51] Vgl. BMJ, RefE BilMoG v. 08.11.2007, S. 1.
[52] Vgl. von Eitzen/Moog/Pyschny, F&E und IAS 38, KoR 2010, S. 358.
[53] Vgl. Brockhoff, Forschung und Entwicklung, S. 52.

Die angewandte Forschung dient spezifischen, praktischen Zielen und stellt dafür erstmalig Untersuchungen an, um neues Wissen zur Lösung des vorgegeben Ziels zu erlangen.

Als Beispiele für Forschungsaktivitäten nennt IAS 38.56 neben der reinen Suche nach neuen Erkenntnissen - der Grundlagenforschung - auch die Suche nach bzw. Einschätzung und schließlich die Auswahl verschiedener Anwendungsalternativen für Forschungsergebnisse - die angewandte Forschung. Außerdem wird explizit die Suche nach alternativen Materialien, Verfahren oder Dienstleistungen sowie deren Entwurf, Abschätzung und endgültige Auswahl als Beispiel für Forschungsaktivitäten genannt.

3.1.1.3 Entwicklung

Entwicklung basiert auf forschungsbedingten Erkenntnissen und praktischen Erfahrungen und hat die Erstellung eines neuen Gutes (Neuentwicklung) oder Optimierung respektive Erweiterung eines bereits existierenden, vermarktbaren Gutes zum Ziel (Weiterentwicklung).

Nach IAS 38.8 stellt Entwicklung die Anwendung von Forschungsergebnissen oder anderem Wissen auf einen Entwurf zur Verbesserung oder Produktion von Materialien, Produkten, Verfahren, Systemen oder Dienstleistungen dar.

Auch hier ist die OECD-Unterteilung in experimentelle und konstruktive Entwicklung heranzuziehen. In der experimentellen Entwicklung wird die Herstellung von Erzeugnissen unter Ausnutzung bisher noch nicht einbezogener Realphänomene angestrebt, während die konstruktive Entwicklung versucht, Erzeugnisse unter Verwendung von Kombinationen bereits genutzter Realphänomene herzustellen.

3.1.1.4 Abgrenzung zwischen Forschung und Entwicklung

Die Abgrenzung zwischen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ist von großer Bedeutung für die nationale und internationale Rechnungslegung.

In der Forschungsphase kann das Unternehmen den Nachweis, dass es zukünftig einen wirtschaftlichen Nutzen aus diesen Aktivitäten ziehen können wird, nicht erbringen. Daher sind in diesem Zusammenhang getätigte Ausgaben sofort als Aufwand zu erfassen.

Die Begründung des BilMoG-Entwurfs kennzeichnet die Forschungsphase in Konformität mit den IFRS als planmäßige Suche nach neuen Erkenntnissen, die in die

Entwicklungsphase übergehe, sobald vom Suchen zum konkreten Entwerfen, Erproben und Testen der Erkenntnisse übergegangen wird.[54] Diese bildhafte Beschreibung erscheint zwar in der Theorie durchaus schlüssig, dürfte aber in der praktischen Umsetzung aufgrund der häufig beobachteten Interdependenzen zwischen Entwicklungs- und Forschungsaktivitäten Probleme bereiten und erhebliche Ermessensspielräume bieten.[55] Als Hauptelemente der Entwicklungsphase sind in jedem Fall Konstruktionsaktivitäten und Markteinführung zu nennen.[56] Insofern ist für die Ermittlung der Forschungsphase auch eine Negativabgrenzung zur Entwicklungsphase denkbar.[57]

Beispiele für Entwicklungstätigkeiten finden sich in IAS 38.59. Hier werden u. a. der Entwurf, die Konstruktion und das Testen von Prototypen, der Entwurf von Werkzeugen oder Prägestempeln unter Verwendung neuer Technologien, der Entwurf und die Konstruktion einer für die kommerzielle Produktion ungeeigneten Pilotanlage und der Entwurf, die Konstruktion und das Testen von im Rahmen der Forschung gewählten Alternativen für neue oder verbesserte Materialien, Produkte, Systeme oder Dienstleistungen genannt. Die Aufzählung dieser Beispiele macht deutlich, dass sich die Phasen nur schwer trennscharf abgrenzen lassen, da die Suche nach Material- oder Produktalternativen und deren Entwurf und Auswahl zwar der Forschungsphase zuzuordnen ist, die Weiterentwicklung der gewählten Alternative bis zur Marktreife aber zur Entwicklungsphase zählt.

Gelingt es einem Unternehmen nicht, F&E-Kosten anhand geeigneter Nachweise den jeweiligen Phasen plausibel und hinreichend nachvollziehbar zuzuordnen, werden alle angefallenen Aufwendungen nach HGB wie nach IFRS so behandelt, als wären sie im Rahmen der Forschung angefallen, und dürfen bzw. müssen daher nicht aktiviert werden.[58] Dies kommt vor allem dann vor, wenn Forschung und Entwicklung nicht sequenziell, sondern alternierend oder zyklisch erfolgen.[59]

3.1.2 Abgrenzung zwischen immateriellen und materiellen Gütern

Für einen Ansatz als immaterieller Vermögensgegenstand in der Bilanz müssen die Entwicklungskosten einen immateriellen Vermögensgegenstand bzw. –wert

[54] Vgl. BT–Drucks. 16/10067, v. 30.07.2008, S. 60.
[55] Vgl. Hennrichs, Immaterielle VG nach BilMoG-Enwurf, DB 2008, S. 540.
[56] Vgl. Hüttche, Selbst erstellte VG im Lichte des BilMoG, StuB 2008, S. 164.
[57] Vgl. Böcking/Wiederhold, in: Hennrichs/Kleindiek/Watrin, IFRS-Komm., IAS 38, Rn. 57.
[58] Vgl. IAS 38.53 und § 255 Abs. 2a S. 4 HGB.
[59] Vgl. Dobler/Kurz, Kritische Würdigung, in: KoR 2008, S. 487.

gebildet haben. Dafür ist es zunächst erforderlich, umfassend zu verstehen, was charakteristische Merkmale eines immateriellen Gutes sind und was immaterielle von materiellen Gütern unterscheidet, und zwar in einem ersten Schritt mit Fokus auf eine Generaldefinition. Diese soll zunächst einen Einblick in die Problematik verschaffen, bevor die Definitionen betrachtet werden, die für Zwecke der Bilanzierung von den verschiedenen Rechnungslegungssystemen gefunden wurden und evtl. enger gefasst sind.

Die Merkmale eines immateriellen Gutes können indirekt von den Merkmalen seines Gegenparts, dem materiellen Gut, abgeleitet werden.[60] Ein materielles Gut wird dadurch charakterisiert, dass es pyhsikalische Existenz und Form hat und daher körperlich ist, ferner berührt und gesehen werden kann sowie ertastbar ist.

Wesentlicher Unterschied zwischen materiellen und immateriellen Gütern ist jedoch insbesondere folgende Wesensart: Der Wert eines körperlichen Gutes ist in seiner tangiblen Natur bzw. seinen physikalischen Eigenschaften begründet, während der Wert nicht-körperlicher Güter ihrer intangiblen Natur entspringt.[61] Darauf aufbauend sind folgende für Immaterialgüter typische Merkmale zu extrahieren:

Immaterialgüter

- können nicht versehentlich zerstört werden,
- können ohne Wertverlust simultan genutzt werden und weisen starke Netzwerkeffekte auf,
- werden mit ihrem Gebrauch nicht in ihrer Wirksamkeit vermindert, sondern ihre Wirksamkeit nimmt durch den Gebrauch zu, wobei diese Vermehrbarkeit zu wachsenden Erträgen führt.[62]

Klassisches Beispiel für ein Gut ohne körperliche Form stellt die Software dar. Anhand dieses Beispiels zeigt sich auch die ökonomische Bedeutung der oben genannten Eigenschaften. Sobald eine Software marktreif ist, kann sie beliebig oft produziert[63] und an mehreren Orten gleichzeitig genutzt werden, wie z. B. ein Airline Buchungssystem.[64] Dabei wird die Qualifizierung als immaterieller Vermö-

[60] Vgl. Berndt, Innovation, S. 149.
[61] Vgl. Reilly/Schweihs, Intangibles, S. 7.
[62] Vgl. Stanfield, Intangible Management, S. 3.
[63] Es gilt die Annahme, dass ausreichend Material für CDs als „Trägermaterial“ vorhanden ist.
[64] Vgl. Berndt, Innovation, S. 149.

genswert nicht von unwesentlichen materiellen Komponenten wie z. B. CD`s, welche als Trägermedium für die Software dienen, beeinträchtigt.[65]

3.1.3 Voraussetzung für die Bilanzierungsfähigkeit von Gütern in der nationalen und internationalen Rechnungslegung

Eine prinzipielle Gemeinsamkeit in den Vorschriften aller Bilanzrechtsgebiete stellt ungeachtet aller sonst bestehenden Unterschiede die Tatsache dar, dass auf der Aktivseite grundsätzlich nur solche Elemente aktiviert werden dürfen, die zum Vermögen eines Unternehmens gehören. Das Handelsrecht bezeichnet diese als Vermögensgegenstände, die IFRS als Vermögenswerte (*assets*) und das Steuerrecht als Wirtschaftsgüter. Laut Ansicht des IASC sind die Vermögenswerte neben den Schulden und dem Eigenkapital eine Kategorie finanzieller Effekte von Geschäftsvorfällen bzw. anderen Ereignissen, die sich in einem Unternehmen ergeben. Sie dienen als Element der Bilanz zur Beurteilung der Vermögens- und Finanzlage.

Ebenfalls sind die verschiedenen Rechtsbereiche im Hinblick auf den Grundsatz der wirtschaftlichen Betrachtungsweise deckungsgleich. In den IFRS ist dies der Grundsatz „*substance over form*“.[66] Denn als bilanzierungsfähige Vermögensgegenstände/-werte kommen nicht nur Elemente in Frage, die sich zivilrechtlich im Eigentum eines Unternehmens befinden. Vielmehr ist bei der Beurteilung, ob ein aktivierbares Element vorliegt, darauf abzustellen, wem ein Vermögensgegenstand/-wert wirtschaftlich zuzurechnen ist, d. h. wem Substanz und Ertrag vollständig und auf Dauer zuzuordnen sind. Relevanz für den Bilanzansatz hat also nicht das juristische, sondern das wirtschaftliche Eigentum.[67]

Dieses fundamentale Prinzip, dass - bis auf wenige Ausnahmen - nur Vermögensgegenstände aktiviert werden dürfen, die dem Unternehmer wirtschaftlich zugerechnet werden können, lässt sich aus der Tatsache ableiten, dass die Bilanz Aufschluss über die tatsächliche wirtschaftliche Situation geben soll, in der sich ein Unternehmen befindet.[68] Es soll für Zwecke des nationalen und internationalen Bilanzrechts eine möglichst objektive Vermögensübersicht geben, anhand derer sich

[65] Vgl. Hoffmann, in: Lüdenbach/Hoffmann, IFRS-Kommentar, § 13 Rn. 8.
[66] Vgl. IASB, IFRS Framework F.35.
[67] Vgl. Adler/Düring/Schmaltz, Komm. Internationale Rechnungslegung, Abschnitt 1 Rn. 138-139.
[68] Das HGB schreibt neben der Aktivierung von Vermögensgegenständen auch den Ansatz von Rechnungsabgrenzungsposten vor, worauf in dieser Arbeit aber nicht eingegangen werden soll.

Gesellschafter und externe Bilanzadressaten ein fundiertes Urteil über ein Unternehmen bilden können.
Außerdem soll anhand dieser Vermögensübersicht im Hinblick auf das Bilanzsteuerrecht für Zwecke der Steuererhebung die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Unternehmens identifizierbar sein, um diese adäquat zu besteuern.[69]
Um eine solche, den tatsächlichen Umständen entsprechende Vermögensermittlung zu gewährleisten, ist es allerdings zwingend erforderlich, gewisse Kriterien für die Elemente zu definieren, die als aktivierungsfähige Vermögensgegenstände/ -werte gelten sollen und als Vermögen in der Bilanz ausgewiesen werden sollen. Denn ansonsten wäre das Vermögensbild der Willkür des einzelnen Unternehmers unterworfen. Wenn auch generell Einigkeit darüber besteht, dass das zu bilanzierende Vermögen einer Definition bedarf, so fallen diese Definitionen jedoch in den verschiedenen Rechtsbereichen etwas unterschiedlich aus.
Vor dem Hintergrund der verschiedenen Definitionen soll im Folgenden eine Beurteilung abgegeben werden, wie festgestellt werden kann, ob bei einem selbst geschaffenen immateriellen Gut ein Vermögensgegenstand bzw. –wert vorliegt und wie dieser in den verschiedenen Rechtsbereichen zu behandeln ist. Ferner stellt sich vor dem Hintergrund des BilMoG im deutschen Handelsrecht hinsichtlich der Aktivierbarkeit originärer immaterieller Vermögensgegenstände die Frage, ob sich aufgrund des neu geschaffenen Ansatzwahlrechts für originäre immaterielle Vermögensgegenstände eventuell hinsichtlich der Begriffsdefinition des Vermögensgegenstandes eine Akzentverschiebung ergeben hat.

3.2 Originäre immaterielle Vermögensgegenstände im HGB

3.2.1 Aktivierungswahlrecht

Im alten Handelsrecht stellte das Aktivierungsverbot für originäre immaterielle Vermögensgegenstände eine Ausnahme vom Vollständigkeitsgebot dar, demzufolge grundsätzlich sämtliche Vermögensgegenstände zu aktivieren sind. Denn auch bei selbst geschaffenen Immaterialgütern kann es sich um Vermögensgegenstände handeln. Gem. der *lex generalis* des § 246 Abs. 1 S. 1 HGB a. F. wäre im Falle des Vorliegens der Vermögensgegenstandseigenschaften ein Immaterialgut also grundsätzlich schon seit Bestehen des Handelsrechts zu aktivieren gewe-

[69] Vgl. Kube, in: Epping/Hillgruber, BeckOK GG, Art. 105 Rn. 7

sen. Allerdings wurde die *lex generalis* von *der lex specialis* des § 248 Abs. 2 HGB a. F. nach dem Grundsatz *„lex specialis derogat legi generali“* verdrängt.
Die Aktivierung von immateriellen Vermögensgegenständen war im Sinne des früher im deutschen Handelsrecht vorherrschenden Grundprinzips, dem Gläubigerschutz, untersagt gewesen. Für die Aktivierung von Vermögensgegenständen galt die Restriktion des entgeltlichen Erwerbs.[70] Dies erscheint vor dem Hintergrund eines der tradierten Zwecke des Jahresabschlusses, nämlich dem des Gläubigerschutzes unter Anwendung des Vorsichtsprinzips, als durchaus zielführend. Denn die Aktivierung von Entwicklungskosten neutralisiert Kosten basierend auf der Annahme, dass zukünftig i. V. m. dem Immaterialgut Erträge entstehen. Diese sind aber noch nicht realisiert und somit einer Bestandsunsicherheit unterworfen. Mit dem BilMoG kam es jedoch zu einer Änderung der Ausnahme des § 248 Abs. 2 HGB a. F., es wurde ein beschränktes Aktivierungswahlrecht eingeführt.

Aufgrund der stetig wachsenden Bedeutung immaterieller Vermögensgegenstände und der Tatsache, dass sie als strategische Werttreiber den Erfolg eines Unternehmens wesentlich beeinflussen und auch internationale Rechnungslegungsvorschriften eine Aktivierung für selbst geschaffene Immaterialgüter vorsehen, entschied sich der deutsche Gesetzgeber im Zuge der Modernisierung des Handelsrechts nämlich, dieser wirtschaftlichen Entwicklung durch die Schaffung eines Aktivierungswahlrechts Rechnung zu tragen, was einem Paradigmenwechsel gleichkam.[71]
So sollte auch eine bessere internationale Vergleichbarkeit erreicht werden, denn mangels Aktivierungsmöglichkeiten hatten sich bei der Bilanzierung nach altem Handelsrecht zwangsweise stille Reserven gebildet und der Vermögensausweis war wesentlich geringer ausgefallen als der Vermögensausweis der nach internationalen Vorschriften Rechnung legenden Konkurrenten.[72]
Ferner wurde davon ausgegangen, dass eine Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände bei den Unternehmen keine Kostenerhöhung verursache, da die relevanten Daten über Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen bei den meisten Unternehmen bereits für Informationszwecke im internen

[70] Vgl. Moxter, Aktivierungspflicht?, DB 2008, S. 1514.
[71] Vgl. Stahl/Burkhardt, BilMoG - Aussschüttungssperre, BBK 2010, S. 106
[72] Vgl. Velte/Sepetauz, Ansatzwahlrecht Immaterialgüter, BC 2010, S. 349.

Rechnungswesen erhoben würden und daher lediglich eine Übertragung dieser Informationen in die externe Rechnungslegung erfolgen müsse.[73]
Zwar war ursprünglich ein Aktivierungsgebot für originäre immaterielle Vermögensgegenstände geplant, das sich letztendlich aber nicht durchsetzte. Die Gründe für die Abschwächung zu einem Wahlrecht sind vermutlich in verschiedenen Bereichen zu suchen. Zum einen ist die Änderung möglicherweise auf Lobbyarbeit zurückzuführen.[74] Zum anderen spielte sicherlich die im Herbst 2008 einsetzende Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise eine große Rolle. Denn hier wurden die nach IFRS aktivierten originären immateriellen Vermögenswerte durchaus als „Brandbeschleuniger“ angesehen, was m. E. die Modifikation von einer Aktivierungspflicht hin zu einem Aktivierungswahlrecht maßgeblich beeinflusst haben dürfte.

Ungeachtet der Neuregelung zu den selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen im HGB bleibt das steuerrechtliche Aktivierungsverbot des § 5 Abs. 2 EStG jedoch bestehen, demzufolge eine Aktivierung von immateriellen Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens nur dann gestattet ist, wenn ein entgeltlicher Erwerb stattgefunden hat.

3.2.2 Aktivierungsverbot

Der Regierungsentwurf vom 21. Mai 2008 legte für bestimmte, nicht eindeutig bewertbare selbst geschaffene Vermögensgegenstände ein Weiterbestehen des Aktivierungsverbotes fest. Gem. § 248 Abs. 2 S. 2 HGB ist eine Aktivierung selbst geschaffener Marken, Drucktitel, Verlagsrechte, Kundenlisten oder vergleichbarer immaterieller Vermögensgegenstände untersagt, sofern kein entgeltlicher Erwerb stattgefunden hat.[75] Grund für dieses Aktivierungsverbot sind die Probleme, die sich bei diesen Vermögensgegenständen bei der Zuordnung von Herstellungskosten und der Abgrenzung vom Geschäfts- oder Firmenwert ergeben, worauf in Kapitel 3.2.3.1.1 auf S. 28 noch näher eingegangen werden wird.[76]

[73] Vgl. BR-Drucks. 344/08, v. 23.05.2008, S. 99.
[74] Vgl. Kessler/Leinen/Strickmann, Handbuch BilMoG, S. 47.
[75] Vgl. BR-Drucks. 344/09, v. 23.05.2008, S. 5.
[76] Vgl. BR-Drucks. 344/09, v. 23.05.2008, S. 109.

3.2.3 Probleme bei der Abgrenzung aktivierungsfähiger Entwicklungskosten

3.2.3.1 Bilanzierung dem Grunde nach

3.2.3.1.1 Definition des Vermögensgegenstandes

Für die Frage der Aktivierbarkeit eines selbst geschaffenen immateriellen Gutes muss zunächst geprüft werden, welche Voraussetzungen dafür erfüllt sein müssen. Wie in Punkt 3.1.3 ausgeführt wurde, ist ein Gut aktivierungsfähig, wenn es einen Vermögensgegenstand darstellt, denn dann greift das Vollständigkeitsgebot des § 248 Abs. 1 S. 1 HBG. Im Folgenden wird zu klären sein, wann es sich bei selbst geschaffenen Immaterialgütern um Vermögensgegenstände handelt. Daher werden zunächst die Vermögensgegenstandskriterien beleuchtet. Des Weiteren ist zu erörtern, ob die in Frage kommenden Entwicklungskosten für eine Aktivierungsfähigkeit tatsächlich schon einen Vermögensgegenstand im handelsbilanziellen Sinne gebildet haben müssen, d. h. ob wirklich ein Gut vorliegen muss, das der Definition eines Vermögensgegenstandes entspricht oder ob es genügt, dass durch die Entwicklungstätigkeiten davon auszugehen ist, dass in der Zukunft ein Vermögensgegenstand entstehen wird.[77]

Die Definition des Begriffs Vermögensgegenstand ist bei immateriellen Gütern von besonders großer Bedeutung, da sich die Isolierung eines Einzelwerts bei diesen Gütern aufgrund ihrer fehlenden Verkörperung regelmäßig schwierig gestaltet. Auch die eindeutige Zurechnung von Anschaffungs- und Herstellungskosten bereitet – anders als bei materiellen Gütern – mitunter große Probleme.

Im RegE des BilMoG wurde ausdrücklich klargestellt, dass die bisherigen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung (GoB) ihre Gültigkeit behalten sollen.[78] Somit ändert sich nichts am Grundkonzept des HGB, das eine prinzipienorientierte Regelung für den Ansatz von immateriellen Gütern vorsieht, den Begriff des Vermögensgegenstandes in der Tradition kontinentaleuropäischer Gesetzgebung nicht explizit normiert und grundsätzlich auf spezielle Einzelregelungen verzichtet.[79] Dies ist insofern bedauerlich, als die Definition des Vermögensgegenstandes, die von zentraler Bedeutung für die Bilanzierung ist, weiterhin der Beurteilung durch

[77] Vgl. Laubach/Kraus/Bornhofen, HGB-Modernisierung durch das BilMoG, DB 2009, S. 20.
[78] Vgl. BR-Drucks. 344/08, v. 23.05.2008, S. 67.
[79] Vgl. Arbeitskreis der Schmalenbach-Gesellschaft, Bilanzierungsleitlinien, DB 2008, S. 1813.

Rechtsprechung und Kommentarmeinungen überlassen bleibt, was in Detailfragen regelmäßig Unsicherheiten und Streitigkeiten verursacht.[80]

Erste Voraussetzung für die Aktivierbarkeit originärer immaterieller Güter ist das Vorliegen der Vermögensgegenstandseigenschaften, d. h. es muss eine *abstrakte Aktivierbarkeit* gegeben sein. Außerdem darf im Gesetz gem. § 246 Abs. 1 S. 1 HS. 2 HGB „nichts anderes bestimmt“ sein, was auch als *konkrete Aktivierbarkeit* bezeichnet wird.[81]

Laut Begründung im Referentenentwurf zum BilMoG handelt es sich um einen Vermögensgegenstand, wenn das selbst erstellte Gut nach allgemeiner Verkehrsauffassung als einzeln verwertbar angesehen werden kann. Das bedeutet, dass ein Gut außerhalb des Unternehmens monetär verwertet werden können muss - das fraglich zu aktivierende Objekt muss für den Eigentümer Einzahlungen sicherstellen.[82] Dabei ist zu betonen, dass der Begriff der Einzelverwertbarkeit weiter gefasst als der Begriff der Einzelveräußerbarkeit, denn er impliziert, dass neben der reinen Veräußerung auch andere verwertende Vorgänge wie z. B. die Nutzungsüberlassung oder der Verbrauch herangezogen werden können.[83]

Auch in der bisherigen handelsrechtlichen Literatur findet sich das Kriterium der selbstständigen Verkehrsfähigkeit. Für das Vorliegen eines Wirtschaftsgutes muss dieses Merkmal jedoch nicht zwingend erfüllt sein. Hier kommt vielmehr der selbstständigen Bewertbarkeit eine bedeutende Rolle zu, welche auch ein weiteres Kriterium für das Vorliegen eines Vermögensgegenstandes darstellt.

Da allerdings für das Vorliegen eines Wirtschaftsgutes nicht unbedingt das Merkmal der Einzelverwertbarkeit gegeben sein muss, geht der Begriff des Wirtschaftsgutes über den des Vermögensgegenstandes hinaus und erfasst bspw. auch den entgeltlich erworbenen Geschäfts- oder Firmenwert als zweifelsfrei aktivierungspflichtiges Wirtschaftsgut, da er selbstständig bewertbar ist. Handelsrechtlich ist der Geschäfts- oder Firmenwert mangels Einzelverwertbarkeit eigentlich kein Vermögensgegenstand, wird jedoch durch die ausdrückliche Vorschrift des § 246 Abs. 1 S. 4 HGB qua Fiktion in den Rang eines Vermögensgegenstandes erhoben.[84]

[80] Vgl. Hennrichs, Immaterielle VG nach BilMoG-Enwurf, DB 2008, S. 537.
[81] Vgl. Schülke, Aktivierbarkeit selbstgeschaffener VG, DStR 2010, S. 992.
[82] Vgl. Ballwieser, in: Castan et al., Beck‘sches Rechnungslegungshandbuch, Kap. B 131, Rn. 10.
[83] Vgl. Kozikowski/Huber, in: Budde et al., Beck’scher Bilanzkomm., § 247 Rn. 377.
[84] Coenenberg/Haller/Schultze, Jahresabschluss, S. 79.

Im Steuerrecht ist als zentrales Identifikationskriterium eines sogenannten positiven Wirtschaftsgutes neben der selbstständigen Bewertbarkeit auch die Greifbarkeit von Relevanz. Bei der Greifbarkeit wird darauf abgestellt, ob im fiktiven Fall des Unternehmensverkaufs im Sinne der Teilwertdefinition ein potenzieller Erwerber bereit wäre, für das fragliche Gut im Rahmen des Gesamtkaufpreises ein spezifisches Entgelt zu entrichten. Somit ist das Übertragbarkeitsprinzip eine spezielle Ausprägung des Greifbarkeitsprinzips. Es muss am Bilanzstichtag ein wirtschaftlich ausnutzbarer Vermögensvorteil vorliegen, den man als realisierbaren Vermögenswert betrachten kann und der auch noch in künftigen Perioden einen Wert besitzt.[85]

Bei der Entscheidung, was unter steuerrechtlichen Gesichtspunkten aktiviert werden soll, wird zwar an die Ausgaben angeknüpft, die beim Erwerb bzw. bei der Erstellung angefallen sind. Jedoch darf nicht nur die Aktivierung von bloßen Ausgaben erfolgen, da diese an sich noch kein Wirtschaftsgut darstellen; vielmehr ist das anhand der Ausgaben Erlangte zu aktivieren, d. h. der Gegenwert der Ausgaben bzw. deren über das Wirtschaftsjahr hinausgehender Nutzen.[86] Eine Aktivierung von Aufwand ist nur dann möglich, wenn es um klar abgrenzbare, einmalige und eindeutige Aufwendungen geht, die sich deutlich aus dem laufenden Aufwand hervorheben. Damit das Kriterium der Greifbarkeit erfüllt ist, muss es also möglich sein, Herstellungskosten zweifelsfrei einem bestimmten Wert zuzurechnen. Das heißt aber wiederum auch, dass ein Gut nicht im allgemeinen Firmenwert aufgehen darf.

Dies macht deutlich, dass sich die Kriterien der Greifbarkeit und der selbstständigen Bewertbarkeit nicht trennscharf unterscheiden lassen. Fehlt es an der Greifbarkeit, liegt das i. d. R. daran, dass Aufwendungen zwar zu einem bestimmten Zweck getätigt werden, der daraus resultierende Nutzen aber einer Ungewissheit unterworfen ist. Als Beispiel dafür wären Forschungskosten zu nennen, welche zwar zum Zweck der Entdeckung eines neuen oder verbesserten immateriellen Gutes getätigt werden, deren Erfolgsaussichten aber zum Zeitpunkt des Anfalls der Aufwendungen noch sehr ungewiss sind.

Mangelt es hingegen an der Einzelbewertbarkeit, so ist das bspw. der Fall, wenn sich getätigte Aufwendungen nicht von den allgemein angefallenen Aufwendungen

[85] Vgl. Moxter, Bilanzrechtsprechung, § 2 I.
[86] Vgl. Coenenberg/Haller/Schultze, Jahresabschluss, S. 79.

abgrenzen lassen, aber ein sichtbarer Erfolg eintritt. Darunter sind bspw. Entwicklungskosten zu verstehen, die zwar bei der Entstehung eines immateriellen Vermögensgegenstandes angefallen sind, deren direkte Zuordnung zu diesem Vermögensgegenstand aber in Ermangelung eines funktionierenden F&E-Kostenrechnungssystems mit genauer Definition verschiedener Entwicklungsstufen und Erfassung von Kosten auf einzelnen Projekten misslingt. In beiden Fällen fehlt es an einem eindeutigen Zurechnungszusammenhang zwischen Aufwand und Erfolg.[87]

Damit wäre die Zurechenbarkeit von Herstellungskosten als Kriterium für das Vorliegen eines Wirtschaftgutes hergeleitet. Auch für die Frage nach dem Vorliegen eines Vermögensgegenstandes wird dies als Kriterium zugrunde gelegt. Denn in der BilMoG-Gesetzesbegründung wird klar auf die Zurechenbarkeit von Herstellungskosten und die damit verbundene selbstständige Bewertbarkeit abgestellt, da dieses Merkmal von besonderer Relevanz für die Abgrenzung zu Faktoren mit unselbstständigem Charakter, die in Summe den Geschäfts- oder Firmenwert bilden, ist.[88] Dies geschieht allerdings im Zusammenhang mit der Frage nach der *konkreten Aktivierbarkeit* und nicht im Zusammenhang mit der Frage, ob bei Gütern, bei denen diese Zurechnung häufig nicht gelingt, überhaupt ein Vermögensgegenstand vorliegt. Denn in der Gesetzesbegründung zum Regierungsentwurf wird argumentiert, dass das Aktivierungsverbot für selbst geschaffene Marken, Drucktitel, Verlagsrechte, Kundenlisten oder ähnliche immaterielle Werte aufrechterhalten werden muss, da diesen Vermögensgegenständen „Herstellungskosten teilweise nicht zweifelsfrei zugerechnet – sie nicht selbstständig bewertet - werden können, d. h. eine Abgrenzung zwischen den zu aktivierenden Aufwendungen und den […] auf den selbst geschaffenen Geschäfts- oder Firmenwert entfallenden […] Aufwendungen nicht zweifelsfrei möglich ist.“[89]

Die Tatsache, dass durch eine Ausnahmevorschrift - § 248 Abs. 2 S. 2 HGB - Aktivierungsverbote eingeführt werden, impliziert, dass auch Marken, Drucktitel, Verlagsrechte und Kundenlisten grundsätzlich als Vermögensgegenstände aufzufassen wären, sofern die Voraussetzungen der Einzelverwertbarkeit und Bewertbarkeit erfüllt sind. Da es jedoch enorm schwierig ist, die Erfüllung der Kriterien durch zweifelsfreie Zuordnung von Aufwendungen nachvollziehbar zu machen, wurde

[87] Vgl. Schülke, Aktivierbarkeit selbstgeschaffener VG, DStR 2010, S. 995.
[88] Vgl. Kozikowski/Huber, in: Budde et al., Beck’scher Bilanzkomm., § 247 Rn. 378.
[89] Vgl. BT-Drucks. 16/10067, v. 30.07.2008, S. 50.

ein Aktivierungsverbot eingeführt. Daher sind Marken, Drucktitel, Verlagsrechte und Kundenlisten lediglich wegen dieses expliziten Aktivierungsverbotes nicht konkret aktivierungsfähig, wären aber sowohl handels- als auch ggf. steuerrechtlich durchaus abstrakt aktivierbar.

Anhand dieser Aussagen in Referenten- und Gesetzesentwurf lässt sich für BilMoG-Zwecke als wichtigstes Merkmal zur Abgrenzung des Vermögensgegenstandbegriffs die Einzelverwertbarkeit des in dem selbst geschaffenen Gut enthaltenen wirtschaftlichen Potenzials extrahieren. Ferner ist ein weiteres Merkmal die selbstständige Bewertbarkeit. Ein originäres Immaterialgut ist also abstrakt aktivierungsfähig, wenn es gem. § 246 Abs. 1 S. 1 HGB das Kriterium der Einzelverwertbarkeit erfüllt und konkret aktivierungsfähig, wenn sich gem. § 248 Abs. 2 S. 2 HGB keine Schwierigkeiten mit der Zurechnung von Herstellungskosten ergeben.[90] Dabei ist jedoch stets für jeden Einzelfall gesondert zu prüfen, ob diese Kriterien erfüllt sind und vom Vorliegen eines Vermögensgegenstandes ausgegangen werden kann.[91] Damit ist die Begriffsbestimmung des Vermögensgegenstands weder exakt deckungsgleich mit der Definition des Wirtschaftsgutes, die vom BFH entwickelt wurde und bspw. hinsichtlich der Beurteilung des derivativen Geschäfts- oder Firmenwerts einen deutlichen Unterschied zum handelsrechtlichen Verständnis aufweist, noch stimmt sie mit der Definition des Vermögenswertes nach IFRS überein, auf die in den Kapiteln 3.3.3.1.1 bis 3.3.3.1.3 noch näher eingegangen werden wird.[92]

3.2.3.1.2 Aktivierungszeitpunkt

Mit dem BilMoG wurde § 255 Abs. 2a HGB eingeführt, der spezifiziert, dass Herstellungskosten eines selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstandes die bei seiner Entwicklung entstehenden Aufwendungen sind. Diese Regelung sollte klarstellenden Charakter haben, denn in der Literatur war diskutiert worden, ob während der Entwicklungsphase auftretende Aufwendungen überhaupt aktivierungsfähig seien, da ggf. noch kein Vermögensgegenstand vorliege.
In der Begründung zu § 255 Abs. 2a HGB wird dazu angeführt, dass man im Zeitpunkt der Aktivierung - quasi ex ante - davon ausgehen können muss, dass ein

[90] Vgl. Schülke, Aktivierbarkeit selbstgeschaffener VG, DStR 2010, S. 996.
[91] Vgl. BMJ, RefE BilMoG v. 08.11.2007, S. 98.
[92] Vgl. Hennrichs, Immaterielle VG nach BilMoG-Enwurf, DB 2008, S. 537.

einzeln verwertbarer Vermögensgegenstand zur Entstehung gelangt.[93] Daraus wäre zu schließen, dass für eine Aktivierung noch kein Vermögensgegenstand vorliegen muss. Entgegen seiner Position im Gesetz, die impliziert, dass es sich bei § 255 Abs. 2a HGB um eine Bewertungsvorschrift handelt, wäre selbiger Paragraph bei dieser Interpretation dann eine Ansatzvorschrift, die das Vollständigkeitsgebot ergänzen würde. Läge allerdings bei einem in der Entwicklung befindlichen immateriellen Sachverhalt kein Vermögensgegenstand vor, so wäre auch für materielle, noch nicht fertig gestellte Sachverhalte, wie z. B. Anlagen im Bau und unfertige Erzeugnisse davon auszugehen, dass es sich bei diesen ebenfalls noch nicht um Vermögensgegenstände handelt. Ihr Ansatz in der Bilanz, wie er üblicherweise praktiziert wird, wäre insofern falsch, da der Ansatz von keiner *lex specialis* gerechtfertigt wird, sondern lediglich von der *lex generalis* des Vollständigkeitsgebots gem. § 246 HGB; § 255 Abs. 2a HGB ist nämlich grundsätzlich keine Ansatznorm. Eine derartige Neuinterpretation kann aber m. E. kaum vom Gesetzgeber beabsichtigt gewesen sein. Vielmehr ist davon auszugehen, dass mit § 255 Abs. 2a HGB lediglich die zuvor in der Literatur entbrannte Kontroverse hatte beendet werden sollen. Ziel des Gesetzgebers war es sicherlich nicht, eine Ansatzvorschrift für spezielle Beinahe-Vermögensgegenstände einzuführen. Ungeachtet der physischen Beschaffenheit eines Sachverhaltes muss als Aktivierungsvoraussetzung die Vermögensgegenstandseigenschaft gegeben sein.[94]

Da sich jedoch die Begründungen im RegE in dieser Hinsicht widersprechen, indem zu § 255 Abs. 2a HGB geäußert wird, dass auch Aufwendungen aktiviert werden sollen, die erst künftig einen Vermögensgegenstand bilden, es in der Begründung zu § 248 HGB aber heißt, dass für eine Aktivierung zu prüfen ist, ob das zu aktivierende Gut tatsächlich einen Vermögensgegenstand darstellt, muss für eine Beurteilung dieser Streitfrage auf die Vermögensgegenstandsdefinition vor dem Hintergrund geltender Bilanzierungsgrundsätze verwiesen werden.[95]

Wie in Kapitel 3.2.3.1.1 beschrieben, ist die Einzelverwertbarkeit zentrales Kriterium bei der Beurteilung, ob ein Vermögensgegenstand vorliegt. Dabei wird nach h. M. auch die Verarbeitung als verwertender Vorgang und daher hinreichendes Merkmal für einen Vermögensgegenstand angeführt.[96] Damit gibt es im Prinzip

[93] Vgl. BT-Drucks. 16/10067, v. 30.07.2008, S. 131.
[94] Vgl. Schülke, Aktivierbarkeit selbstgeschaffener VG, DStR 2010, S. 992.
[95] Vgl. Theile, Akzentverschiebung bei VG-Begriff?, WPg 2008, S. 1066f.
[96] Vgl. Kozikowski/Huber, in: Budde et al., Beck'scher Bilanzkomm., § 247 Rn. 377.

keine Zweifelsfragen mehr hinsichtlich der Vermögensgegenstandseigenschaft von immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens in der Entwicklung. Eine Aktivierbarkeit wäre in Analogie zur herrschenden Auffassung bei unfertigen Erzeugnissen und Anlagen im Bau gegeben.[97]

Entscheidend hierbei ist jedoch die Frage, ob das Prinzip der Unternehmensfortführung auch auf den Bilanzansatzfall anzuwenden ist und nicht nur auf den Bewertungsfall, wie es bisher aufgrund der Stellung des § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB zu sein scheint.[98] Dies ist zu bejahen, da durch den neu eingeführten Absatz 3 in § 246 HGB explizit auf die Going-Concern-Annahme verwiesen wird und diese daher auch auf die Ansatzvorschriften anzuwenden ist. Vor dem Hintergrund des Going-Concern kann eine Beurteilung hinsichtlich der Aktivierungsfähigkeit von Immaterialgütern in der Entwicklungsphase und unfertigen Anlagen abgegeben werden. Eine Aktivierung ist ungeachtet bestehender Unsicherheit vorzunehmen, wenn nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung davon auszugehen ist, dass das fragliche Gut einen Vermögensvorteil darstellt. Bei Zugrundelegen des Unternehmensfortführungsprinzips ist eine ex-ante-Entscheidung daher akzeptabel und der Vermögensgegenstandsbegriff als dynamisch aufzufassen. Es gibt also keine Akzentverschiebung bei der Definition des Vermögensgegenstandes.[99]

Damit ist der Aktivierungszeitpunkt nach HGB ähnlich dem nach IFRS. In der Regierungsbegründung wird zwar darauf hingewiesen, dass die Vermögensgegenstandsdefinition nach HGB sich von der Definition des Vermögenswertes nach IFRS unterscheide, die Ansatzkriterien der IFRS jedoch als Indiz für das Vorliegen eines Vermögensgegenstandes herangezogen werden könnten.[100] Fraglich und in der Literatur umstritten ist, ob die Kriterien des IAS 38 daher auch als Orientierungshilfe für die Bilanzierung nach HGB herangezogen werden sollen.[101] In der Praxis erscheinen Unterschiede zwischen HGB- und IFRS-Ansatz jedoch trotz der theoretisch fehlenden Übereinstimmung der beiden Konzepte unwahrscheinlich.[102] Außerdem müssten für eine genaue Bestimmung der Divergenz beide Konzepte

[97] Vgl. Hüttche, Selbst erstellte VG im Lichte des BilMoG, StuB 2008, S. 163.
[98] Vgl. Ballwieser, in: Castan u. a., Beck'sches Rechnungslegungshandbuch, Kap. B 131, Rn. 10.
[99] Vgl. Theile, Immaterielle VG – Akzentverschiebung bei VG-Begriff?, WPg 2008, S. 1066f.
[100] Vgl. Kozikowski/Huber, in: Budde et al., Beck'scher Bilanzkomm., § 247 Rn. 379.
[101] Zustimmend: Theile, Akzentverschiebung bei VG-Begriff?, WPg 2008, S. 1066f, ablehnend: Moxter, IFRS - Auslegungshilfe?, WPg 2009, S. 9.
[102] Vgl. Arbeitskreis der Schmalenbach-Gesellschaft, Bilanzierungsleitlinien, DB 2008, S. 1815, ebenso Seidel/Grieger/Muske Entwicklungskosten, BB 2009, S. 1287.

klar umrissen sein, was nicht der Fall ist.[103] Insofern ist eine Aktivierung möglich, wenn in Anlehnung an IAS 38 anhand eines Meilensteinkonzepts die technische Realisierbarkeit eines Projekts plausibel gemacht werden kann, die Absicht und sämtliche notwendigen Mittel zur Fertigstellung sowie die technische und organisatorische Fähigkeit zur Nutzung oder zum Verkauf vorhanden sind, ein Markt für das Immaterialgut besteht, künftige Nettozuflüsse wahrscheinlich sind und sich die Entwicklungskosten zuverlässig ermitteln lassen.[104]

Zwar gibt es in der Literatur auch abweichende Meinungen, die bspw. eine Aktivierungs vor Fertigstellung des Immaterialgutes ablehnen, da sie das Vorliegen der Vermögensgegenstandseigenschaft vor diesem Zeitpunkt verneinen.[105] Damit dürfte der Aktivierungszeitpunkt nach dieser Auffassung in der Regel auch erst nach dem maßgeblichen Aktivierungszeitpunkt nach IFRS liegen.[106]

Dieser Auffassung ist jedoch m. E. mit Verweis auf die Argumentation bezüglich der bilanziellen Behandlung von Anlagen im Bau und unfertigen Erzeugnissen nicht zu folgen.[107]

Bei der Frage, zu welchem Zeitpunkt angefallene Entwicklungskosten als selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstand aktiviert werden dürfen, erlangen für den HGB-Bilanzierer neue Betrachtungsweisen eine größere Bedeutung: Bereits eine Designidee - bspw. für ein neues Automobil - ist bei hinreichender Dokumentation ein aktivierbarer Vermögensgegenstand. Denn eine Verwertung durch Vermarktung außerhalb des Unternehmens wäre möglich. Zwar ist das Auto damit noch nicht vollständig entwickelt und mit Sicherheit strebt das Unternehmen eine „Durchentwicklung“ und die Schaffung eines „fertigen“ materiellen Vermögensgegenstandes an. Vor dem Hintergrund des eigentlichen Zieles des Unternehmers handelt es sich bei den Entwicklungskosten also um Aufwendungen für einen „unfertigen“ Vermögensgegenstand, die aber nichtsdestotrotz aktivierungsfähig sind.

[103] Vgl. Lüdenbach/Freiberg, Zweifelsfragen, BFuP 2009, S. 147.
[104] Vgl. Engel-Ciric, Abgrenzung von F&E – Praxisfragen, BC 2008, S. 83.
[105] Einer anderen Mindermeinung zufolge könne ein VG wiederum schon vorliegen, wenn die IFRS-Kriterien noch nicht erfüllt sind, da nach HGB keine explizite Detailregelung vorliegt und daher im Rahmen des Ermessens auch ein früherer Ansatzzeitpunkt gewählt werden könne, vgl. Dörner/Neubert, Fallstudie, IRZ 2008, S. 452.
[106] Vgl. Mindermann, Aktivierung selbst erstellter immaterieller VG, WPg 2008, S. 278.
[107] Vgl. Künkele/Koss, in: Petersen/Zwirner, BilMoG, Abschn. XII § 255 HGB, S. 442.

3.2.3.1.3 Unterscheidung zwischen Anschaffung und Herstellung

Nach BilMoG ist die Abgrenzung zwischen Anschaffung und Herstellung, die schon für § 248 Abs. 2 HGB a. F. relevant war, weiterhin von großer Bedeutung, denn die Herstellung ermöglicht eine Ermessensentscheidung, ob das Aktivierungswahlrecht ausgeübt werden soll, während erworbene immaterielle Vermögensgegenstände weiterhin zwingend aktiviert werden müssen.[108] Für die Abgrenzung ist die Beurteilung der Übernahme des Herstellungsrisikos maßgeblich.[109] Dies wird in IDW RS HFA 11[110] als Grundsatz für selbst erstellte Software dargelegt und kann auch auf andere originäre immaterielle Vermögensgegenstände angewendet werden. Unproblematisch sind sowohl reine Eigenherstellung als auch Fremdherstellung ohne Mitwirkung des Auftraggebers[111], denn im zweiten Fall liegt eindeutig ein Anschaffungsvorgang vor. Erfolgt jedoch die Herstellung durch einen Dritten, aber trägt der Auftraggeber das Herstellungsrisiko, handelt es sich um einen Herstellungsvorgang beim Auftraggeber. Trägt der Auftragnehmer das Herstellungsrisiko, ist der Herstellungsvorgang dem Auftragnehmer zuzurechnen, der Auftraggeber hingegen macht eine Anschaffung.[112]

Werden zur Herstellung eines Immaterialgutes bestimmte Teile im Rahmen eines Kauf- oder Werkvertrags angeschafft, sind die zugehörigen Anschaffungskosten nur dann eigenständig zu aktivieren, wenn sie nicht durch die Verbindung mit dem herzustellenden Immaterialgut untergehen, sondern auch künftig noch einer selbstständigen Nutzung zugänglich sind. Ansonsten sind sie den Herstellungskosten zuzurechnen.[113]

3.2.3.1.4 Zurechnung zu Anlage- oder Umlaufvermögen

§ 247 Abs. 1 HGB schreibt den getrennten Ausweis von Anlage- und Umlaufvermögen in der Bilanz vor. Diese Unterscheidung wirkt sich bei immateriellen Vermögensgegenständen zum einen auf den Bilanzansatz generell, und zum anderen auf die Folgebewertung aus, die je nach Zuordnung verschieden ausfällt.

---

[108] Vgl. Laubach/Kraus/Bornhofen, HGB-Modernisierung durch das BilMoG, DB 2009, S. 21, ebenso Künkele/Koss, in: Petersen/Zwirner, BilMoG, Abschn. XII § 255 HGB, S. 444.
[109] Vgl. Ellrott u. a., in: Budde et al., Beck'scher Bilanzkommentar, § 255 Rn. 37.
[110] Vgl. IDW, IDW RS HFA 11, FN-IDW 7/2010, S. 304.
[111] Ebenso eindeutig wie bei erst genanntem ein Herstellungsvorgang vorliegt, ist zweit genanntes eindeutig ein Anschaffungsvorgang.
[112] Vgl. Laubach/Kraus/Bornhofen, HGB-Modernisierung durch das BilMoG, DB 2009, S. 21.
[113] Vgl. IDW, IDW RS HFA 11, FN-IDW 2010, S. 304.

Gem. § 247 Abs. 2 HGB gehören zum Anlagevermögen sämtliche Vermögensgegenstände, deren Bestimmung es ist, dem Geschäftsbetrieb dauerhaft zu dienen.[114] Somit wird bei der Gliederung der Bilanz auf die Zweckbestimmung von Vermögensgegenständen abgestellt: Generell zählen zu den Vermögensgegenständen des Anlagevermögens Gebrauchsgüter, die mehrmals genutzt werden, während Verbrauchsgüter durch Einmalnutzung gekennzeichnet sind und zum Umlaufvermögen gehören.[115] In Ermangelung einer Legaldefinition für das Umlaufvermögen kann daher nur per Ausschlussverfahren eine Konkretisierung dieses Begriffs erreicht werden: Das Umlaufvermögen umfasst daher sämtliche Vermögensgegen-stände, welche dem Geschäftsbetrieb weder dauerhaft dienen, noch einen Rechnungsabgrenzungsposten darstellen.[116]

Das Aktivierungswahlrecht des § 248 Abs. 2 HGB findet lediglich Anwendung auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, während für solche des Umlaufvermögens unverändert eine aus dem Vollständigkeitsgebot des § 246 Abs. 1 HGB resultierende Aktivierungspflicht besteht. Die Frage, welche Norm einschlägig ist und ob ein immaterieller Vermögensgegenstand dem Anlage- oder Umlaufvermögen zuzuordnen ist, richtet sich lt. BFH-Urteil vom 20.09.1995 danach, unter welchen vertraglichen Bedingungen der Vermögensgegenstand entstanden ist. Verpflichtet sich bspw. ein Filmproduzent dazu, einen Film zu entwickeln und dem Auftraggeber sämtliche Schutzrechte an dem auftragsgemäß entwickelten Filmwerk endgültig zu überlassen, stellt dies eine Auftragsproduktion dar. Dabei ist ferner zwischen echter und unechter Auftragsproduktion zu unterscheiden. Beruhen die Urheberrechte auf eigenen unternehmerischen Entscheidungen des Filmproduzenten i. R. d. vertraglichen Vereinbarungen mit dem Auftraggeber, liegt echte Auftragsproduktion vor. Die Schutzrechte sind in der Person des Filmproduzenten als Hersteller entstanden und bei ihm als Umlaufvermögen zu bilanzieren, da sie einen Vermögensgegenstand darstellen und nicht darauf ausgelegt sind, dauerhaft dem Geschäftsbetrieb zu dienen. Bei der unechten Auftragsproduktion trägt der Auftraggeber das Herstellungsrisiko und wird somit zum Hersteller, der Filmproduzent fungiert als bloßer Dienstleister und es entsteht bei ihm kein selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstand.[117]

[114] Vgl. Laubach/Kraus/Bornhofen, HGB-Modernisierung durch das BilMoG, DB 2009, S. 21.
[115] Vgl. Kahle/Dahlke, in: v. Wysocki/Schulze-Osterloh, HDJ, Abt. II/2, Rn. 1.
[116] Vgl. Ellrott, in: Budde et al., Beck'scher Bilanzkommentar, § 247 Rn. 350ff.
[117] Vgl. BFH v. 20.09.1995, BStBl II 1997, 320.

Vereinbart der Filmproduzent jedoch mit dem Auftraggeber eine lizenzmäßig örtlich und zeitlich begrenzte Überlassung des mit den Schutzrechten verbundenen Films, stellen die Urheberrechte selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens dar und unterliegen damit dem Aktivierungswahlrecht des § 248 Abs. 2 HGB.

3.2.3.2 Bilanzierung der Höhe nach

3.2.3.2.1 Zugangsbewertung

Sofern die Ansatzfähigkeit von originären immateriellen Vermögensgegenständen bejaht werden kann, stellt sich die Frage nach der Bewertung. Gem. § 255 Abs. 2a HGB sind originäre immaterielle Vermögensgegenstände mit ihren bei der Entwicklung angefallenen Aufwendungen zu bewerten, wobei durch Verwendung des Begriffs „Aufwendungen“ deutlich ist, dass pagatorische Kosten gemeint sind.[118] Diese umfassen gem. § 255 Abs. 2 S. 2 HGB die Einzel- und variablen Gemeinkosten. Die Untergrenze der Herstellungskosten enthält also zwingend folgende Bestandteile: Materialkosten, Fertigungskosten, Sonderkosten der Fertigung, angemessene Teile der Material- und Fertigungsgemeinkosten und den durch die Fertigung veranlassten Werteverzehr des Anlagevermögens.[119] Mit dieser Anhebung der Wertuntergrenze durch das BilMoG wollte der Gesetzgeber die handelsrechtliche Herstellungskostenuntergrenze an die steuerliche Wertuntergrenze[120] angleichen, und zwar unter gleichzeitiger Annäherung an den produktionsbezogenen Vollkostenbegriff der IFRS.[121]

Wahlbestandteile der Herstellungskosten originärer immaterieller Vermögensgegenstände sind gem. § 255 Abs. 1 S. 3 HGB angemessene Teile der Verwaltungskosten und auf den Herstellungszeitraum entfallende Aufwendungen für freiwillige Sozialleistungen des Betriebs.

Fremdkapitalzinsen gehören gem. § 255 Abs. 3 HGB zwar grundsätzlich nicht zu den Herstellungskosten. Es besteht aber ein Ansatzwahlrecht, sofern sie zur Ob-

[118] Vgl. IDW, WP Handbuch, Rn. E 269.
[119] Vgl. Mäder/Ehret, Bewertung selbst erstellter Software, BC 2009, S. 16f.
[120] Das BMF-Schreiben v. 12.03.2010, BStBl. I 2010, S. 653, Rn. 8 schreibt steuerrechtlich den Vollkostenansatz vor, der auch Verwaltungskosten o. ä. enthält; dies ist aber erst umzusetzen, sobald die Neuregelung in den EStR veröffentlicht wird. Insofern werden die Wertuntergrenzen in Handels- und Steuerrecht zukünftig wieder auseinanderfallen
[121] Vgl. Künkele/Koss, in: Petersen/Zwirner, BilMoG, Abschn. XII. § 255 HGB, S. 434.

jektfinanzierung dienen, d. h. in einem zeitlichen und sachlichen Bezug zur Finanzierung der Herstellung eines Vermögensgegenstandes anfallen.[122]

Schwierigkeiten ergeben sich bei der Kostenzurechnung. Das HGB lässt offen, ob Ausgaben, die ursprünglich als Aufwand erfasst worden waren, da sie die Ansatzvoraussetzungen noch nicht erfüllt hatten, nachaktiviert werden dürfen. Nach h. M. ist es hierbei sachgerecht, in Analogie zu den IFRS eine rückwirkende Nachaktivierung zu verneinen. Denn eine ergebnisneutrale Nachaktivierung wäre ein Verstoß gegen den Bestandsschutz der Vorjahresabschlüsse. Außerdem ist eine Nachaktivierung auch mit Blick auf das Kongruenzprinzip abzulehnen, da bereits aufwandswirksam gewordene Sachverhalte infolge der Nachaktivierung nochmals zu Aufwendungen in Form von Abschreibungen führen würden. Eine ergebniswirksame Nachaktivierung ist ebenso nicht sachgerecht, da sie die Darstellung der Ertragslage im Geschäftsjahr der Nachaktivierung stark verzerren würde. Ferner erscheint es auch schlüssig, Aufwand erst dann als Herstellungskosten aktivieren zu können, wenn ein Vermögensgegenstand vorliegt, weshalb sich insofern hier keine Unterschiede zu den IFRS ergeben.[123]

Hinsichtlich nachträglicher Herstellungskosten bzw. „nachträglicher Entwicklungskosten“ findet sich im Gesetz keine explizite Regelung. Grundsätzlich ist zwischen Ausgaben zur Erweiterung bzw. wesentlichen Verbesserung und reinen Erhaltungsaufwendungen zu differenzieren. Ausgaben zur Aufrechterhaltung der Funktionsfähigkeit sind sofort als Aufwand zu erfassen, Erweiterungsaufwendungen sind hingegen aktivierungsfähig und dem Buchwert des ursprünglichen Vermögensgegenstandes hinzuzurechnen, sofern sie den Herstellungskostenbegriff erfüllen.[124] Für Abgrenzungsfragen kann auf in diesem Zusammenhang etablierte GoB zurückgegriffen werden, da sich bei selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen keine spezifischen Aspekte ergeben. Gleichwohl dürfte die Abgrenzungsproblematik mit größerer Schärfe auftreten, da bspw. neue Technologien kontinuierlichen Weiterentwicklungsprozessen unterworfen sind und es im Ermessen des Unternehmens liegt, inwieweit es sich dabei um wesentliche und damit aktivierungsfähige Verbesserungen handelt.[125]

---

[122] Vgl. IDW, WP Handbuch, Rn. E 271.

[123] Vgl. Arbeitskreis der Schmalenbach-Gesellschaft, Bilanzierungsrichtlinien, DB 2008, S. 1819, ebenso Laubach/Kraus/Bornhofen, HGB-Modernisierung durch das BilMoG, DB 2009, S. 23 sowie Kreher et al., Umsetzung HGB-Modernisierung, DB Beilage 5/2009, S. 106.

[124] Vgl. Mäder/Ehret, Bewertung selbst erstellter Software, BC 2009, S. 17.

[125] Vgl. Arbeitskreis der Schmalenbach-Gesellschaft, Bilanzierungsleitlinien, DB 2008, S. 1819.

3.2.3.2.2 Folgebewertung

In den Berichtsperioden, die auf den erstmaligen Aktivierungszeitpunkt folgen, bleibt die Zugangsbewertung die Bewertungsgrundlage für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände. Insofern werden die selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände wie materielle behandelt und sind gem. § 253 HGB mit den ursprünglichen Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen anzusetzen. Somit bilden die historischen Herstellungskosten die Wertobergrenze, eine Neubewertung zum Stichtag ist nicht zulässig.[126]

Abschreibungen sind in den Fällen vorzunehmen, in denen die Nutzungsdauer zeitlich begrenzt ist, wobei davon auszugehen ist, dass dies beim Großteil der Vermögensgegenstände gegeben ist. Selbst wenn die Nutzungsdauer „unbestimmt“ ist, ist nach h. M. eine planmäßige Abschreibung erforderlich, da grundsätzlich eine Begrenzung unterstellt wird, worin ein Unterschied zu den IFRS besteht, wie in Kapitel 3.3.3.2.2 gezeigt werden wird. Zwar können sich immaterielle Vermögensgegenstände durch eine unbestimmte Nutzungsdauer auszeichnen und daher keiner planmäßigen Abschreibung unterliegen, was bspw. im Steuerrecht bei einer Domain der Fall ist. Häufig wird aber aufgrund des Vorsichtsprinzips die Annahme getroffen, dass auch unbefristete Rechte nur für einen begrenzten Zeitraum Nutzen stiften, weshalb z. B. bei unbefristeten Wegerechten zwar grundsätzlich von einer unbegrenzten Nutzungsdauer ausgegangen wird, aber dennoch ein planmäßige Abschreibung vorgenommen wird. Was für eine Nutzungsdauer in solchen Fällen für die Abschreibung zu Grunde gelegt werden soll, muss mangels gesetzlicher Vorgaben vom Unternehmen selbst eingeschätzt werden.[127]

Kaum Schwierigkeiten bereitet die Beurteilung der Nutzungsdauer von selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen, die vertraglich oder gesetzlich befristet sind, wie bspw. gewerbliche Schutzrechte. Die vertragliche Befristung dient aber lediglich als Obergrenze für die zu bestimmende Nutzungsdauer, denn aufgrund technischen Fortschritts kann eine patentierte Erfindung durchaus schon vor Ende der Schutzfrist überholt sein. Daher ist die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer regelmäßig kürzer als der vertraglich oder gesetzlich festgelegte

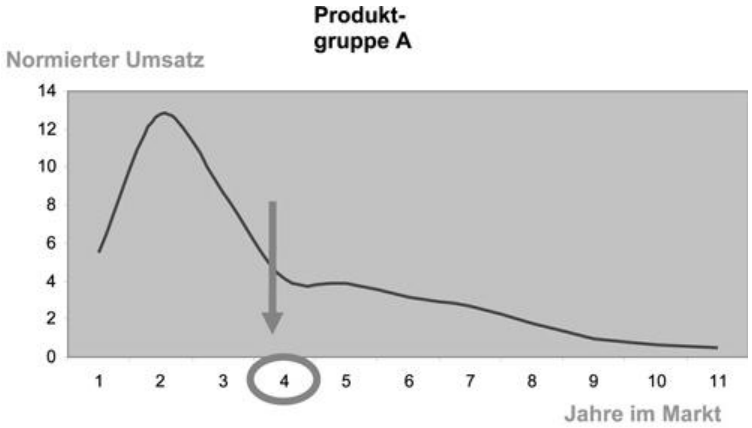
[126] Vgl. Laubach/Kraus/Bornhofen, HGB-Modernisierung durch das BilMoG, DB 2009, S. 23, ebenso Hennrichs Immaterielle VG nach BilMoG-Enwurf, DB 2008, S. 541 sowie Dobler/Kurz, Kritische Würdigung, in: KoR 2008, S. 490.

[127] Vgl. Arbeitskreis der Schmalenbach-Gesellschaft, Bilanzierungsleitlinien, DB 2008, S. 1819f.

Zeitraum. Allerdings dürfte die Ermittlung der individuellen betrieblichen Nutzungsdauer in den meisten anderen Fällen in der Praxis wegen der Individualität der selbst geschaffenen Immaterialgüter Probleme bereiten und basiert daher weitgehend auf Schätzungen.[128] Diese sollten vorsichtig vorgenommen werden; bei Unsicherheit ist eine kürzere Nutzungsdauer zu bevorzugen.[129]

Relevanz für die Nutzungsdauerbestimmung haben sowohl technische Abnutzung als auch wirtschaftliche Entwertung. Es empfiehlt sich, die Schätzung auf Erfahrungswerte zu stützen. Es kann bspw. der durchschnittliche Produktlebenszyklus aus historischen Entwicklungsprodukten als Grundlage der Nutzungsdauerermittlung dienen. Oft bezieht sich der Produktlebenszyklus aber auf eine homogene Produktgruppe, nicht nur auf ein einzelnes Produkt. Um auch in solchen Fällen eine vorsichtige Ermittlung der Nutzungsdauer zu gewährleisten, sollte nicht die Gesamtdauer des Zyklus verwendet werden, sondern der gewichtete Wert zwischen erstem Rückgang der Nutzung und Marktaustritt, was in Abb. 2. am Beispiel des Produktlebenszyklus einer fiktiven homogenen Produktgruppe anschaulich gemacht wird.

Abbildung 2: ***Ableitung der Nutzungsdauer anhand Umsatzerfolg / Produktlebenszyklus einer homogenen Produktgruppe***



Quelle: Seidel/Grieger/Muske, Entwicklungskosten, BB 2009, S. 1290.

Die nutzungsorientierte planmäßige Abschreibung sollte erst nach Fertigstellung des Entwicklungsprojektes, d. h. bei Nutzungsbeginn erfolgen. Dies ist insofern relevant, als ein originärer immaterieller Vermögensgegenstand, wie in Kapitel 3.2.3.1.2 erläutert, schon vor Fertigstellung aktivierungsfähig sein kann. Hinsicht-

[128] Vgl. Küting/Pfirmann/Ellmann, Bilanzierung selbsterstellter VG, in: KoR 2008, S. 694.
[129] Vgl. Arbeitskreis der Schmalenbach-Gesellschaft, Bilanzierungsleitlinien, DB 2008, S. 1819.

lich der Methode gibt es keine gesetzliche Normierung und in der Literatur finden sich Verfechter der degressiven wie der linearen Methode.[130] M. E. erscheint die degressive Methode aufgrund des wirtschaftlichen Nutzenverlaufs sachgerecht, da das wirtschaftliche und technologische Umfeld der Branchen, bei denen selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens eine große Rolle spielen, meist rasanten Änderungen unterworfen ist. So kann m. E. bei originären immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens in schnelllebigen Hochtechnologie-Branchen häufig davon ausgegangen werden, dass sie vor allem im ersten Jahr bzw. in den ersten Jahren nach ihrer Fertigstellung einen hohen Nutzen erwirtschaften. Dieser sinkt jedoch im Zeitablauf, da bspw. die auf einer selbst entwickelten Software basierenden Produkte durch optimierte Produkte oder Neuentwicklungen aus dem Markt gedrängt werden und somit auch das originäre immaterielle Anlagengut nur noch einen geringen oder keinen Nutzen mehr stiftet.

Ferner ist bei einer voraussichtlich dauerhaften Wertminderung eine außerplanmäßige Abschreibung vorzunehmen. Dabei soll auf einen Zeitwert abgestellt werden, der dem Marktwert entspricht. Auch dies dürfte in der Praxis problembehaftet sein, da Marktwerte für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände, die sich gerade durch ihre Individualität auszeichnen, regelmäßig nicht verfügbar sein dürften.[131] Die Werthaltigkeitsprüfung stellt daher eine echte Herausforderung für ein Unternehmen dar und macht u. U. eine eigene Funktion mit enormem Methodenwissen und umfassendem Informationsstand erforderlich. Hinsichtlich der Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes sei auf IDW S 5 verwiesen, der übliche Bewertungsmethoden für immaterielle Vermögensgegenstände – marktpreisorientierte, kapitalwertorientierte und kostenorientierte – enthält und daher wertvolle Hinweise enthält, auch wenn sich dessen Anwendungsbereich nicht explizit auf § 253 Abs. 3 S. 3 HGB erstreckt.[132]

[130] Pro degressive Methode: Küting/Pfirmann/Ellmann, Bilanzierung selbsterstellter VG, in: KoR 2008, S. 695, pro lineare Methode: Seidel/Grieger/Muske, Entwicklungskosten, BB 2009, S. 1289.
[131] Vgl. Pfaff/Nagel/Wittkowski, in: Pfaff/Osterrieth, Lizenzverträge, Komm., Abschn. A, Rn. 433.
[132] Vgl. Seidel/Grieger/Muske, Entwicklungskosten, BB 2009, S. 1290.

3.2.4 Konsequenzen aus der Inanspruchnahme des Aktivierungswahlrechts

3.2.4.1 Ansatzstetigkeit

§ 252 Abs. 1 Nr. 6 HGB enthält das Stetigkeitsprinzip, das mit dem BilMoG verschärft wurde. Stellte diese Norm im alten Recht noch eine „Soll-Vorschrift“ dar, die nach h. M. bei Ansatzmethoden nicht zwingend beachtet werden musste, stellt die neue Gesetzesfassung klar, dass zum Zwecke der besseren Vergleichbarkeit von Abschlüssen und zur Begrenzung von Manipulationsspielräumen Ansatzmethoden nun zwingend beibehalten werden müssen.[133] Nimmt ein Unternehmen also das Ansatzwahlrecht für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände in Anspruch, ist es in künftigen Perioden grundsätzlich an die getroffene Entscheidung gebunden.[134]

3.2.4.2 Steuerliche Implikationen

Wie im Gesetzesentwurf beabsichtigt ist im Hinblick auf das Aktivierungswahlrecht des § 248 Abs. 2 HGB Steuerneutralität gewahrt. Gem. § 5 Abs. 2 EStG ist ein Ansatz immaterieller Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens nämlich weiterhin untersagt, sofern sie nicht entgeltlich erworben wurden, weshalb sich eine Inanspruchnahme in der Handelsbilanz nicht auf die effektive Steuerlast auswirkt. Da es sich um ein Aktivierungswahlrecht handelt, kann das Auseinanderfallen von Handels- und Steuerbilanz insofern durch einschlägige Nichtinanspruchnahme verhindert werden. Wird jedoch das Wahlrecht ausgeübt, resultiert daraus ab dem Jahr des Ansatzes von Entwicklungskosten die Pflicht zur Bildung und Fortentwicklung passiver latenter Steuern.

Ferner ist zu beachten, dass sich Differenzen zwischen Handels- und Steuerbilanz ergeben können, wenn Abschreibungen auf aktivierte selbst geschaffene Vermögensgegenstände bei der Aktivierung eines anderen Vermögensgegenstandes in dessen Herstellungskosten einbezogen werden. In den meisten Fällen gehen diese Abschreibungen in die Herstellungskosten von Vorratsvermögen ein, das laufend verkauft wird. Daher entstehen Differenzen zwischen Handels- und Steuerbilanz, auf die insofern passive latente Steuern gebildet werden müssen, nur, wenn zum Stichtag noch entsprechende Vorräte vorhanden und bilanziert sind.

[133] Vgl. Hennrichs, Immaterielle VG nach BilMoG-Enwurf, DB 2008, S. 541.
[134] Vgl. Velte/Sepetauz, Ansatzwahlrecht Immaterielle, BC 2010, S. 350.

Werden die Abschreibungen aber in die Herstellungskosten eines Vermögensgegenstandes des Anlagevermögens einbezogen, ist zu beachten, dass im Geschäftsjahr dieser Aktivierung der Posten für passive latente Steuern zunächst unberührt bleibt.[135] Eine Anpassung der ursprünglich gebildeten passiven Steuerlatenzen an diesen Vorgang erfolgt insofern erst, wenn sich die in den handelsrechtlichen Wertansatz des Vermögensgegenstandes des Anlagevermögens einbezogenen, auf selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände entfallenden Abschreibungen in den Folgeperioden durch planmäßige Abschreibungen des Anlagengutes wieder mindernd auf das handelsrechtliche Ergebnis auswirken.[136]

3.2.4.3 Ausschüttungs- und Abführungssperre

Der handelsrechtliche Jahresabschluss soll nach BilMoG nicht nur gestiegenen Informationsanfordernissen genügen, sondern auch weiterhin dem Gläubigerschutz Rechnung tragen und als Ausschüttungsbemessungsgrundlage dienen. Diese spannungsvolle Zielsetzung veranlasste den Gesetzgeber zu einer Kompromisslösung, nämlich der Einführung einer Ausschüttungssperre für Gewinne aus der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände, die in § 268 Abs. 8 HGB kodifiziert ist und für Kapitalgesellschaften sowie nach h. M. auch für Personenhandelsgesellschaften i. S. d. § 264a HGB[137] Gültigkeit hat, da es bei einer Personengesellschaft dieser Ausprägung im Unterschied zur „klassischen“ Personengesellschaft an einer natürlichen Person fehlt, die (un)mittelbar als Vollhafter fungiert und somit die Gläubigerinteressen hinreichend schützt.[138]
Denn aufgrund der Unsicherheit hinsichtlich ihrer Objektivierbarkeit und ihres tatsächlichen Wertes rechtfertigt die Bilanzposition der selbstgeschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände nach Ansicht des Gesetzgebers keine höhere Gewinnausschüttung.[139] Daher dürfen gem. § 268 Abs. 8 HGB Gewinne nur ausgeschüttet werden, wenn die nach der Ausschüttung verbleibenden frei verfügbaren Rücklagen zuzüglich eines Gewinnvortrags und abzüglich eines Verlustvortrags

[135] Zwar verringern sich die passiven latenten Steuern, die auf den selbst geschaffenen Vermögensgegenstand entfallen, aufgrund der planmäßigen Abschreibung desselben. Zugleich ergibt sich aber in Höhe der Abschreibung eine neue Differenz zwischen Handels- und Steuerbilanz hinsichtlich des Wertansatzes des Anlagengutes, für die passive latente Steuern abgegrenzt werden müssen, weshalb sich saldiert zunächst keine Veränderung der passiven Steuerlatenz ergibt.
[136] Küting/Pfirmann/Ellmann, Bilanzierung selbsterstellter VG, in: KoR 2008, S. 696.
[137] Häufigster Anwendungsfall ist die GmbH & Co. KG, die faktisch haftungsbeschränkt ist.
[138] Vgl. Wehrheim/Rupp, Geltungsbereich des § 268 Abs. 8 HGB, DB 2009, S. 358.
[139] Vgl. Ellrott/Huber, in: Budde et al., Beck’scher Bil.komm., § 268 Abs. 8, Rn. 140.

mindestens den insgesamt angesetzten Beträgen abzüglich hierfür gebildeter passiver latenter Steuern entsprechen.

Diese Sperre gilt analog auch bei Vorliegen einer Organschaft. § 301 S. 1 AktG wurde durch BilMoG neu gefasst und enthält nun die Regelung, dass bei Vorliegen eines Ergebnisabführungsvertrages bei einer abhängigen Gesellschaft die Beträge, die gem. § 268 Abs. 8 HGB einer Ausschüttungssperre unterliegen, auch gegen eine Abführung an die herrschende Gesellschaft gesperrt sind. Auch hier spiegelt sich der Gläubigerschutzgedanke wider, da Beträge, die nicht an die Gesellschafter oder Inhaber ausgeschüttet werden dürfen, für Zwecke der Kapitalerhaltung auch nicht der herrschenden Gesellschaft zufließen sollen.[140]

3.2.5 Ausweis sowie Angaben in Anhang und Lagebericht

Für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens wurde in das Gliederungsschema des § 266 Abs. 2 HGB unter A.I.1 ein gesonderter Posten „Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte“ eingefügt.[141] Diese Bilanzposition ist verhältnismäßig unpräzise, da noch nicht fertig gestellte originäre immaterielle Vermögensgegenstände nicht analog zu dem Vorgehen bei „Anlagen im Bau“ in einem eigenen Untergliederungspunkt ausgewiesen werden, sondern in der Gesamtsumme aufgehen.

Wird das Aktivierungswahlrecht des § 248 Abs. 2 HGB in Anspruch genommen, ist im Anhang gem. § 285 Nr. 22 HGB der Gesamtbetrag der F&E-Kosten des Geschäftsjahres sowie der davon auf die originären immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens entfallende Betrag anzugeben, wobei kleine Kapitalgesellschaften i. S. d. § 267 Abs. 1 HGB von dieser Pflichtangabe befreit sind. Ansonsten gibt es keine spezifischen Vorschriften zur Berichterstattung, weshalb die allgemeinen Vorschriften des § 284 Abs. 2 Nr. 1 HGB zu beachten sind.[142] Insofern sollte für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände die Wahl der Abschreibungsmethode und die Bestimmung der Nutzungsdauer angegeben werden. Ferner fallen immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens unter die Berichterstattungspflicht des Anlagespiegels, wo deren Entwicklung anhand von historischen Herstellungskosten, Zugängen, Abgängen sowie Zu- und

[140] Vgl. Hüffer, in: Beck’sche Kurz-Komm. AktG, § 301 AktG, Rn. 5.
[141] Vgl. Laubach/Kraus/Bornhofen, HGB-Modernisierung durch das BilMoG, DB 2009, S. 20.
[142] Vgl. Rossmanith/Funk/Eha, Analyse IFRS, IFRS for SMEs, HGB, KoR 2010, S. 308.

Abgängen bei den Abschreibungen und kumulierten Abschreibungen zu zeigen ist.[143]

Auch im Lagebericht soll gem. § 289 Abs. 2 Nr. 3 HGB auf selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände eingegangen werden, wobei v. a. Umfang und Inhalt der F&E-Aufwendungen beschrieben werden sollen; zahlenmäßige Angaben sind nicht zwingend erforderlich. Vorstellbar wären auch Angaben über Investitionen im F&E-Bereich sowie über bestehende F&E Einrichtungen und darin tätige Mitarbeiter.[144]

Gem. § 285 Nr. 28 HGB ist auch hinsichtlich der ausschüttungsgesperrten Beträge eine Anhangangabe erforderlich. Dabei ist eine Aufgliederung zu erstellen, die zeigt, inwieweit die Ausschüttungssperre auf Beträge aus der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, aus der Aktivierung latenter Steuern sowie aus der Aktivierung von Vermögensgegenständen zum beizulegenden Zeitwert entfällt.[145]

3.3 Originäre immaterielle Vermögenswerte in den IFRS

3.3.1 Aktivierungsgebot

Gem. IAS 38 sind Entwicklungskosten bei Vorliegen aller, im Folgenden beschriebenen relevanten Kriterien zwingend als selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände in der Bilanz anzusetzen.[146]

Die Prüfung, ob alle Kriterien vorliegen, erfolgt auf drei Stufen. Im ersten Schritt wird die abstrakte Aktivierungsfähigkeit geprüft. Dabei wird analysiert, ob bei den fraglichen Entwicklungskosten ein Vermögenswert i. S. d. IFRS vorliegt. Daraufhin muss überprüft werden, ob auch die zusätzlichen Ansatzkriterien der IAS 38.21-IAS 38.23 erfüllt sind und somit konkrete Bilanzierungsfähigkeit gegeben ist. Abschließend müssen bei Entwicklungskosten auch die ergänzenden Ansatzkriterien des IAS 38.57 für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte erfüllt sein.

3.3.2 Aktivierungsverbot

Nach IAS 38.63 gilt unabhängig von der Abgrenzung zwischen Forschung und Entwicklung sowie den im Folgenden beschriebenen Ansatzkriterien für Entwick-

[143] Vgl. Kuhner, in: v. Wysocki/ Schulze-Osterloh, HDJ, Abt. II/1, Rn. 408.
[144] Vgl. Weinand/Wolz, F&E im Mittelstand, KoR 2010, S. 134.
[145] Vgl. Gelhausen/Althoff, Ausschüttungs-/abführungsgesperrte Beträge II, WPg 2009, S. 635
[146] Vgl. IASB, IAS 38.18f.

lungskosten ein Ansatzverbot für folgende Werte (*items*), sofern diese selbst erstellt wurden: Marken- und Warenzeichen, Druck- und Verlagsrechte, Kundenlisten und -beziehungen sowie ähnliche Werte. Nach Auffassung des IASB können solche Aufwendungen nämlich nicht eindeutig von Aufwendungen abgegrenzt werden, die der Entwicklung des ganzen Unternehmens dienen.[147]

Hieran zeigt sich wiederum die Annäherung des deutschen Handelsrechts an die IFRS, denn mit derselben Begründung wurde der Ausnahmenkatalog des IAS 38.63 in § 248 Abs. 2 S. 2 HGB übernommen.[148] Diese Ausnahmen bedeuten jedoch auch, dass die für viele Unternehmen immer wichtiger werdenden Werte wie Marken und Kundenbeziehungen nur angesetzt werden können, sofern sie mittelbar im Zuge eines Unternehmenskaufes oder unmittelbar - also entgeltlich - erworben wurden.[149]

3.3.3 Probleme bei der Abgrenzung aktivierungsfähiger Entwicklungskosten

3.3.3.1 Bilanzierung dem Grunde nach

3.3.3.1.1 Definition des Vermögenswertes

Anders als das deutsche Handelsrecht definieren die IAS den Begriff des Vermögenswertes bzw. *asset* im Framework explizit. Gem. IAS F.49a stellt ein Vermögenswert eine Ressource dar, die als Ergebnis einer in der Vergangenheit liegenden Transaktion *(past transaction)* in der Verfügungsmacht *(control)* eines Unternehmens steht.[150] Das impliziert, dass die alleinige Erwartung einer Transaktion aufgrund einer Absichtserklärung oder der schuldrechtliche Anspruch auf eine Lieferung keinen Vermögenswert bildet. Insofern werden auch hier schwebende Geschäfte nicht bilanziert. Von der Ressource wird außerdem erwartet, dass dem Unternehmen durch sie in der Zukunft ein wirtschaftlicher Nutzen *(future economic benefit)* zufließt. Konkret heißt dies, dass das Gut die Fähigkeit haben muss, entweder direkt oder indirekt den Zahlungsmittelbestand bzw. den Bestand an Zahlungsmitteläquivalenten eines Unternehmens zu erhöhen, z. B. aufgrund seiner

[147] Vgl. Böcking/Wiederhold, in: Hennrichs/Kleindiek/Watrin, IFRS-Komm., IAS 38, Rn. 65.
[148] Vgl. Hoffmann, in: Lüdenbach/Hoffmann, IFRS-Kommentar, § 13 Rn. 32.
[149] Vgl. Castedello/Beyer, Steuerung immaterieller Werte, BFuP 2009, S. 154.
[150] Vgl. Hayn/Graf Waldersee, IFRS/HGB/HGB-BilMoG-Synopse, S. 66.

Nutzbarkeit im Produktionsprozess oder der Eintauschbarkeit gegen andere *assets*.[151]

Sind diese Voraussetzungen kumulativ erfüllt, so ist für das fragliche Gut eine *abstrakte Bilanzierungsfähigkeit* gegeben.[152]

Ein Bilanzansatz, d. h. *konkrete Bilanzierungsfähigkeit*, ist dann möglich, wenn es als wahrscheinlich (*probable*) angesehen werden kann, dass dieser künftige wirtschaftliche Vorteil dem Unternehmen zufließt, und sofern die Anschaffungs- oder Herstellungskosten (*cost*) oder ein anderer Wert (*value*) für die Ressource verlässlich ermittelt werden können.[153]

3.3.3.1.2 Definition des immateriellen Vermögenswertes

Die im vorherigen Absatz beschriebenen allgemeinen Definitionskriterien nach IAS sind in F.49-59 niedergelegt, die Ansatzkriterien in F.82-90. Auf diese ist jedoch nur dann zurückzugreifen, wenn die anzuwendenden IAS keine eigenen Regelungen enthalten. In den einzelnen Standards werden zwar überwiegend dieselben Definitions- und Ansatzkriterien festgelegt wie im Framework, jedoch werden häufig exaktere Spezifizierungen für die jeweiligen Sachverhalte gegeben. Dies ist auch bei den immateriellen Vermögensgegenständen der Fall. Abstrakte Bilanzierungsfähigkeit ist dann gegeben, wenn ein Gut alle Kriterien des IAS 38.8 erfüllt.

Diese Kriterien umfassen zunächst die allgemeinen Definitionskriterien für einen Vermögenswert wie sie auch im Framework festgelegt sind, d. h. die Ressource muss in der Verfügungsmacht des Unternehmens stehen und zukünftig Nutzenzufluss generieren.

Ferner enthält IAS 38.8 die allgemeine Kennzeichnung eines *intangible asset*. Danach muss ein immaterieller Vermögenswert ein „identifizierbarer, nicht monetärer Vermögenswert ohne physische Substanz“ sein.

Bei kumulativem Vorliegen all dieser Kriterien ist eine *abstrakte Bilanzierungsfähigkeit* gegeben.[154]

Das Kriterium der Identifizierbarkeit ist von zentraler Bedeutung, denn es verlangt, dass ein Immaterialgut vom Geschäft- oder Firmenwert, dem sogenannten *goodwill,* unterscheidbar sein muss, um einen *intangible asset* darzustellen.[155]

---

[151] Vgl. Adler/Düring/Schmaltz, Komm. Internationale Rechnungslegung, Abschn. 1 Rn. 147-149.
[152] Vgl. Lüdenbach/Freiberg, Zweifelsfragen, BFuP 2009, S. 131.
[153] Vgl. Adler/Düring/Schmaltz, Komm. Internationale Rechnungslegung, Abschn. 1 Rn. 150.
[154] Vgl. Castedello/Beyer, Steuerung immaterieller Werte, BFuP 2009, S. 153.

Das Kriterium der Identifizierbarkeit ist erfüllt, wenn ein Immaterialgut separierbar ist, d. h. wenn es getrennt vom Unternehmen verkauft, übertragen, lizenziert, vermietet oder getauscht werden kann, wobei dies einzeln, in Verbindung mit einem Vertrag, Vermögenswert oder einer Schuld erfolgen kann. Dies erinnert stark an das Kriterium der Einzelverwertbarkeit im deutschen Handelsrecht.

Ferner wäre Identifizierbarkeit auch dann gegeben, wenn ein Gut aus vertraglichen oder anderen Rechten entsteht. Da es in dieser Arbeit um die selbst geschaffenen Vermögenswerte gehen soll, die *internally generated intangible assets*, und die Kriterien nicht kumulativ erfüllt sein müssen, ist allerdings nur das erste der beiden Kriterien für eine Beurteilung relevant.

Des Weiteren bedeutet die Grunddefinition, dass jegliche Form eines Geldmittels oder eines Vermögenswertes, für welche ein Unternehmen einen gewissen Geldbetrag erhält, keinen immateriellen Vermögenswert darstellen kann, da es sich dabei um einen monetären Vermögenswert handelt.

Hinsichtlich der *konkreten Bilanzierungsfähigkeit* wiederholt IAS 38.21 die Kriterien des Framework – Wahrscheinlichkeit künftigen Nutzenzuflusses und zuverlässige Bewertbarkeit – und gibt genauere Anweisungen, wie vorzugehen ist. Somit ist das erste Kriterium, das der Wahrscheinlichkeit des künftigen Nutzenzuflusses, gem. IAS 38.22 und IAS 38.23 anhand von vernünftigen und begründeten Annahmen vom Unternehmen zu beurteilen und einzuschätzen, wobei bei der Einschätzung externen Informationen ein stärkeres Gewicht zukommt. Eine hinreichende Konkretisierung lässt der Standard jedoch vermissen; das Management muss eine bestmögliche, nicht näher definierte, Einschätzung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, welche die Nutzungsdauer des Vermögenswertes bestimmen, vornehmen.[156]

3.3.3.1.3 Ergänzende Ansatzkriterien für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte – Aktivierungszeitpunkt

Da vor allem bei der Beurteilung, ob ein originärer immaterieller Vermögenswert vorliegt, gravierende Schwierigkeiten hinsichtlich des Aktivierungszeitpunktes und der zuverlässigen Bewertbarkeit durch Abgrenzung von Forschungs- und Entwicklungskosten (*R&D costs*) auftreten, hat das IASB für diesen Sachverhalt explizite,

[155] Vgl. IASB, IAS 38.11.
[156] Vgl. Blasius, IFRS, HGB und F&E, S. 266.

detailliertere Regelungen veröffentlicht. Die Abgrenzung von Forschung und Entwicklungsphase richtet sich nach den in Kapitel 3.1.1.4 beschriebenen Kriterien.
Zusätzlich zu den allgemeinen Ansatz- und Bewertungskriterien des IAS 38.9ff. müssen hinsichtlich des Aktivierungszeitpunktes die Vorschriften der Paragraphen 52 bis 67 des IAS 38 eingehalten werden. Diese besagen, dass ein Entwicklungsprojekt für einen selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswert hinreichend fortgeschritten sein muss und ferner schon als wirtschaftlich realisierbar angesehen werden muss. Außerdem kommen nur dem jeweiligen Projekt direkt zurechenbare Kosten für eine Aktivierung in Frage.[157]
Konkret beinhaltet IAS 38.57 sechs Aktivierungskriterien, die kumulativ erfüllt sein müssen, und fordert für jedes Kriterium hinreichende Nachweise. Sowohl die Aktivierungskriterien, als auch denkbare Möglichkeiten, wie Nachweise dafür geführt werden können, werden in Abb. 3 anhand einer kurzen tabellarischen Übersicht dargestellt.[158]

Abbildung 3: ***Aktivierungskriterien des IAS 38.57 und Nachweismöglichkeiten***

	Aktivierungskriterium	Beispiele für Nachweisdokumentation
1	**Technische Realisierbarkeit** der Fertigstellung des Entwicklungsprojekts	Prototyp, Machbarkeitsstudie, Pflichtenheft, Konstruktionsunterlagen mit Verfahrens- und Produktbeschreibung
2	**Absicht zur Fertigstellung** des Projekts und Verwertung durch **Nutzung oder Verkauf**	freigegebenes Projektbudget
3	**Fähigkeit** zur Eigennutzung oder Verkauf des immateriellen Vermögenswerts	bestehende Erfahrung in der Produktvermarktung; als wahrscheinlich erachtete Genehmigung
4	Voraussichtlicher **wirtschaftlicher Nutzen**, der mit dem immateriellen Vermögenswert entsteht	Marktforschung + Cash-flow-Berechnung (DCF-Methode) über den gesamten Lebenszyklus
5	Ausreichende **Verfügbarkeit technischer, finanzieller und anderer Ressourcen** zur Fertigstellung der Entwicklungsphase	Projektplanung über technische, finanzielle, personelle und weitere benötigte Mittel; Finanzierungszusage
6	**Verlässliche Bewertung** des immateriellen Vermögenswerts zu Herstellungskosten während der gesamten Entwicklungsphase	Projektkostenrechnung mit phasenbezogener Kostenmessung

Quelle: v. Eitzen/Moog/Pyschny, F&E und IAS 38, KoR 2010, S. 359.

[157] Vgl. Ernst & Young LLP, International GAAP 2011, S. 920.
[158] Vgl. Castedello/Beyer, Steuerung immaterieller Werte, BFuP 2009, S. 154.

3.3.3.1.4 Unterscheidung zwischen Anschaffung und Herstellung

Für die IFRS ist wie auch für das HGB die Abgrenzung von Anschaffungs- und Herstellungsvorgängen relevant. Zum einen wegen des kasuistischen Ansatzverbotes gem. IAS 38.63, das im vorherigen Kapitel behandelt wurde. Zum anderen, weil je nach Zuordnung andere Kriterien für die Bilanzierung angewendet werden. Handelt es sich um einen getrennt erworbenen immateriellen Vermögenswert, erscheint der Bilanzansatz aufgrund eindeutiger Bewertungsmaßstäbe unproblematisch. Bei einer Eigenherstellung muss hingegen differenziert analysiert werden, ob bereits ein ansatzfähiger Vermögenswert vorliegt. Ein Vorgang ist nur dann als Anschaffung zu qualifizieren, wenn der Vermögenswert bereits vor dem Vorgang vorhanden war. Werden Dritte als Subunternehmer in den eigenen Herstellungsvorgang mit einbezogen, ist der Vorgang als Eigenherstellung zu qualifizieren.[159]

3.3.3.1.5 Abgrenzung zwischen kurz- und langfristigen Vermögenswerten

Die IFRS unterscheiden zwischen kurz- und langfristigen Vermögenswerten, ähnlich dem Anlage- oder Umlaufvermögen nach HGB. Gem. IAS 1.60 sind in der Bilanz lang- und kurzfristige *assets* grundsätzlich voneinander abzugrenzen und als separate Bilanzpositionen auszuweisen.[160] Somit kommt es zu einer Gliederung des *financial statement* nach der Fristigkeit.[161] Es wird auf die Haltedauer eines Pos-tens abgestellt, um darüber zu informieren, ob ein Vermögenswert langfristig zur Erwirtschaftung von Cashflows dient.[162]

In IAS 66 findet sich eine Legaldefinition für die *current assets*, die kurzfristigen Vermögenswerte: *current assets* zeichnen sich dadurch aus, dass sie Handels- bzw. Verkaufszwecken dienen, im Rahmen des normalen Geschäftsbetriebs verbraucht oder veräußert werden sollen und der Gewinn aus ihrer Verwertung innerhalb eines Zeitraums von zwölf Monaten realisiert werden soll oder der *asset* Bargeldcharakter hat. Die Zurechnung der selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerte erfolgt daher per Ausschlussdefinition: Sie gehören zu den *non-current assets*, da sie die genannten Kriterien für die *current assets* nicht erfüllen.

[159] Vgl. Hoffmann, in: Lüdenbach/Hoffmann, IFRS-Kommentar, § 13 Rn. 32.
[160] Kuhner, in: v. Wysocki/ Schulze-Osterloh, HDJ, Abt. II/1, Rn. 408.
[161] Auf die Möglichkeit, die Gliederung nach der Liquidität vorzunehmen, falls dies aussagefähiger ist, soll hier nicht näher eingegangen werden.
[162] Vgl. Kahle/Dahlke, in: v. Wysocki/Schulze/Osterloh, HDJ, Abt. II/2, Rn. 413f.

3.3.3.2 Bilanzierung der Höhe nach

3.3.3.2.1 Zugangsbewertung

Gem. IAS 38.24 sind ansatzpflichtige originäre Vermögenswerte im Zugangszeitpunkt mit ihren Herstellungskosten zu aktivieren, wobei zu diesen nur die im Herstellungszeitraum angefallenen Entwicklungskosten zählen. Sobald ein Immaterialgut erstmals die allgemeinen Kriterien für einen immateriellen Vermögenswert und die ergänzenden Ansatzkriterien für einen selbst erstellten immateriellen Vermögenswert kumulativ erfüllt, beginnt der Herstellungszeitraum. Er endet, sobald der immaterielle Vermögenswert gebrauchsfertig ist. Alle direkt zurechenbaren Kosten, die in diesem Zeitraum anfallen, gehören gem. IAS 38.66 zu den Herstellungskosten.[163] Eingedenk des Aktivierungsverbotes für Forschungskosten sind bspw. Material- und Dienstleistungskosten, Lohn-/Gehaltskosten, Registrierungsgebühren für Rechtsansprüche und Abschreibungen auf Patente/Lizenzen Bestandteile der Herstellungskosten. Außerdem lässt sich aus IAS 38.67 ableiten, dass auch herstellungsbezogene Verwaltungs- und Gemeinkosten nach IAS 2 hinzuzurechnen sind.[164]

Bei der Frage des Einbezugs von Fremdkapitalkosten muss gem. IAS 38.66 geprüft werden, ob diese die Kriterien des IAS 23 erfüllen. Gem. IAS 23.8 sind Fremdkapitalkosten in die Herstellungskosten eines Vermögenswerts einzubeziehen, wenn sie diesem zurechenbar sind und bei dem fraglichen Vermögenswert ein „qualifizierter“ Vermögenswert *(qualifying asset)* vorliegt. Gem. IAS 23.5 ist dies der Fall, wenn es eines beträchtlichen Zeitraums bedarf, um den Vermögenswert in den beabsichtigten Zustand zu versetzen - nach h. M. ist diese Voraussetzung bei einem Zeitraum von über einem Jahr erfüllt.[165] Bei originären immateriellen Vermögenswerten dürfte es sich aufgrund oft langwieriger Entwicklungsprojekte regelmäßig um qualifizierte Vermögenswerte handeln. Bei Vorliegen eines qualifizierten Vermögenswertes sind Fremdkapitalkosten zwingend zu aktivieren, sofern sie zu einem zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen führen.[166] Handelt es sich bei dem originären immateriellen Vermögenswert nicht um einen qualifizierten Vermögenswert, sind die Fremdkapitalkosten als Aufwand zu erfassen.[167]

[163] Vgl. Niemann, Immaterielle WG, S. 78.
[164] Vgl. Böcking/Wiederhold, in: Hennrichs/Kleindiek/Watrin, IFRS-Komm., IAS 38, Rn. 115.
[165] Vgl. Heintges/Urbanczik/Wulbrand, Neuregelung IAS 23, DB 2009, S. 633.
[166] Diese Aktivierungspflicht löst ab 1.1.2009 das bis zu diesem Zeitpunkt geltende Wahlrecht (*allowed alternative treatment*) ab.
[167] Vgl. IASB, IAS 23.1.

Bei Ausgaben, die nach Erlangung des betriebsfertigen Zustands getätigt werden, wird zwischen Erweiterungs- und Erhaltungsaufwand unterschieden. Ausgaben zum Erhalt des Nutzenpotenzials müssen sofort aufwandswirksam erfasst werden, während Ausgaben zur Erweiterung oder Verbesserung des Immaterialgutes aktiviert werden müssen. Allerdings geht der IASB davon aus, dass die spezifischen Eigenschaften immaterieller Vermögenswerte i. d. R. die Aktivierung von nachträglichen Herstellungskosten verhindern.[168] Denn Erweiterungsausgaben sind nur insoweit anzusetzen, als sie selbst die Vermögenswertdefinition erfüllen und zuverlässig dem bereits existierenden immateriellen Vermögenswert zugeordnet werden können, d. h. die allgemeinen Ansatzkriterien des IAS 38.57 erfüllen. Dies dürfte aber eher selten möglich sein, da es regelmäßig an der Zurechenbarkeit der nachträglichen Ausgaben mangelt und sie nur dem Unternehmen als Ganzes dienen.[169]

Falls jedoch die Ausgaben die Voraussetzungen für einen immateriellen Vermögenswert erfüllen, muss m. E. beachtet werden, dass sie nur dann als Erweiterung des bereits existenten Vermögenswertes angesehen werden können, wenn sie nicht gesondert verwertbar sind. Ansonsten ist ein neuer separater Vermögenswert entstanden.[170]

3.3.3.2.2 Folgebewertung

Gem. IAS 38.72 besteht für immaterielle Vermögenswerte bei der Folgebewertung grundsätzlich ein Wahlrecht hinsichtlich der Bewertungsmethode; zulässig und als gleichwertig anzusehen sind die Neubewertungsmethode und die Anschaffungskostenmethode.[171] Bei der Neubewertungsmethode wird ein Vermögenswert nach dem erstmaligen Ansatz mit dem Neubewertungsbetrag (*revalued amount*) bewertet.[172] Dieser Neubewertungsbetrag ist der beizulegende Zeitwert, d. h. der Marktwert des Vermögenswertes am Abschlussstichtag abzüglich späterer kumulierter planmäßiger Abschreibungen und Wertminderungen. Die erstmalige Neubewertung führt i. d. R. zu einem Wertansatz oberhalb der fortgeführten AHK. Die dar-

[168] Vgl. Böcking/Wiederhold, in: Hennrichs/Kleindiek/Watrin, IFRS-Komm., IAS 38, Rn. 116.
[169] Vgl. Ernst & Young LLP, International GAAP 2011, S. 906.
[170] Ebenso Böcking/Wiederhold, in: Hennrichs/Kleindiek/Watrin, IFRS-Komm., IAS 38, Rn. 118.
[171] Vgl. Reinke, Impairment Test, S. 53.
[172] Vgl. Böcking/Wiederhold, in: Hennrichs/Kleindiek/Watrin, IFRS-Komm., IAS 38, Rn. 122.

aus resultierende Differenz ist aber erfolgsneutral zu erfassen.[173] Das Wahlrecht ist jedoch für immaterielle Vermögenswerte insofern eingeschränkt, als Voraussetzung für die Anwendung der Neubewertungsmethode ist, dass ein aktiver Markt für den (immateriellen) Vermögenswert besteht. Gem. IAS 38.8 ist ein solcher aktiver Markt gegeben, wenn die auf dem Markt gehandelten Produkte homogen sind, ausreichend Käufer und Verkäufer vorhanden sind und die Preise für die Immaterialgüter der Öffentlichkeit zugänglich sind.[174] Diese stärkeren Restriktionen für immaterielle Vermögensgegenstände hinsichtlich der Anwendungsvoraussetzungen für die Neubewertungsmethode begründet das IASB zum einen mit der Einmaligkeit der Immaterialgüter, zum anderen damit, dass Immaterialgüter oft zwischen einzelnen Käufern und Verkäufern gehandelt würden und daher Preise nicht öffentlich zugänglich seien. Mit Ausnahme von Taxi- und Fischereilizenzen[175] ist daher das Vorliegen eines aktiven Marktes für immaterielle Vermögenswerte zu verneinen, was die Neubewertungsmethode für Immaterialgüter für die überwiegende Zahl der Fälle irrelevant macht.

Somit verbleibt die Anschaffungskostenmethode, die eine Bewertung mit fortgeführten AHK vorsieht. Diese resultieren bei selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten aus den historischen Herstellungskosten im Zugangszeitpunkt, vermindert um kumulierte planmäßige Abschreibungen (*amortisation*), die den Werteverzehr der Abrechnungsperioden darstellen, sowie außerplanmäßige Wertminderungen.

Gem. IAS 38.88 wird zwischen begrenzter und unbegrenzter Nutzungsdauer unterschieden und nur für Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer ist eine planmäßige Abschreibung zulässig.[176] Es ist auf die unternehmensspezifische Nutzungsdauer abzustellen, die u. U. erheblich von der wirtschaftlich möglichen Nutzungsdauer abweichen kann. Da immaterielle Vermögenswerte einem höheren Wertrisiko unterliegen, müssen bei der Ermittlung ihrer Nutzungsdauer auch externe Faktoren wie bspw. der Produktlebenszyklus, die Stabilität der Nachfrage und das Verhalten von Wettbewerbern berücksichtigt werden.[177] Sollte nach Analyse aller relevanten Faktoren festgestellt werden, dass das Ende des Zeitraums,

[173] Vgl. Reinke, Impairment Test, S. 66. Ferner Anm. d. Verf.: Führt das Neubewertungsmodell zu einem Wertansatz unterhalb der AHK ist die Differenz erfolgswirksam zu erfassen.
[174] Vgl. Niemann, Immaterielle WG, S. 78.
[175] Vgl. IASB, IAS 38.78.
[176] Vgl. Böcking/Wiederhold, in: Hennrichs/Kleindiek/Watrin, IFRS-Komm., IAS 38, Rn. 121.
[177] Vgl. Reinke, Impairment Test, S. 53.

in dem ein Immaterialgut positive Cashflows generiert, nicht absehbar ist, liegt eine unbestimmte Nutzungsdauer vor, die gem. IAS 38.88 wie eine unbegrenzte Nutzungsdauer anzusehen ist und daher keine planmäßigen Abschreibungen erforderlich macht. In diesem Fall ist lediglich jährlich ein Wertminderungstest (*impairment test*) gem. IAS 36.10(a) durchzuführen.[178] Ferner müssen gem. IAS 38.109 jährlich die Eigenschaften immaterieller Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer überprüft werden.

Ein *impairment test* ist generell für alle Vermögenswerte durchzuführen, unabhängig davon, ob der betroffene Vermögenswert begrenzt oder unbegrenzt genutzt werden kann. Er soll sicherstellen, dass Vermögenswerte mit nicht mehr als ihrem erzielbaren Betrag bewertet werden. Bei Vorliegen einer nicht vorhersehbaren Wertminderung muss ein (immaterieller) Vermögenswert zwingend außerplanmäßig abgeschrieben werden.[179]

Hinsichtlich der erfolgswirksamen Abschreibung bei Immaterialgütern mit begrenzter Nutzungsdauer ist eine Vielzahl von Abschreibungsmethoden zulässig; exemplarisch sind die lineare, die degressive und die leistungsabhängige Abschreibung zu nennen.[180] Rein steuerlich motivierte Methoden oder Methodenwechsel dürfen nicht angewendet werden, da sie nicht den Verbrauch des wirtschaftlichen Nutzenpotenzials abbilden.

Die Nutzungsdauer und die planmäßige Abschreibung enden entweder bei Ausbuchung des Vermögenswertes oder wenn er als zur Veräußerung gehaltener Vermögenswert qualifiziert wird.[181]

3.3.4 Steuerliche Implikationen

Im Abschluss nach IFRS resultiert aus einer Aktivierung selbst erstellter immaterieller Vermögenswerte im Geltungsbereich des deutschen Steuerrechts zwingend die Bildung passiver latenter Steuern, da aufgrund des steuerrechtlichen Aktivierungsverbots kein Ansatz selbst geschaffener immaterieller Wirtschaftsgüter möglich ist und daher eine nicht permanente Differenz zwischen beiden Rechnungslegungswerken besteht.[182]

[178] Vgl. Böcking/Wiederhold, in: Hennrichs/Kleindiek/Watrin, IFRS-Komm., IAS 38, Rn. 120.
[179] Vgl. Reinke, Impairment Test, S. 73f.
[180] Vgl. Niemann, Immaterielle WG, S. 79.
[181] Vgl. Batege/Kirsch/Thiele, Bilanzen, S. 340.
[182] Vgl. Rammert, in: Lüdenbach/Hoffmann, IFRS-Kommentar, § 51 Rn. 67.

3.3.5 Ausweis sowie Angaben in den *notes*

Gem. IAS 1.68c sind immaterielle Vermögenswerte, die längerfristig genutzt werden, getrennt von den Sachanlagen auszuweisen. Da die IFRS keine feste Reihenfolge oder Bezeichnung für die Bilanzposten vorgeben, kann insoweit die Gliederungsvorgabe in § 266 Abs. 2 HGB für IFRS-Zwecke übernommen werden.[183]

Die *intangible assets* können alternativ in der Bilanz oder dem Anhang, den *notes*, in einer der Geschäftstätigkeit des Unternehmens adäquaten Weise weiter untergliedert werden, wobei sich der Detaillierungsgrad an Art und Funktion sowie der Bedeutung der einzelnen Vermögenswerte zu orientieren hat.[184] Ein Gruppierungsbeispiel liefert IAS 38.119. Hier werden Publizierungsrechte, Computersoftware, Lizenzen, Patente, Prototypen und in der Entwicklung befindliche immaterielle Vermögenswerte als Vorgaben genannt.[185]

IAS 38 fordert darüber hinaus für jede der Gruppen die Offenlegung spezifizierter Informationen und eine Aufteilung in selbst erstellte und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände. Es sind umfangreiche Pflichtangaben zu Nutzungsdauern, deren Grundlagen und Ermittlung, Abschreibungsmethoden und -sätzen, (außer)planmäßigen Abschreibungen und Wertaufholungen gem. IAS 36 zu machen. Ferner muss ein Anlagespiegel erstellt werden, wobei Zugänge differenziert nach ihrer Herkunft – aus interner Entwicklung, Einzelerwerb oder Erwerb bei Unternehmenszusammenschluss – anzugeben sind. Außerdem müssen der Buchwert und die Restnutzungsdauer immaterieller Vermögenswerte von wesentlicher Bedeutung einzeln ausgewiesen und deren Relevanz für das Unternehmen beschrieben werden. Dies könnte beispielsweise bei einzelnen, für die Unternehmensfortführung essentiellen Rechten oder Lizenzen erforderlich sein.[186]

Nach h. M. erscheint in den *notes* eine Unterteilung der Entwicklungskosten in noch in der Entwicklung befindliche Vermögenswerte[187] und bereits fertig gestellte und genutzte Vermögenswerte sinnvoll.[188] Neben den selbst erstellten Vermögenswerten müssen auch die aufwandswirksam verbuchten Forschungs- und Entwicklungskosten in einem Betrag ausgewiesen werden, wodurch der Bilanzle-

[183] Vgl. Hoffmann, in: Lüdenbach/Hoffmann, IFRS-Kommentar, § 13 Rn. 89.
[184] Vgl. Kuhner, in: v. Wysocki/Schulze-Osterloh, HDJ, Abt. II/1, Rn. 409.
[185] Vgl. Hoffmann, in: Lüdenbach/Hoffmann, IFRS-Kommentar, § 13 Rn. 89.
[186] Vgl. Kuhner, in: v. Wysocki/Schulze-Osterloh, HDJ, Abt. II/1, Rn. 409.
[187] In der Entwicklung befindliche Vermögenswerte werden noch nicht planmäßig abgeschrieben.
[188] Vgl. Hoffmann, in: Lüdenbach/Hoffmann, IFRS-Kommentar, § 13 Rn. 90.

ser den Gesamtbetrag der F&E-Tätigkeiten errechnen kann, jedoch nicht das Verhältnis von Forschungs- und Entwicklungskosten.[189]

Einen Lagebericht sehen die IFRS nicht vor, es gibt aber die Möglichkeit, einen Managementbericht über die Unternehmenslage zu erstellen, in dem nicht zwingend auf originäre immaterielle Vermögenswerte einzugehen ist.[190]

4. Konformität der Regelungen mit den Zielen der Rechtssysteme

4.1 Übereinstimmung des handelsrechtlichen Aktivierungswahlrechts und des steuerrechtlichen Aktivierungsverbots mit den Grundprinzipien der nationalen Rechnungslegung

Das Ansatzwahlrecht für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände wurde mit den generellen Zielsetzungen des BilMoG, der Verbesserung der Informationsfunktion sowie der Stärkung der Eigenkapitalbasis, begründet. Innovative Unternehmen - insbesondere Start-ups - sollten davon profitieren und die Möglichkeit bekommen, Aufwendungen für die Entwicklung neuer Produkte und Technologien zu aktivieren, um einen hohen Verlustausweis bei der Schaffung immaterieller Werte verhindern zu können und um eine bessere Vergleichbarkeit im nationalen sowie internationalen Wettbewerb sicherzustellen.[191] Zu diesem Zweck orientiert sich die HGB-Regelung zur Aktivierung von Entwicklungskosten sehr deutlich an IAS 38.[192]

Ferner sollte das neue Aktivierungswahlrecht für die Unternehmen kostenneutral umsetzbar sein.[193]

Auf den ersten Blick erscheint das Aktivierungswahlrecht das nun wichtiger gewordene Informationsniveau des Jahresabschlusses wesentlich zu erhöhen, weshalb die Neuregelung grundsätzlich zu begrüßen ist. Denn das ehemalige Aktivierungsverbot hatte zur Bildung stiller Zwangsreserven geführt und einen im internationalen Vergleich zu niedrigen Vermögensausweis verursacht. Wegen der sofortigen aufwandswirksamen Verbuchung kam es zu einer Gegenüberstellung von

[189] Vgl. Kuhner, in: v. Wysocki/Schulze-Osterloh, HDJ, Abt. II/1, Rn. 418.
[190] Vgl. Coenenberg/Haller/Schultze, Jahresabschluss, S. 945.
[191] Vgl. Haller/Froschhammer/Groß, Analyse F&E-Bilanzierung IFRS, DB 2010, S. 681.
[192] Vgl. Dobler/Kurz, Kritische Würdigung, in: KoR 2008, S. 487.
[193] Vgl. BR-Drucks. 344/08, v. 23.05.2008, S. 5.

Investitionsaufwendungen für zukünftige Erträge mit Erträgen aus Vorleistungen früherer Perioden, was insofern nicht den Investitionscharakter der F&E-Kosten abbildete. Die durch volle Aufwandswirksamkeit verursachte Wertlücke machte einen Einblick in die tatsächliche Vermögenslage für Abschlussadressaten sehr schwierig, insbesondere wenn kompensatorische Angaben in Anhang oder Lagebericht fehlten.[194] Bei einer Aktivierung und Abschreibung über die Nutzungsdauer hingegen stehen den Erträgen aus F&E-Investitionen die entsprechenden Aufwendungen in Form von Abschreibungen gegenüber, was dem Grundgedanken der periodengerechten Gewinnermittlung, bei dem miteinander in Beziehung stehende Aufwendungen und Erträge verglichen werden, entspricht. Dritte erhalten so mehr Informationen über Entwicklungsaktivitäten, die als strategische Werttreiber gelten, und auch die Dokumentationsfunktion wird verbessert. Empirische Studien in den USA belegen ferner, dass die Aktivierung von Entwicklungskosten als immaterielle Vermögensgegenstände die empfundene Entscheidungsnützlichkeit von Jahresabschlüssen erhöht und - zumindest nach US-GAAP - die Cashflows der folgenden drei Jahre signifikant beeinflusst.[195]

Allerdings erscheint es zweifelhaft, inwiefern das Aktivierungswahlrecht für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände tatsächlich eine Verbesserung der Informationsfunktion darstellt. Denn welcher Bilanzadressat sollte einer Bilanzposition trauen, der nicht einmal der Bilanzier einen objektiven Wert beimessen kann und die überdies einer Ausschüttungssperre unterliegt?

Die Problematik der eindeutigen Trennung von Forschung und Entwicklung und die Zuordnung von Herstellungskosten zu diesen Phasen eröffnen enorme Ermessensspielräume, die entweder im Dienst der Informationsfunktion oder opportunistisch im Eigeninteresse zu Ungunsten der Informationsfunktion ausgenutzt werden können. Das prinzipienorientierte Handelsrecht lässt auch im Hinblick auf selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände detaillierte Regelungen vermissen, weshalb viele Fragen offen bleiben und eine einheitliche Anwendung in der Bilanzierungspraxis unmöglich sein dürfte. Dies schadet der Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen und lässt Zweifel an der Informationsgüte der Bilanzposition der selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände aufkommen. Aufgrund der mangelnden Marktgängigkeit fehlt es i. d. R. auch an einer Bewer-

[194] Vgl. Velte/Sepetauz, Ansatzwahlrecht Immaterielle, BC 2010, S. 349.
[195] Vgl. Weinand/Wolz, F&E im Mittelstand, KoR 2010, S. 130f.

tungsobergrenze.[196] Ferner sollte bedacht werden, dass ein selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstand keineswegs die gesamten F&E-Kosten widergibt, sondern lediglich die Entwicklungskosten; eine Wertung, die aus der Annäherung an die IFRS resultiert und nicht auf empirischen Ergebnissen basiert. Dieses Informationsdefizit lässt sich auch durch die vorgeschriebenen Anhangangaben nur unzureichend beheben.

Außerdem schadet auch die Tatsache, dass es sich um ein Wahlrecht, und nicht um eine Ansatzpflicht, handelt, der intendierten Stärkung der Informationsfunktion. Wegen dieser politischen Kompromisslösung ist für den Bilanzleser nicht erkennbar, ob ein Fehlen selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände in der Bilanz auf das generelle Fehlen von F&E-Aktivitäten zurückzuführen ist oder auf eine Nichtinanspruchnahme des Aktivierungswahlrechts. Auch der Anhang hilft insofern nicht weiter, da dieser lediglich bei einer Inanspruchnahme des Wahlrechts erläuternde Angaben enthält. Vor diesem Hintergrund kann m. E. nicht uneingeschränkt bejaht werden, dass § 248 Abs. 2 HGB das Informationsniveau des Jahresabschlusses tatsächlich erhöht.

Dem BilMoG-Ziel der Abschaffung von Wahlrechten steht § 248 Abs. 2 HGB eindeutig entgegen. Neben dem expliziten Ansatzwahlrecht besteht ein implizites Wahlrecht als Resultat aus der ermessensbehafteten Abgrenzung immaterieller Anlagegüter vom originären Geschäfts- oder Firmenwert.[197]

Auch der Gläubigerschutz und die Zahlungsbemessungsfunktion des handelsrechtlichen Jahresabschlusses sollten trotz der verstärkten Bedeutung der Informationsfunktion nicht völlig außer Acht gelassen werden und sind weiterhin als Primärzwecke des Jahresabschlusses anzusehen. Deswegen wurden für Kapitalgesellschaften und diesen gleichgestellten Gesellschaften Ausschüttungs- und Abführungssperren eingeführt, die allerdings nicht aus der Bilanz heraus ersichtlich sind, sondern lediglich dem Anhang entnommen werden können. Die Sperren sollen verhindern, dass den Gläubigern durch die Ausschüttung von Mehrgewinnen, die aus der Aktivierung von nur eingeschränkt objektiv bewertbarem und einer erhöhten Bestandsunsicherheit unterworfenem Vermögen resultieren, Haftpotenzial entzogen wird. Damit soll das natürliche Spannungsverhältnis zwischen den vor BilMoG vorherrschenden Bilanzierungsprinzipien – Vorsichts- und Realisations-

[196] Vgl. Moxter, Aktivierungspflicht?, DB 2008, S. 1516f.
[197] Vgl. Velte/Sepetauz, Ansatzwahlrecht Immaterielle, BC 2010, S. 349.

prinzip – und der nun stärker betonten Informationsfunktion gelöst werden.[198] Tatsächlich ist die Zahlungsbemessungsfunktion unter Berücksichtigung des Gläubigerschutzes somit weiterhin gewährleistet, denn bei Inanspruchnahme des Aktivierungswahlrechts ergeben sich lediglich formale, aber keine materiellen Änderungen. Die gesetzgeberische Darstellung, die Ausschüttungssperre sei Ausfluss des handelsrechtlichen Vorsichtsprinzips, ist jedoch als Fehleinschätzung zu deuten. Denn das Vorsichtsprinzip ist zentraler GoB zur Gewinn- und Vermögensermittlung und hat im Abschluss, der per se zur Ausschüttungsbemessung ausreichen sollte, gewinnkürzende Ansatz- und Bewertungskonsequenzen. Für sich genommen begründet dieser Grundsatz ordnungsmäßiger Buchführung daher keine weitere Beschränkung der Ausschüttbarkeit des an sich schon vorsichtig ermittelten Erfolgs.[199]

Das Aktivierungswahlrecht für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände ist exemplarisch für den Wandel, der sich im deutschen Bilanzrecht durch das BilMoG vollzog. Der Gesetzgeber wollte das deutsche Handelsrecht durch eine Annäherung an die IFRS modernisieren und somit wieder konkurrenzfähig machen, war aber nicht gewillt, althergebrachte Prinzipien, die Tauglichkeit der Bilanz zur Ausschüttungsbemessung und zum Gläubigerschutz, aufzugeben.[200] Dieser gleichsam zum Scheitern verurteilte Versuch, mit dem BilMoG die beiden grundsätzlich konträren GoB – die Gewinnanspruchsbemessungs-GoB und die Informations-GoB – miteinander in Einklang zu bringen, brachte den Gesetzgeber in eine Zwangslage zwischen Gläubigerschutz und Informationsfunktion, die teilweise zu einer „Aufweichung“ der ursprünglichen Zielsetzung der Betonung der Informationsfunktion führte.[201] Dies zeigt sich auch am Aktivierungswahlrecht für originäre immaterielle Vermögensgegenstände deutlich: zwar wird die Informationsfunktion des Jahresabschlusses durch Informationen über Entwicklungstätigkeiten gestärkt; zugleich schwächt allerdings die Tatsache, dass es sich um ein Wahlrecht handelt und selbst bei Inanspruchnahme erhebliche Ermessensspielräume bestehen, die Informationsfunktion wesentlich. Ebenso dient das in der Literatur vielfach angezweifelte Konzept der Ausschüttungssperre zwar dem Gläubigerschutz, steht aber nicht im Einklang mit der angestrebten Stärkung der Informationsfunktion des

[198] Vgl. Rademacher-Gottwald, BilMoG aus Steuerberatersicht, Haufe-Index: 2166120.
[199] Vgl. Dobler/Kurz, Kritische Würdigung, in: KoR 2008, S. 491f.
[200] Vgl. Hennrichs, IFRS für Ausschüttung, BFuP 2008, S. 419.
[201] Vgl. Petersen/Zwirner, Problembereiche des § 268 Abs. 8 HGB, KoR 2010, S. 341.

Jahresabschlusses. Eine Schwächung der Informationsfunktion kann auch die Pflicht zu erläuternden Anhangangaben nicht verhindern; denn um herauszufinden, wie hoch der tatsächlich ausschüttbare Jahresüberschuss letztlich ist, muss der Bilanzleser weitere Berechnungen durchführen; die Bilanz allein reicht als Grundlage nicht aus.

Für die Steuerbilanz ergeben sich aus der Neuregelung keine Konsequenzen, es gilt weiterhin das Aktivierungsverbot gem. § 5 Abs. 2 EStG. Dies ist auch zu begrüßen, da ein Aktivierungswahlrecht gegen das Postulat der Gleichmäßigkeit der Besteuerung verstieße und auch ein Aktivierungsgebot wegen der impliziten Wahlrechte, die aus der Schwierigkeit der Abgrenzung der Entwicklungskosten und den Regelungsunschärfen hinsichtlich des Aktivierungszeitpunkts resultieren, abzulehnen wäre. Da aber im Steuerrecht Tendenzen bestehen, durch bilanzrechtliche Änderungen den Gewinnausweis zu erhöhen, könnte womöglich als Konsequenz aus dem handelsrechtlichen Aktivierungswahlrecht auch das steuerrechtliche Aktivierungsverbot für originäre immaterielle Wirtschaftsgüter abgeschafft werden.[202]

4.2 Übereinstimmung des Aktivierungsgebots mit der Grundkonzeption der IFRS-Rechnungslegung

Fundamentale Funktion des IFRS-Regelwerks ist die Vermittlung entscheidungsnützlicher Informationen, das Business Reporting, bei dem der Fokus auf die Interessensbedürfnisse der Investoren gerichtet ist.[203] Insofern steht das Aktivierungsgebot für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte im Einklang mit der Grundkonzeption der IFRS, da es über die Innovationsleistung eines Unternehmens informiert. Auch besitzt eine ergebniswirksame Berücksichtigung im Jahresabschluss US-amerikanischen Studien zufolge eine höhere Entscheidungsrelevanz als die bloße Angabe im Anhang.[204]

Allerdings ist das Aktivierungsgebot für originäre immaterielle Vermögenswerte auch kritisch zu sehen. Die selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerte enthalten lediglich Entwicklungsaufwendungen und keine Aufwendungen für Forschung, weshalb sie nicht die tatsächliche, dem Unternehmen immanente Innovationskraft widerspiegeln. Außerdem ist die Aktivierung von Entwicklungskosten an

[202] Vgl. Dobler/Kurz, Kritische Würdigung, in: KoR 2008, S. 493.
[203] Vgl. Hennrichs, IFRS für Ausschüttung?, BFuP 2008, S. 420f.
[204] Vgl. Coenenberg/Haller/Schultze, Jahresabschluss, S. 1283.

äußerst strenge Bedingungen geknüpft, was es Unternehmen, die eine Nichtaktivierung anstreben, relativ leicht macht, dies zu erreichen. Denn die erforderliche Trennung von Forschungs- und Entwicklungskosten und die umfangreichen Dokumentationspflichten verursachen trotz der detaillierten Regelungen in IAS 38 in der Praxis erhebliche Schwierigkeiten und Kosten, bieten aber auch Platz für Manipulation, was zu Lasten der Informationsfunktion geht und oft als faktisches Aktivierungswahlrecht[205] bezeichnet wird.[206] Werden in einem IFRS-Abschluss nämlich keine Entwicklungskosten aktiviert, kann daraus nicht sofort geschlussfolgert werden, dass dieses Unternehmen keine F&E-Aktivitäten unterhält. Es ist auch möglich, dass keine Entwicklungskosten angesetzt wurden, da die Trennung zwischen Forschung und Entwicklung - ggf. absichtlich - nicht gelang, oder nach Ansicht des Unternehmens das Entwicklungsprojekt noch nicht die Ansatzkriterien eines *internally generated intangible asset* erfüllte, was beispielhaft in vielen Pharmaunternehmen zu beobachten ist. Um dies herauszufinden, sollten die *notes* zu Rate gezogen werden. Auch die selbst erstellte empirische Studie im Anhang, die das Aktivierungsverhalten in der Automobilbranche beleuchtet, zeigt, dass die IFRS trotz aller Detailregelungen viel Raum für Bilanzpolitik bieten.

Der Ansatz originärer immaterieller Vermögenswerte dürfte aber den Informationsbedürfnissen der Shareholder i. d. R. nicht hinreichend dienen. Auch bei dem Aktivierungsgebot nach IFRS besteht eine Lücke zwischen Markt- und Buchwert, denn der Marktwert eines Unternehmens ist i. d. R. bspw. aufgrund von Markennamen und Kundenbeziehungen, für die ein Aktivierungsverbot besteht, immer noch höher als sein Buchwert.[207] M. E. kann diese Lücke aber damit gerechtfertigt werden, dass sich die IFRS zum Ziel gesetzt haben, Informationen zur Verfügung zu stellen, die verlässlich sind. Die Werte von originären Marken und Kundenlisten, die im *goodwill* aufgehen, können zwar bspw. anhand von DCF-Verfahren ermittelt werden. Diese Ermittlung ist aber nicht als hinreichend verlässlich anzusehen, denn sie erfolgt unter Verwendung zukunftsorientierter Planwerte, die auf Schätzungen und Erwartungen basieren. Die so ermittelten Werte sind daher mit großer Unsicherheit behaftet und als nicht bilanzierungsfähig einzustufen.

Die großen Ansatz- und Bewertungsspielräume lassen erhebliche Zweifel an der Qualität der Informationen im Jahresabschluss aufkommen. Allerdings sind diese

[205] Vgl. Hoffmann, in: Lüdenbach/Hoffmann, IFRS-Kommentar, § 13 Rn. 34.
[206] Vgl. Rossmanith/Funk/Eha, Analyse IFRS, IFRS for SMEs, HGB, KoR 2010, S. 308.
[207] Vgl. Sommer/Klamar Markt- und Buchwert, Going Public 2009, S. 82.

Spielräume bei originären immateriellen Vermögenswerten kaum auszuräumen, da sich Immaterialgüter gerade durch ihre fehlende körperliche Substanz und Volatilität auszeichnen. Insofern steht das Aktivierungsgebot für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte trotz der damit verbundenen Probleme im Einklang mit der Zielsetzung der IFRS.

5. Beurteilung des Aktivierungswahlrechts gem. § 248 Abs. 2 HGB aus Unternehmenssicht

5.1 Anwendungsfragen

Für HGB-Bilanziers stellt sich in der Praxis die Frage, wie zwischen F&E zu trennen ist, ab wann ein Immaterialgut die Vermögensgegenstandseigenschaften erfüllt und bilanzierungsfähig ist und wie dies zu dokumentieren und nachzuweisen ist. Die Abgrenzung zwischen Forschung und Entwicklung ist trotz der Definitionen in § 255 Abs. 2a S. 2 u. 3 HGB wenig trennscharf und stellt die Praxis vor Zuordnungsprobleme, die jedoch aus Unternehmenssicht auch positiv zu bewerten sind. Denn die aus der Unschärfe der Gesetzesregelung resultierenden Ermessensspielräume können im Sinne der angestrebten Bilanzpolitik genutzt werden.[208] Entscheidet sich ein Unternehmen für die Inanspruchnahme des Aktivierungswahlrechts, dürfte es in aller Regel selbst bei Projekten, bei denen eine Unterteilung in Forschung und Entwicklung in Wirklichkeit äußerst schwierig bzw. fast unmöglich ist, durch schlüssige Argumentation möglich sein, eine Abgrenzung „nachzuweisen“ und die Konsequenzen des § 255 Abs. 2a S. 4 HGB zu vermeiden.

Große Interpretationsspielräume ergeben sich ebenso hinsichtlich des Aktivierungszeitpunkts. Aufgrund der zu verzeichnenden Konvergenz der Rechnungslegungsvorschriften in Richtung IFRS empfiehlt es sich auch für HGB-Bilanziers, sich bei Abgrenzungsfragen an die Kriterien und Nachweiserfordernisse von IAS 38 zu halten, die dank ihres höheren Detaillierungsgrades trotz aller Interpretationsfähigkeit Anhaltspunkte liefern und für die Praxis besser geeignet sind als die HGB-Regelung, die eine hinreichende Konkretisierung vermissen lässt.

Grundsätzlich ist eine umfangreiche Dokumentation über unternehmensinterne Projekte erforderlich, die ein Controlling erfordert, das Planung, Wirtschaftlichkeit

[208] Vgl. Engel-Ciric, Abgrenzung von F&E – Praxisfragen, BC 2008, S. 84.

und Ist-Kostenerfassung umfasst. I. d. R. werden dafür Projektstrukturpläne integriert, die in Form sog. Reifegradmodelle Entwicklungsprojekte als sequentiellen Phasenablauf mit zugeordneten Aktivitäten und Verantwortlichkeiten beschreiben.[209] Dies ermöglicht die Fixierung der frühesten Erfüllungszeitpunkte der einzelnen Ansatzkriterien in Form von Meilensteinen; sind alle Kriterien kumulativ erfüllt, ist ein Bilanzausweis möglich.[210] Für den Projektmanager ergibt sich dabei allerdings naturgemäß die Schwierigkeit der konkreten Bestimmung der Schritte des Entwicklungsprojekts. Da meist technisches Neuland betreten wird, ist es unverzichtbar, zeitliche und finanzielle Puffer einzuplanen und im Projektablauf flexibel zu bleiben.[211] Denn neue Erkenntnisse im Entwicklungsprozess können eine Änderung der Planungsprämissen und ggf. eine negative Projektrendite verursachen. Aufgrund der in F&E-Projekten enthaltenen Rückkoppelung würde dies eine sofortige Abschreibung erforderlich machen, sofern das Immaterialgut bereits einer Aktivierung unterlag. War das Immaterialgut zu diesem Zeitpunkt noch nicht aktiviert, wäre aufgrund solcher neuen Erkenntnisse ein erstmaliger Bilanzansatz nicht möglich, da die Vermögensgegenstandseigenschaften nicht erfüllt wären.

Bei der Implementierung eines F&E-Controllings, das den Ansprüchen der IFRS und somit auch des HGB genügt, müssen neue Prozesse zur Erhebung und Verarbeitung der erforderlichen Daten definiert und in der Organisation verankert werden. Für diese Einführung sollte ein Zeitraum von drei bis sechs Monaten veranschlagt werden. Ferner sollte die gesamte Umstellung in enger Abstimmung mit dem Wirtschaftsprüfer erfolgen, um sicherzustellen, dass die Ansatzkriterien für Bilanzierungszwecke hinreichend definiert und dokumentiert werden.[212]

Bestand bereits vor Einführung des Aktivierungswahlrechts gem. § 248 Abs. 2 HGB ein F&E-Controlling, um bspw. im nach IFRS aufgestellten Konzernabschluss das Aktivierungsgebot gem. IAS 38 zu erfüllen, ist zu beachten, dass für HGB-Zwecke nur Entwicklungsaufwendungen aktiviert werden können, die im Rahmen eines Entwicklungsprojektes anfielen, das nach dem 31. Dezember 2009 begonnen wurde.[213] D. h., dass Entwicklungsaufwendungen, die auf vor diesem Datum begonnene Projekte entfallen, zwar bei Vorliegen der Kriterien im IFRS-

[209] Vgl. Kirsch, Informationsmanagement, S. 34.
[210] Vgl. von Eitzen/Moog/Pyschny, F&E und IAS 38, KoR 2010, S. 359f.
[211] Vgl. Rieg, Projektcontrolling für F&E, BC 2010, S. 345.
[212] Vgl. von Eitzen/Moog/Pyschny, F&E und IAS 38, KoR 2010, S. 360.
[213] Bei Unternehmen, die BilMoG freiwillig auf den Jahresabschluss zum 31.12.2009 angewendet haben, sind nur nach dem 31.12.2008 begonnene Projekte aktivierungsfähig.

Konzernabschluss bilanziert werden müssen, aber im HGB-Einzelabschluss nicht aktiviert werden dürfen, was für das F&E-Controlling im Zweifelsfall eine besondere Herausforderung darstellt . Daher sollten die für HGB-Bilanzierungszwecke relevanten Projekte in einem gesonderten Verzeichnis geführt werden bis alle vor dem 31. Dezember 2009 begonnenen Projekte beendet sind.

Eine Aktivierung von Entwicklungsaufwendungen wäre bei einer Bilanzierung nach HGB auch ohne ein ausgefeiltes Projektcontrolling möglich, indem entsprechende Aufwendungen schlicht klassifiziert, aktiviert und planmäßig abgeschrieben werden. Der Gesetzgeber betont nämlich ausdrücklich, dass eine Inanspruchnahme des Wahlrechts für die Unternehmen kostenneutral durchführbar wäre und traut mittelständischen Unternehmen hinsichtlich der Erbringung des Nachweises der Aktivierbarkeit auch mehr Leistungsfähigkeit zu als der internationale Standardsetter. Denn im Entwurf der IFRS for SME ist ein Aktivierungsverbot für selbst erstellte Immaterialgüter des Anlagevermögens vorgesehen, um kleinere Unternehmen vor der Implementierung eines umfangreichen F&E-Controllings, das den Ansprüchen der Full IFRS genügt, zu bewahren.[214]

So würde bei Verzicht auf ein F&E-Controlling bspw. der Abschreibungsplan für HGB-Zwecke nicht zwingend eine intensive Recherche erfordern, er sollte lediglich mit für Dritte nachvollziehbaren Argumenten untermauert werden. So minimal der Aufwand in diesem Fall wäre, so minimal ist auch der betriebswirtschaftliche Nutzen aus diesem Zahlenwerk, weshalb dieses Vorgehen klar abzulehnen ist.[215]

5.2 Wirkungen einer Inanspruchnahme des Aktivierungswahlrechts und Tendenzen in der Praxis

Eine Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände führt im Geschäftsjahr der Aktivierung zu einer Erhöhung des Eigenkapitals in Höhe der Erträge aus der Aktivierung der Entwicklungskosten abzüglich der Aufwendungen für die Abgrenzung passiver latenter Steuern. In der betrieblichen Praxis besteht jedoch - entgegen der gesetzgeberischen Intention der Steigerung des Informationsgehaltes - verbreitet die Tendenz, eine Aktivierung als Krisensignal (fehl) zu interpretieren.[216] Außerdem ist nach h. M. eine positivere Einstufung der Kreditvergabekonditionen im Rahmen des Bankenratings und ein leichterer Zugang zu Ei-

[214] Vgl. Rossmanith/Funk/Eha, ED-IFRS for NPAEs – F&E-Bilanzierung, IRZ 2009, S. 162.
[215] Vgl. Rieg, Projektcontrolling für F&E, BC 2010, S. 345.
[216] Vgl. Weinand/Wolz, F&E im Mittelstand, KoR 2010, S. 136.

gen- und Fremdkapital am Kapitalmarkt, wie dies im Referentenentwurf beschrieben wird[217], sehr unwahrscheinlich.[218] Denn für Zwecke der Bilanzanalyse wird regelmäßig empfohlen, das Eigenkapital um wahrgenommene Bilanzansatzwahlrechte zu bereinigen, um es so zu bemessen, als wären keine Wahlrechte in Anspruch genommen worden, und damit die zwischenbetriebliche Vergleichbarkeit zu fördern.[219] Zwar ist diese Vorgehensweise insofern nicht ganz nachvollziehbar, als die positive Ergebniswirkung der Aktivierung in den Folgeperioden durch Abschreibungen kompensiert wird.[220] Analog dazu steigen zwar im Jahr der Aktivierung Eigenkapitalrentabilität sowie Eigenkapitalquote, in den Folgeperioden kehrt sich der positive Effekt auf die Eigenkapitalrentabilität jedoch um. Außerdem werden bei einer Eliminierung des Postens der selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände Unternehmen, die ihr immaterielles Vermögen nicht fremd beschaffen, sondern überwiegend selbst erstellen, systematisch benachteiligt und es wird unterstellt, dass aktivierte Immaterialgüter sowohl bei Zerschlagung als auch bei Unternehmensfortführung ohne Wert sind, was selten gerechtfertigt sein dürfte.[221] Aus der IFRS-Bilanzierungspraxis ist aber bekannt, dass die Bereinigung des Eigenkapitals um die Wirkung aus der Aktivierung von Entwicklungskosten bei Analysten gängige Praxis ist und daher bedacht werden muss.

Bei Annahme einer gleichbleibend hohen Aktivierung im Zeitablauf ergeben sich, sobald sich das System aus Aktivierung und Abschreibungen in jeweils gleicher Höhe eingependelt hat, keine Änderungen des Periodenergebnisses. Jedoch steigt die Eigenkapitalquote, während die Eigenkapitalrentabilität sinkt.

Ggf. können auch die Verschiebungen innerhalb der Kapitalflussrechnung für Unternehmen interessant sein, da sich im Geschäftsjahr der Aktivierung zwar der Cashflow aus Investitionstätigkeit mindert, aber der Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit höher ist als bei Nicht-Aktivierung. Denn eine sofortige Aufwandswirksamkeit der im Zusammenhang mit Entwicklungskosten getätigten Auszahlungen mindert den Cashflow aus operativer Tätigkeit. Allgemein gesprochen ist daher die Aktivierung von Entwicklungskosten bei Unternehmen, welche in eine vorübergehende Krise geraten, eine beliebte, kurzfristig wirksame Maßnahme.[222]

[217] Vgl. BMJ, RefE BilMoG v. 08.11.2007, S. 97f.
[218] Vgl. Velte/Sepetauz, Ansatzwahlrecht Immaterielle, BC 2010, S. 352.
[219] Vgl. Coenenberg/Haller/Schultze, Jahresabschluss, S. 945.
[220] Vgl. selbst erstellte empirische Studie im Anhang, Kapitel 2.4.2.
[221] Vgl. Rammert, in: Lüdenbach/Hoffmann, IFRS-Kommentar, § 51 Rn. 66.
[222] Vgl. Weinand/Wolz, F&E im Mittelstand, KoR 2010, S. 137f.

Dieser Trend wird auch durch eine erste empirische Analyse zur Ausübung von Wahlrechten nach BilMoG bestätigt: Untersucht wurden Unternehmen, die für das Geschäftsjahr 2009 freiwillig nach den neuen Bilanzrechtsvorschriften Rechnung legten. Lediglich sechs der 53 Stichprobenunternehmen nahmen das Ansatzwahlrecht in Anspruch, das entspricht rd. 11,3 %. Dabei bestand zwischen zwei der Unternehmen eine Konzernverbindung, bei drei Unternehmen wurde ein nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag ausgewiesen. Es ließ sich aber nicht feststellen, wie viele der Stichprobenunternehmen Entwicklungsaktivitäten betrieben und das Wahlrecht nicht in Anspruch nahmen. Dennoch zeichnet sich klar ab, dass das Wahlrecht vor allem von kleinen Unternehmen ausgeübt wurde[223], und zwar überwiegend mit dem Ziel, ein negatives Eigenkapital zu verringern.[224]

Ferner ist aus der Praxis der Rechnungslegung nach IFRS bekannt, dass die bilanzielle Abbildung von Entwicklungskosten je nach Branche differiert; damit ist analog auch hinsichtlich der Inanspruchnahme des handelsrechtlichen Aktivierungswahlrechts zu rechnen. Typisches Beispiel für eine F&E-intensive Branche, die Entwicklungskosten zu einem sehr späten Zeitpunkt aktiviert und vorhandene Ermessensspielräume nutzt, ist die Pharmaindustrie. Hat ein Medikament noch nicht alle klinischen Tests erfolgreich durchlaufen, können technische Fertigstellung und späterer ökonomischer Nutzen noch nicht zweifelsfrei bewiesen werden. Daher verbuchen Pharmaunternehmen Entwicklungskosten eines schon weitgehend entwickelten Präparats so lange aufwandswirksam, bis die behördliche Verkaufsfreigabe erfolgt. Denn erst mit dieser Zulassung ist die Gefahr des Scheiterns beseitigt.[225] In anderen Branchen erfolgt ein Ansatz i. d. R. schon zu einem früheren Zeitpunkt, was zu höheren Aktivierungsquoten führt und ökonomisch insofern zu rechtfertigen ist, als die technische Realisierbarkeit und die Zulassung zum Verkehr bspw. eines neuen Modell des „Golf“ relativ gesichert ist.[226] Dies wird auch in der empirischen Studie im Anhang deutlich, die bestätigt, dass die Automobilbranche in 2010 mit einer Aktivierungsquote von durchschnittlich 39 % einen relativ hohen Wert aufweist.

[223] Fünf der sechs Unternehmen, die eine Aktivierung nach § 248 Abs. 2 HGB vornahmen, erfüllen die Größenmerkmale einer kleinen Kapitalgesellschaft.
[224] Vgl. Philipps, Analyse BilMoG-Rechnungslegungspraxis, StuB 2011, S. 206.
[225] Vgl. Notiz aus einem Gespräch mit einem Senior der Wirtschaftsprüfungsabteilung der Ernst & Young GmbH, der an der Prüfung eines Pharmaunternehmens beteiligt ist.
[226] Vgl. Hoffmann, in: Lüdenbach/Hoffmann, IFRS-Kommentar, § 13 Rn. 34.

6. Fazit

6.1 Abschließende kritische Stellungnahme

Im Zuge des BilMoG wurde zur Modernisierung des Handelsrechts und in Annäherung an internationale Rechnungslegungsvorschriften, insbesondere an die IFRS, das Aktivierungsverbot für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände durch ein Aktivierungswahlrecht ersetzt. Damit wird eine periodengerechte Darstellung von Entwicklungstätigkeiten ermöglicht, da ansonsten in der Entwicklungsphase hohe Aufwendungen verbucht werden müssen, ohne dass korrespondierend Gewinne vorliegen, während nach Fertigstellung nur äußerst geringer Materialaufwand[227] bzw. geringe Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzkosten erbrachten Leistungen[228] anfallen, allerdings enorme Gewinne.

Vor dem Hintergrund der Grundkonzeption des deutschen Bilanzrechts ist dieses Wahlrecht jedoch äußerst kritisch zu sehen. Der Funktions-Pluralismus der Handelsbilanz bringt es mit sich, das diese einerseits über die Lage eines Unternehmens informieren soll, was auch im Fokus des BilMoG stand, aber dabei neben der Selbstinformation des Kaufmanns vor allem die Schuldendeckungsfähigkeit zum Schutz Dritter dargestellt werden soll. Andererseits dient die Handelsbilanz aber auch nach BilMoG weiterhin zur Ermittlung des steuer- und ausschüttbaren Gewinns nach dem Grundsatz des Gläubigerschutzes auf Basis des Vorsichtsprinzips. Ziel ist eine objektivierte, intersubjektiv nachvollziehbare Informationsvermittlung, die sich auf eine vergangenheitsorientierte Darstellung der wirtschaftlichen Entwicklung bezieht und durch den Ausschluss subjektiver und in ihrer Realisierung zweifelhafter Elemente erreicht wird. Somit soll im Sinne der Rechenschaftsfunktion Nachprüfbarkeit sichergestellt werden. Die handelsrechtliche Vermögensermittlung, die objektiviert und tendenziell vorsichtig erfolgt, soll den Reinvermögenszuwachs ermitteln, der unter Gläubigerschutzaspekten unbedenklich ausgeschüttet werden kann. Aktivierte Entwicklungskosten rechtfertigen jedoch keine erhöhte Ausschüttung und weisen u. U. eine geringe Schuldendeckungsfähigkeit auf.

Zum anderen ergeben sich, wie in dieser Arbeit gezeigt wurde, aufgrund der Regelungsunschärfe und der Fülle unbestimmter Rechtsbegriffe erhebliche Unklarheiten und Ermessensspielräume, die der Objektivierungserfordernis sowie der

[227] Bei Anwendung des Gesamtkostenverfahrens.
[228] Bei Anwendung des Umsatzkostenverfahrens.

angestrebten Stärkung der Informationsfunktion nicht zuträglich sind.[229] Die wenig konkreten Formulierungen des HGB veranlassen die Praxis außerdem zu einem Rückgriff auf die IFRS, weshalb insofern zwar die mit BilMoG angestrebte Annäherung an die IFRS gelungen scheint. Allerdings dient die Einführung des Aktivierungswahlrechts nach § 248 Abs. 2 HGB wohl nicht dem Ziel, mit dem BilMoG eine „kostengünstige und gleichwertige Alternative“ zur IFRS-Bilanzierung zu entwickeln, da bei Inanspruchnahme des Wahlrechts ein IFRS-ähnliches Controlling implementiert werden sollte, um aus der Neuregelung echten Nutzen ziehen zu können.

Ferner ist es zwar zu begrüßen, dass zur Erhaltung des Gläubigerschutzes eine Ausschüttungssperre eingeführt wurde. Diese birgt in ihrer Ausgestaltung aber erhebliche Schwierigkeiten und verringert das Informationsniveau der Handelsbilanz, da der ausschüttbare Bilanzgewinn nur anhand weiterer Berechnungen unter Einbeziehung von Anhangangaben zur Ausschüttungssperre ermittelt werden kann.

Außerdem führt das „Einknicken“ des Gesetzgebers, statt einer Aktivierungspflicht ein Wahlrecht einzuführen - was höchstwahrscheinlich auf die Finanzmarktkrise zurückzuführen ist, in der immaterielle Werte als Brandbeschleuniger identifiziert wurden - zu einer schlechteren Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse.

Schließlich fallen auch einige Parallelen zur mit dem BilMoG abgeschafften Bilanzierungshilfe „Aufwendungen für Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs“ auf. Diese Bilanzierungshilfe wurde nur selten in Anspruch genommen, da sie ungeeignet war, eine Überschuldung im insolvenzrechtlichen Sinne zu vermeiden und sich durch Belegung mit einer Ausschüttungssperre selbst konterkarierte. Es bleibt abzuwarten, ob das Aktivierungswahlrecht für originäre immaterielle Vermögensgegenstände trotz der unstrittig großen Bedeutung, die Immaterialgütern zukommt, ein ähnliches Schicksal ereilt.[230]

In den IFRS steht das Aktivierungsgebot für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte trotz diverser Schwierigkeiten hinsichtlich der Abgrenzung von Forschung und Entwicklung und dem Nachweis der strengen Ansatzkriterien des IAS 38.57 im Einklang mit der Grundkonzeption dieses Rechnungslegungssystems, dessen Ziel es ist, den Investoren entscheidungsrelevante Informationen zur Ver-

[229] Vgl. Küting/Pfirmann/Ellmann, Bilanzierung selbsterstellter VG, in: KoR 2008, S. 696f.
[230] Vgl. Weinand/Wolz, F&E im Mittelstand, KoR 2010, S. 138.

fügung zu stellen. Zwar kann durchaus Einfluss auf die Aktivierung genommen werden - was auch die Studie im Anhang zeigt -, jedoch sind Abschlüsse, die aktivierte Entwicklungskosten enthalten, nichtsdestotrotz informativer als Abschlüsse ohne diese Positionen. Allerdings kann ein Ansatz von *Intangible Assets*, der lediglich die Entwicklungskosten umfasst, die Informationsbedürfnisse der Shareholder auch nicht – wie angestrebt – vollumfänglich befriedigen. Es bleibt eine Lücke zwischen Markt- und Buchwert aufgrund von Markennamen und Kundenbeziehungen, für die ein Aktivierungsverbot besteht. Dies ist jedoch insofern unvermeidlich, als eine wichtige Voraussetzung für die Aktivierungsfähigkeit gem. IFRS die Verlässlichkeit der Information ist, die bei den genannten Marktwert erhöhenden Faktoren nicht gegeben ist.

6.2 Handlungsempfehlungen

In der Praxis sind nach HGB bilanzierende Unternehmen in der vorteilhaften Lage, genau abwägen zu können, ob sie das Aktivierungswahlrecht in Anspruch nehmen wollen oder nicht. Einerseits bietet das Aktivierungswahlrecht die Möglichkeit, bei Inanspruchnahme dem Auseinanderklaffen von Markt- und Buchwert des Unternehmens entgegenzuwirken und die individuelle Innovationsfähigkeit und wesentlichen Werttreiber (zumindest teilweise) aufzudecken.[231] Andererseits birgt eine Inanspruchnahme aber u. U. die Gefahr einer (Fehl-)Interpretation als Krisensignal.[232] Da die Vermutung, dass Unternehmen vor allem in Krisenzeiten das Wahlrecht in Anspruch nehmen, auch schon erste Bestätigung durch eine empirische Studie gefunden hat[233], ist eine gewisse Skepsis im Hinblick auf den aus einer Aktivierung resultierenden Mehrwert zu empfehlen. Denn auch positive Auswirkungen auf das Kreditrating durch eine verbesserte Eigenkapitalbasis dürften nach h. M. ausbleiben. Für mittelständische Unternehmen dürfte sich Informationsrelevanz regelmäßig aus der Objektivität und Vergleichbarkeit der Abschlüsse ergeben, weshalb eine Inanspruchnahme des Aktivierungswahlrechts aufgrund der herrschenden Interpretationsspielräume eher kontraproduktiv wirkt und tendenziell sogar zu einer Informationsverböserung beiträgt, wenn sich im Zuge der Aktivie-

[231] Vgl. Sommer/Klamar, Markt- und Buchwert, Going Public 2009, S. 82.
[232] Vgl. Velte/Sepetauz, Ansatzwahlrecht Immaterielle, BC 2010, S. 352.
[233] Vgl. Philipps, Empirische Befunde BilMoG-Rechnungslegungspraxis, BBK 2011, S. 312.

rung und Abschreibung von Entwicklungskosten die Eigenkapitalrentabilität aufgrund einer höheren Eigenkapitalquote vermindert.[234]

Überwiegen für ein Unternehmen jedoch die positiven Aspekte des Aktivierungswahlrechts, empfiehlt sich die Implementierung eines effizienten F&E-Controllings, das auch den Ansprüchen des IAS 38 genügt. Denn daraus ergibt sich für das Management ein enormer Nutzen, da durch die externe Kontrolle im Zuge der jährlichen Rechnungslegung Informationen von hoher Aktualität und Qualität vorliegen, die differenziert die Verwendung und Effizienz der F&E-Aufwendungen darstellen. Anhand dieser Informationen können Chancen und Risiken einzelner Entwicklungsprojekte früher identifiziert werden, was eine Verbesserung des Planungs- und Kontrollprozesses ermöglicht. Außerdem erhöht sich durch die standardisierte Informationserhebung die Vergleichbarkeit der Projekte.[235]

Um bei einer Bilanzierung nach IFRS über die bilanziellen Größen hinaus verbesserte kapitalmarktorientierte Informationen über wesentliche immaterielle Werttreiber zu erheben, sollte ggf. im Rahmen des internen Reporting eine Marktwertbilanz unter Verwendung von DCF-Modellen, wie sie bei einer Kaufpreisallokation Anwendung finden, erstellt werden. Ein Unternehmen mit solchen Reporting-Systemen gewinnt so Frühwarnsysteme für sich anbahnende Probleme und signalisiert den Shareholdern eine klare Ausrichtung an ihren Interessen.[236]

Vor dem Hintergrund dargestellter Unklarheiten bleibt jedoch abzuwarten, ob sich das HGB-Ansatzwahlrecht für Entwicklungskosten in der Praxis bewähren wird.

[234] Vgl. Weinand/Wolz, F&E im Mittelstand, KoR 2010, S. 138.
[235] Vgl. von Eitzen/Moog/Pyschny, F&E und IAS 38, KoR 2010, S. 360.
[236] Vgl. Sommer/Klamar, Markt- und Buchwert, Going Public 2009, S. 84.

Anhang

Empirische Analyse:
Forschungs- und Entwicklungskosten in der Automobilbranche

1. Zielsetzung

Forschungs- und Entwicklungsprojekte sind wichtige Determinanten für die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens und stellen Investitionen in zukünftige Erträge dar. Insofern lohnt sich ein Blick auf die Bilanzierungspraxis einer technologieintensiven Branche, nämlich der Automobilindustrie.

In Form einer selbst erstellten empirischen Analyse soll im Folgenden untersucht werden, wie groß der Umfang der F&E-Aktivitäten in den Stichprobenunternehmen in zwei Vergleichsjahren ist, wie hoch der Anteil der aktivierten Kosten an den Forschungs- und Entwicklungskosten ist und wie er sich in den beiden zu Grunde gelegten Vergleichsjahren entwickelt. Ferner soll die Bedeutung selbst erstellter immaterieller Vermögenswerte untersucht werden sowie der Einfluss aktivierter Entwicklungskosten auf den Gewinn vor Steuern.

Für die Untersuchung wurden als Stichprobe die Konzernabschlüsse für 2009 und 2010 von vier Automobilunternehmen herangezogen. Hierbei handelt es sich um die Konzernabschlüsse der Daimler AG (im Folgenden kurz: Daimler), der Volkswagen AG (im Folgenden kurz: VW) und der BMW Group AG (im Folgenden kurz: BMW), die jeweils zum 31.12. aufgestellt wurden, sowie um den Konzernabschluss der Dr. Ing. h. c. F. Porsche AG[237] (im Folgenden kurz: Porsche), wobei hier aufgrund eines abweichenden Wirtschaftsjahrs die Abschlüsse per 31.07. betrachtet wurden.

Zwar ist die Porsche Zwischenholding GmbH, die 100 % der Anteile an Porsche hält, seit dem Geschäftsjahr 2009 Gemeinschaftsunternehmen von VW, da VW in 2009 49,9 % der Anteile an der Porsche Zwischenholding GmbH erwarb, und wird

[237] Zwar ist die Porsche 100 %-ige Tochter der Porsche Zwischenholding GmbH, weshalb auch eine Betrachtung dieser GmbH in Frage käme. Da aber für den Zeitvergleich auch Werte aus dem Geschäftsjahr 2008 benötigt werden, erscheint ein Vergleich der Abschlüsse der Porsche AG sinnvoller, da diese das operative Geschäft enthält. Außerdem wurde die Porsche Zwischenholding GmbH erst in 2009 als Mutter der Porsche AG installiert, weshalb insofern ein Zeitvergleich, bei dem u. a. das Jahr 2008 herangezogen wird, für den Konzern der Porsche Zwischenholding nicht möglich ist.

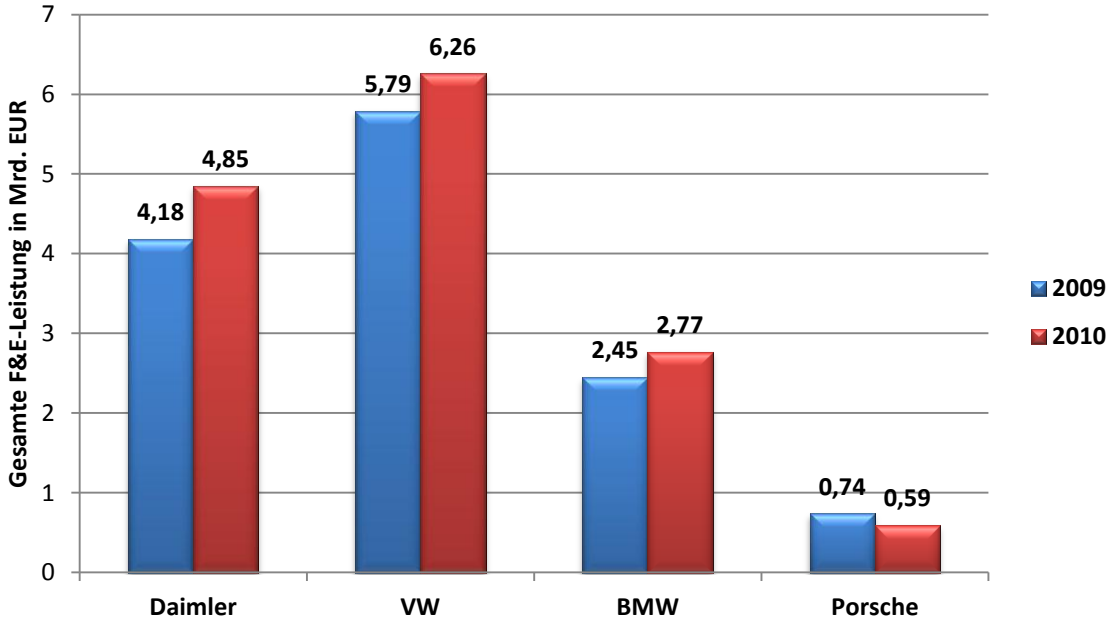
in den VW-Konzernabschluss einbezogen. Allerdings werden die Anteile an der Porsche Zwischenholding AG im VW-Konzernabschluss nach der Equity-Methode bewertet. Die F&E-Leistung von Porsche erscheint also nicht (anteilig) in den F&E-Kosten im VW-Konzernabschluss, sondern hat lediglich Einfluss auf das prozentual in den VW-Konzernabschluss einbezogene Ergebnis. Die im Rahmen der Studie ermittelten F&E-Kennzahlen für Porsche und VW beziehen sich also trotz des Konzernverbunds auf die unternehmensgruppenindividuelle F&E-Leistung. Marginale Verzerrungen aufgrund der Einbeziehung der Porsche-Anteile at Equity in den Konzernabschluss von VW ergeben sich bei VW lediglich bei Kennzahlen, die sich des Gewinns oder der Bilanzsumme bedienen. Da der Einfluss der Bewertung der Porsche-Anteile auf das Ergebnis sowie die Bilanzsumme von VW im Vergleich zur Gesamtgröße des VW-Konzerns aber unwesentlich ist, ergeben sich auf die F&E-Kennzahlen für VW dementsprechend keine nennenswerten Veränderungen.

2. Ergebnisse der empirischen Analyse

2.1 Überblick und Umfang der F&E-Leistungen

Zunächst soll in Diagramm 1[238] anhand einer Zusammenstellung der gesamten F&E-Leistung, die sich aus den aktivierten und den nicht aktivierten Entwicklungskosten sowie den Forschungskosten zusammensetzt[239], ein Überblick über die absoluten Zahlen in den beiden Vergleichsjahren gegeben werden.

Abbildung 1: **Gesamte F&E-Leistungen**



Hieran lässt sich ablesen, dass in 2010 die höchsten F&E-Ausgaben i. H. v. 6,26 Mrd. EUR von VW getätigt wurden, während Porsche eine im Vergleich dazu eher geringe F&E-Leistung i. H. v. 589 Mio. EUR aufweist. Auch wenn beide Jahre zum Vergleich herangezogen werden, ändert sich das Gesamtbild nicht, in 2009 erbringt VW mit F&E-Aufwendungen i. H. v. 5,79 Mrd. EUR die größte F&E-Leistung, während Porsche für Forschung und Entwicklung Ausgaben i. H. v. 742 Mio. EUR tätigt.

Im Zeitvergleich zeichnet sich bei den F&E-Leistungen ein klarer Trend ab: Die F&E-Leistungen sind in 2010 bei Daimler, VW und BMW höher als in 2009, woran sich zeigt, dass F&E-Aktivitäten eine immer höhere Bedeutung zukommt. Lediglich

[238] Sämtliche Diagramme in der Analyse sind eigene Darstellungen.
[239] Abschreibungen auf selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte, die in der GuV in der Position Forschungs- und Entwicklungskosten enthalten sind, sind nicht miteinbezogen.

bei Porsche ist in 2010 ein Rückgang der gesamten F&E-Leistung zu verzeichnen. Im Prognosebericht betont Porsche aber im Zusammenhang mit der erwarteten Finanzlage des Konzerns, dass das hohe Niveau an Forschungs- und Entwicklungskosten aufgrund geplanter Neufahrzeuge beibehalten werde. Diese Zielsetzung könnte für eine hohe Relevanz von Forschung und Entwicklung bei Porsche sprechen, möglicherweise ist sie aber auch konzernbedingt auf eine Nutzung der Synergien im VW-Konzern zurückzuführen.

Für einen aussagekräftigen Unternehmensvergleich sollten jedoch nicht nur absolute Zahlen, sondern vor allem relative Werte in die Betrachtung einbezogen werden. Um den Umfang der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten eines Unternehmens zu verdeutlichen, wird häufig die F&E-Intensität herangezogen, die einen Einblick in die Produktivität eines Unternehmens im Bereich der Forschung und Entwicklung gibt. Um diese Kennzahl zu berechnen, werden die gesamten F&E-Ausgaben eines Unternehmens zu dessen Umsatz ins Verhältnis gesetzt, vgl. *Abbildung 2.* So zeigt sich, wie viel Prozent des Umsatzes in F&E investiert werden.

Abbildung 2: **F&E-Intensitäten**

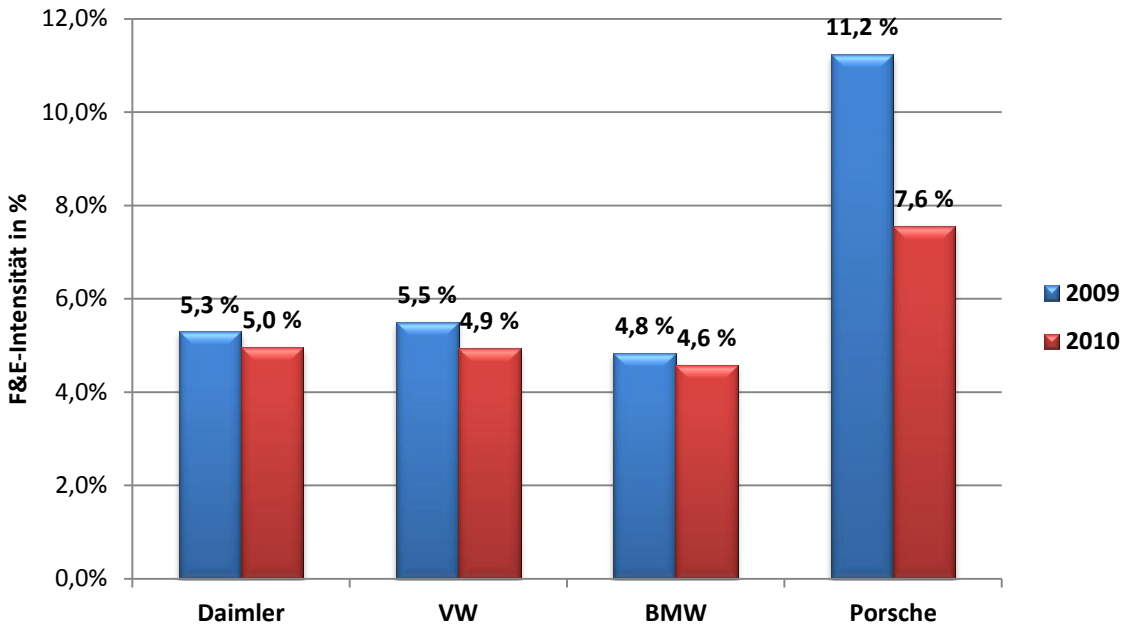


Abbildung 2 lässt klar erkennen, dass die F&E-Intensität bei allen untersuchten Unternehmen im Jahr 2010 im Vergleich zu 2009 abgenommen hat. Das ist darauf zurückzuführen, dass im Jahr 2010 die Umsätze bei allen vier Unternehmen stark

angestiegen sind, die F&E-Ausgaben im Verhältnis dazu jedoch nur unterproportional stark erhöht wurden.

Bemerkenswert ist weiterhin, dass Porsche zwar in beiden Jahren die geringste F&E-Gesamtleistung erbringt *(Abbildung 1),* aber trotz eines Absinkens in 2010 in den Vergleichsjahren die höchste F&E-Intensität i. H. v. 7,6 % aufweist. Daraus kann abgeleitet werden, dass die Erforschung und Entwicklung bspw. neuer Motoren und Modelle bei Porsche in verhältnismäßig hohem Umfang betrieben wird und daher eine signifikante Rolle spielt. Denn auch wenn im Jahr 2010 die F&E-Ausgaben leicht gesunken sind und die F&E-Intensität niedriger ausfiel als in 2009, soll F&E laut Prognosebericht zukünftig ein äußerst wichtiges Feld für Porsche darstellen. Möglicherweise ist diese Zielsetzung auch auf die Einbindung Porsches in den VW-Konzern zurückzuführen.

Die F&E-Intensitäten von Daimler, VW und BMW ähneln sich in ihrer Höhe, und auch ihre jeweiligen Entwicklungen im Zeitablauf gleichen sich. Die F&E-Intensität liegt bei den drei Unternehmen bei durchschnittlich 4,8 % und damit deutlich unter dem Wert für Porsche. Im Jahr 2010 ist bei allen ein moderates Absinken der F&E-Intensität zu verzeichnen: bei VW um 0,6 %-Punkte, bei Daimler um 0,3 %-Punkte und bei BMW, das mit einer F&E-Intensität von 4,6% das Schlusslicht bildet, um lediglich 0,2 %-Punkte.

2.2 Bedeutung immaterieller Vermögenswerte

2.2.1 Anteil immaterieller Vermögenswerte am Gesamtvermögen

Für weitere Erkenntnisse über die Bedeutung von immateriellen Vermögenswerten in der Automobilbranche erscheint es sinnvoll, ihre Struktur zu untersuchen. Dabei soll zunächst analysiert werden, was für eine Rolle immateriellen Vermögenswerten in den Bilanzen der vier Stichprobenunternehmen zukommt. *Abbildung 3* veranschaulicht zu diesem Zweck den Anteil der immateriellen Vermögenswerte am Gesamtvermögen der einzelnen Unternehmen.

Abbildung 3: **Anteil immaterieller Vermögenswerte am Gesamtvermögen**

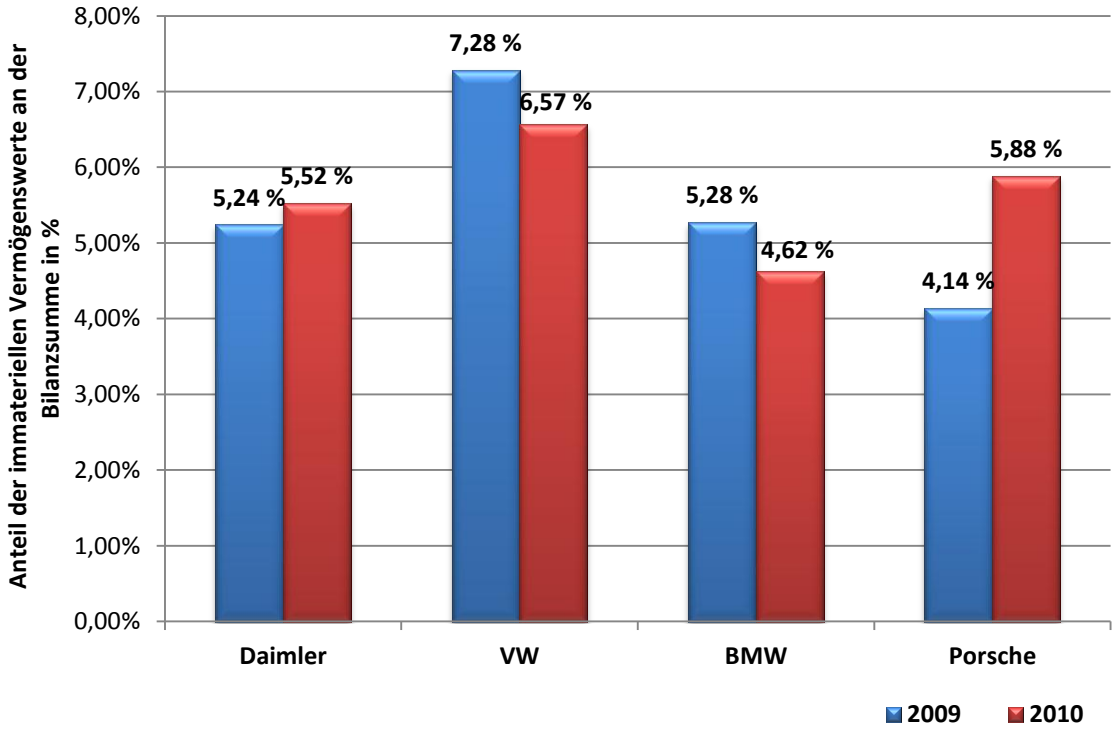


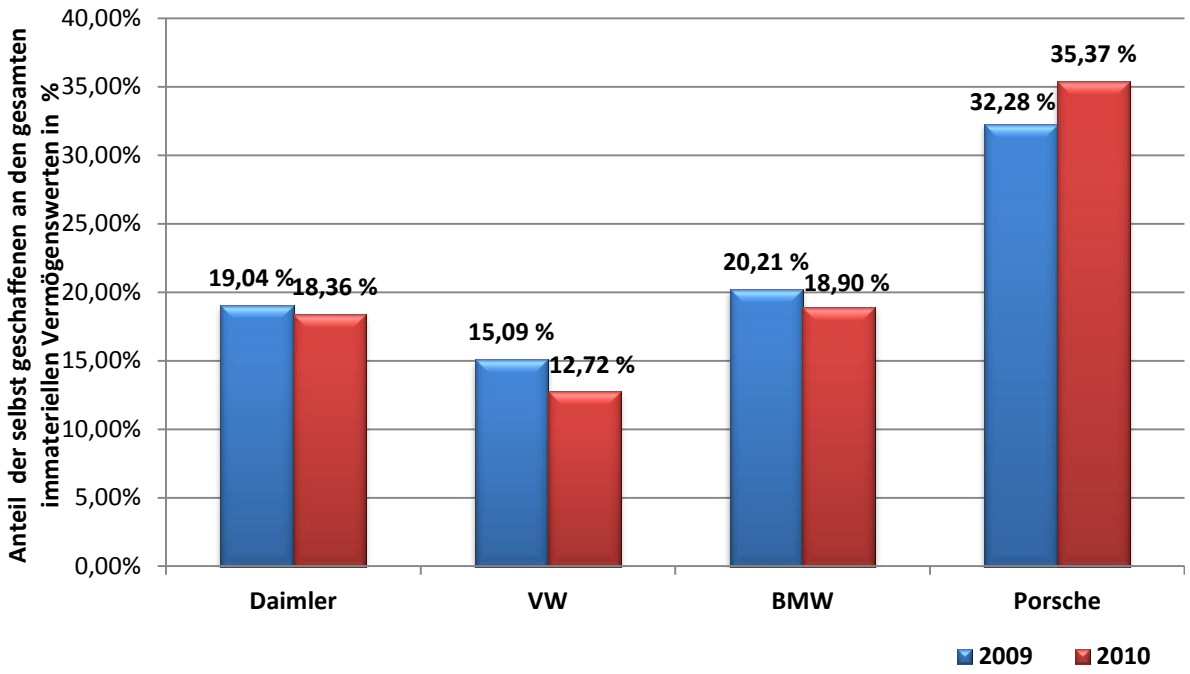
Abbildung 3 zeigt, dass Immaterialgüter bei den untersuchten Unternehmen einen relativ hohen Stellenwert besitzen: in der Berichtsperiode 2010 machen Immaterialgüter bei drei der vier Unternehmen (Daimler, VW, Porsche) über 5 % der Bilanzsumme aus und auch bei BMW beträgt der Anteil immaterieller Vermögenswerte an der Bilanzsumme nur wenig unter 5 %, nämlich 4,62 %. Nichtsdestotrotz scheint der Stellenwert der immateriellen Vermögenswerte bei den vier Unternehmen nicht genau gleich hoch zu sein, außerdem entwickelt er sich auch im Zeitvergleich unterschiedlich. Während bei VW, das im Verhältnis zum Gesamtvermögen den größten Anteil immaterieller Vermögenswerte aufweist, in 2010 der Anteil im Vergleich zum Vorjahr geringer ist und auch bei BMW in 2010 ein Rückgang zu verzeichnen ist, steigt der Anteil immaterieller Vermögenswerte bei Daimler in 2010 leicht an.

Bei Porsche ist mit +1,74 %-Punkte der verhältnismäßig höchste Anstieg zu verzeichnen. Dieser ergibt sich aus einer starken Zunahme der Immaterialgüter, die im Wesentlichen auf aktivierte Entwicklungsleistungen und Lizenzen entfällt. Die verstärkte Aktivierung von Entwicklungskosten in 2010 schlägt sich auch in den folgenden beiden Abbildungen in Kapitel 2.2.2 und 2.2.3 und in einer Erhöhung der Aktivierungsquote, vgl. Kapitel 2.3 *Abbildung 6*, nieder.

2.2.2 Anteil der selbst erstellten immateriellen Vermögenswerte an den gesamten immateriellen Vermögenswerten

Von Interesse ist auch der Bestand der selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerte in Relation zu den gesamten immateriellen Vermögenswerten, der in *Abbildung 4* veranschaulicht wird.

Abbildung 4: **Anteil der selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerte an den gesamten immateriellen Vermögenswerten**



Bei Porsche spielen selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte in beiden betrachteten Berichtsperioden im Vergleich zu den anderen Stichprobenunternehmen die größte Rolle. Intern generierte Immaterialgüter machen bei Porsche rd. ein Drittel der gesamten immateriellen Vermögenswerte aus, wobei ihr Anteil in 2010 noch etwas höher liegt als in 2009. Dies könnte darauf hindeuten, dass bei Porsche eine verhältnismäßig hohe Innovationskraft vorliegt. Andererseits kann dieses Bild aber auch trügerisch sein, denn möglicherweise ist Porsche nicht unbedingt innovationsfreudiger als die anderen drei Vergleichsunternehmen, sondern lediglich „aktivierungsfreudiger“. Dies scheint nämlich in der Berichtsperiode 2010 der Fall zu sein: der Anteil der selbst erstellten Immaterialgüter an den gesamten Immaterialgütern ist vor allem auf ein Vorziehen des Aktivierungszeitpunk-

tes bei den Entwicklungskosten zurückzuführen.[240] Dieser Eindruck verstärkt sich noch, zieht man die Anteile der aktivierten Entwicklungskosten an den gesamten immateriellen Vermögenswerten in den Jahren 2006 und 2007 zum Vergleich heran. Im Jahr 2006 betrug dieser Anteil lediglich 12,40 %, im Jahr 2007 lag er bei 14,39 %. Da es unwahrscheinlich erscheint, dass sich in kürzester Zeit Porsches Innovationsfreude so enorm erhöht hat, ist davon auszugehen, dass die Erhöhung der Quote auf geänderten bilanzpolitischen Zielsetzungen basiert, was in Kapitel 2.2.3 und 2.3 dieses Anhangs weiterführend erörtert wird.

Bei Daimler, VW und BMW sinkt der Anteil der originären immateriellen Vermögenswerte im Jahr 2010 im Vergleich zu 2009. Daimler und BMW weisen relativ ähnliche Werte auf: Der Anteil der intern generierten immateriellen Vermögenswerte beträgt bei diesen beiden Unternehmen in 2010 durchschnittlich 18,6 %.

Der Anteil selbst geschaffener Immaterialgüter ist bei VW sowohl im Jahr 2009 als auch in 2010 am geringsten und beträgt in 2010 nur 12,72 %. Damit spielen vor allem bei VW die erworbenen immateriellen Vermögenswerte eine deutlich größere Rolle als die selbst geschaffenen.

Allerdings wäre die Schlussfolgerung, Daimler, VW und BMW wiesen aufgrund geringerer Anteile selbst erstellter Immaterialgüter am gesamten Immaterialvermögen eine geringere Innovationsleistung auf als bspw. Porsche, voreilig. Denn die Anteile selbst erstellter immaterieller Vermögenswerte sind – wie sich auch in dieser Studie eindeutig zeigt - bei einer Bilanzierung nach IFRS großen bilanzpolitischen Spielräumen unterworfen, was eindeutige Aussagen über tatsächliche Innovationsleistungen erheblich erschwert.

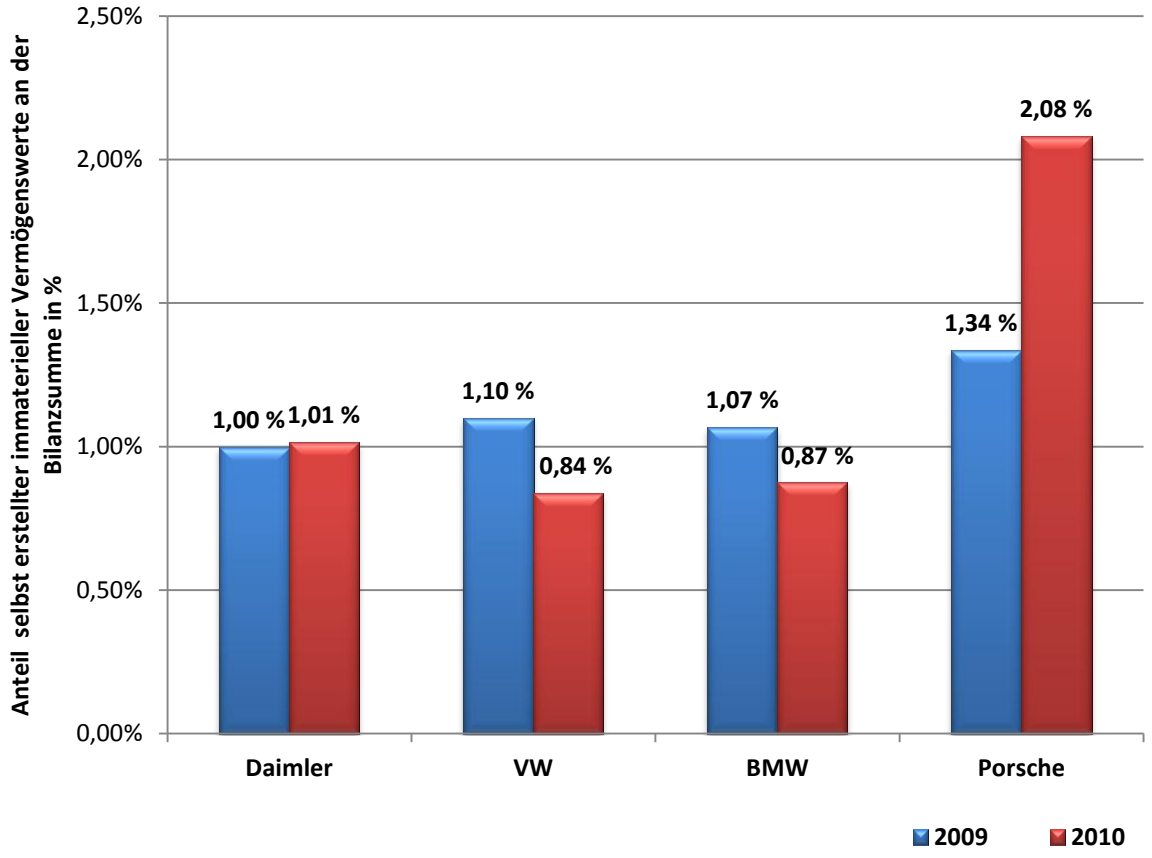
2.2.3 Anteil selbst erstellter immaterieller Vermögenswerte am Gesamtvermögen

Auch für die Betrachtung der Bedeutung aktivierter Entwicklungskosten empfiehlt es sich, eine Division der selbst erstellten immateriellen Vermögenswerte durch die Bilanzsumme vorzunehmen, um Größenunterschiede zu eliminieren. Anhand der so ermittelten Zahl lässt sich der prozentuale Anteil des selbst geschaffenen Immaterialvermögens am Gesamtvermögen ausmachen, vgl. dazu *Abbildung 5*.

[240] Vgl. dazu auch Kapitel 2.3, Abb. 6.

Dies veranschaulicht die Bedeutung aktivierter Entwicklungskosten für die Vermögenslage der Unternehmen.[241]

Abbildung 5: **Anteil aktivierter Entwicklungskosten am Gesamtvermögen**



Anhand der Grafik wird deutlich, dass bei VW und BMW der Anteil aktivierter Entwicklungskosten an der Bilanzsumme in 2010 geringer ist als in 2009, obwohl die F&E-Ausgaben absolut betrachtet gestiegen sind (*s. Diagramm 1*).[242] Dieser Trend resultiert höchstwahrscheinlich daraus, dass 2010 ein Rekordjahr war, in dem durch stark gestiegene Verkaufszahlen das Gesamtvermögen erhöht werden konnte, daran gemessen aber nur verhältnismäßig geringe Mehrausgaben in Forschung und Entwicklung getätigt wurden. Das Geschäftsjahr 2009 war hingegen bei den betrachteten Unternehmen noch vom Abklingen der Finanz- und Wirtschaftskrise gezeichnet.

[241] Vgl. Küting, Volkswagen, FAZ v. 14.4.2008, S. 22.
[242] Der Trend, dass in der Automobilbranche der Anteil aktivierter Kosten an der Bilanzsumme im Zeitverlauf sinkt, findet sich als Forschungsergebnis auch bei Haller/Froschhammer/Groß, Analyse F&E-Bilanzierung IFRS, DB 2010, S. 686.

Ein annähernd konstantes Verhältnis in beiden Jahren bei absolut gesehen gestiegenen F&E-Aufwendungen in 2010 ergibt sich bei Daimler.

Bei Porsche erstaunt in 2010 zunächst die starke Erhöhung des Anteils aktivierter Entwicklungskosten an der Bilanzsumme von 1,34 % in 2009 auf 2,08 % in 2010, und zwar umso mehr, als in 2010 die F&E-Aufwendungen nominell gesunken sind. Eine Erklärung dafür enthält der Konzernanhang 2010. Im Geschäftsjahr 2010 wurde nämlich von den gesamten F&E-Kosten wesentlich mehr aktiviert als in 2009. Eine genauere Erläuterung wird im Folgenden in Kapitel 2.3 gegeben.

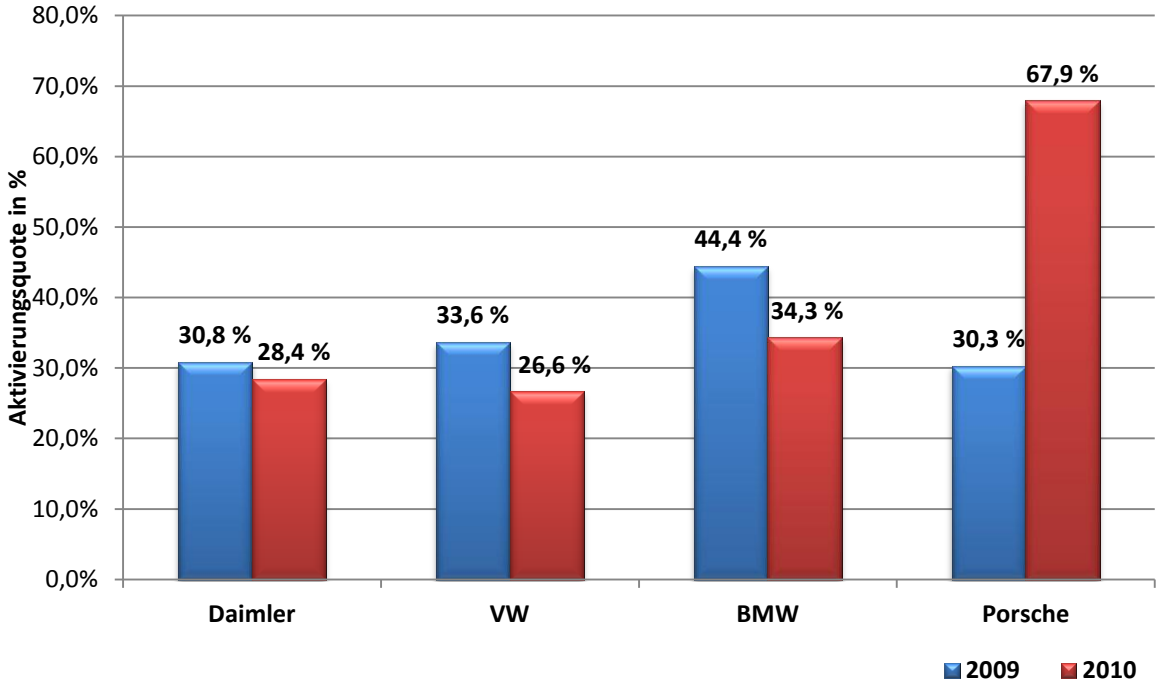
Überraschend sind diese vergleichsweise hohen Werte bei Porsche jedoch auch, da Porsche lange dafür bekannt war, Entwicklungskosten nur in sehr geringer Höhe zu aktivieren. In den Konzernabschlüssen zum 31.07.2006 wurden bspw. lediglich 31 Mio. EUR aktiviert, im Konzernabschluss zum 31.07.2007 nur 38 Mio. EUR; das entspricht Anteilen am Gesamtvermögen von 0,21 % im Jahr 2006 und 0,16% im Jahr 2007, was deutlich unter den Werten der Jahre 2009 und 2010 liegt. Dies könnte auf eine Änderung der Porsche-Bilanzpolitik im Zuge der Eingliederung in den VW-Konzern zurückzuführen sein.

2.3 Anteil der aktivierten Entwicklungskosten an den Gesamtkosten für F&E

Um die Relevanz aktivierter Kosten zu erkennen, lohnt sich ein Blick auf den Anteil aktivierter Entwicklungskosten an den gesamten Forschungs- und Entwicklungskosten. Anhand der Kennzahl „Aktivierungsquote“ wird dieses Verhältnis in *Abbildung 6* verdeutlicht.[243]

[243] Vgl. Haller/Froschhammer/Groß, Analyse F&E-Bilanzierung IFRS, DB 2010, S. 686.

Abbildung 6: **Durchschnittliche Aktivierungsquote pro Unternehmen**



Im Geschäftsjahr 2010 ist bei Porsche ein außergewöhnlich hoher Anstieg der Aktivierungsquote zu verzeichnen: Im Vergleich zu 2009 hat sich die Quote in 2010 um 38 %-Punkte erhöht. Noch mehr Anlass zur Verwunderung bietet der Vergleich mit den Jahren 2006 und 2007, in denen die Aktivierungsquote bei lediglich 7,4 % (2006) bzw. 5,5 % (2007) lag. Über einen Zeitraum von drei Jahren hinweg steigerte Porsche seine Aktivierungsquote folglich um 62,4 %-Punkte. Erklärung dafür ist höchstwahrscheinlich, wie bereits im vorherigen Kapitel kurz erwähnt, die in diesem Zeitraum vollzogene Einbindung Porsches in den VW-Konzern und die vermutlich damit einhergehende Anpassung der Porsche-Bilanzpolitik an die herrschenden Gepflogenheiten im Hinblick auf die Aktivierung von Entwicklungskosten und die Nutzung von Synergien innerhalb des VW-Konzerns.

Darauf deutet auch der Porsche-Konzernanhang 2010 hin. Darin wird erläutert, dass die Erhöhung der Quote von Investitionen in aktivierungspflichtige Entwicklungskosten darauf zurückzuführen ist, dass die in IAS 38 geforderte technische Realisierbarkeit als Voraussetzung zur Aktivierung von Entwicklungskosten in 2010 wesentlich früher erfüllt war als in 2009. Gründe dafür waren laut Konzernanhang neue Rahmenbedingungen und vor allem eine verminderte Abhängigkeit von Lieferanten als Folge eines gemeinsamen Beschaffungsvertrages mit VW.

Betrachtet man diesen starken Anstieg der Aktivierungsquote von Porsche in 2010, erklärt sich auch die Erhöhung des Anteils aktivierter Entwicklungskosten an der Bilanzsumme in 2010. Zwar sind die F&E-Ausgaben bei Porsche in 2010 geringer als in 2009, aufgrund einer stark erhöhten Aktivierungsquote durch Aktivierung von Entwicklungskosten bereits zu einem früheren Zeitpunkt ist der Anteil selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände am Gesamtvermögen in 2010 wesentlich höher als in 2009.

Die Möglichkeit eines solch rasanten Anstiegs der Aktivierungsquote innerhalb eines (erweiterten) Betrachtungszeitraums von lediglich vier Jahren zeigt exemplarisch, wie stark selbst das Aktivierungsgebot der IFRS bilanzpolitischem Kalkül unterworfen ist. Durch gezielte gestaltende Maßnahmen und entsprechend schlüssige Begründungen, wie diese bei Porsche im Jahr 2010 mit den neu geschlossenen Beschaffungsverträgen gegeben werden, kann der Aktivierungszeitpunkt vorgezogen werden und die Aktivierungsquote und der Anteil aktivierter Entwicklungskosten an der Bilanzsumme erhöht werden.

Die zweithöchste Aktivierungsquote weist in 2010 BMW auf, liegt aber mit seiner Quote von 34,3 % schon weit hinter der von Porsche. Außerdem ist bei BMW ein Rückgang der Aktivierungsquote in 2010 im Vergleich zu 2009 um 10 %-Punkte festzustellen.

Auch Daimler und VW weisen in 2010 im Vergleich zu 2009 leicht gesunkene Aktivierungsquoten auf, was auch zu den bei Daimler, VW und BMW in 2010 leicht gesunkenen Anteilen der aktivierten Entwicklungskosten am Gesamtvermögen passt. Auch dieses leichte Absinken der Aktivierungsquote könnte durch Beeinflussung des Aktivierungszeitpunktes im Rahmen der Bilanzpolitik entstanden sein, da im Nachkrisenjahr 2009 eine etwas höhere Aktivierungsquote aufgrund der ansonsten weniger erfolgreichen wirtschaftlichen Lage durchaus erwünscht gewesen sein dürfte. Im Geschäftsjahr 2010 konnten jedoch alle drei Unternehmen auch ohne eine intensive Aktivierung von Entwicklungskosten sehr zufriedenstellende Gewinne erwirtschaften und dürften insofern auf die ergebnisverbessernden Effekte aus einer verstärkten Aktivierung von Entwicklungskosten keinen besonderen Wert gelegt haben.[244]

[244] Positive Auswirkungen auf das Ergebnis stellen sich bei einer Aktivierung von Entwicklungskosten aber nur ein, sofern die Aktivierungen die anfallenden Abschreibungen auf bereits aktivierte Entwicklungskosten des Geschäftsjahres übersteigen, vgl. dazu auch Kapitel 2.4.2 dieses Anhangs.

2.4 Ergebniseffekte aus der Aktivierung von Entwicklungskosten

2.4.1 Einfluss der selbst erstellten immateriellen Vermögenswerte auf den Gewinn vor Steuern

Die positive Ergebniswirkung der Aktivierung von Entwicklungskosten in Kombination mit den bilanzpolitischen Spielräumen, die sich bei einer Aktivierung von Entwicklungskosten ergeben, macht den Vergleich der aktivierten Entwicklungsaufwendungen mit dem ausgewiesenen Gewinn vor Steuern besonders interessant. In *Abbildung 7* wird der Anteil der Zugänge selbst erstellter immaterieller Vermögenswerte gezeigt und somit verdeutlicht, inwieweit der Ansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte eine Ergebnisverbesserung bewirkt hat.

Da bei einem Ansatz selbst erstellter immaterieller Vermögenswerte in der IFRS-Bilanz im Geltungsbereich des deutschen Steuerrechts eine nicht permanente Differenz zur Steuerbilanz entsteht, müssen in der IFRS-Bilanz passive latente Steuern abgegrenzt werden. Aufgrund der ergebniswirksamen Erfassung des Sachverhalts, auf dem die latente Steuer beruht, muss die latente Steuer in Analogie dazu aufwandswirksam erfasst werden. Daher ist es sinnvoll, zur Neutralisierung der Ergebniseffekte durch latente Steuern auf das Ergebnis vor Steuern (EBT) abzustellen.[245]

Des Weiteren ist dieses EBT um die ergebnismindernden Effekte aus aufwandswirksam gebuchten Abschreibungen auf selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte zu bereinigen. Bei einer Berücksichtigung der Abschreibungen käme es nämlich ansonsten zu einer Verzerrung der Kennzahl, da in diesem Fall der Ergebnisbeitrag der aktivierten Entwicklungskosten fälschlicherweise überproportional hoch ausfiele.

[245] Vgl. Haller/Froschhammer/Groß, Analyse F&E-Bilanzierung IFRS, DB 2010, S. 688.

Abbildung 7: **Anteil der selbst erstellten immateriellen Vermögenswerte am Jahresergebnis (vor Steuern)**

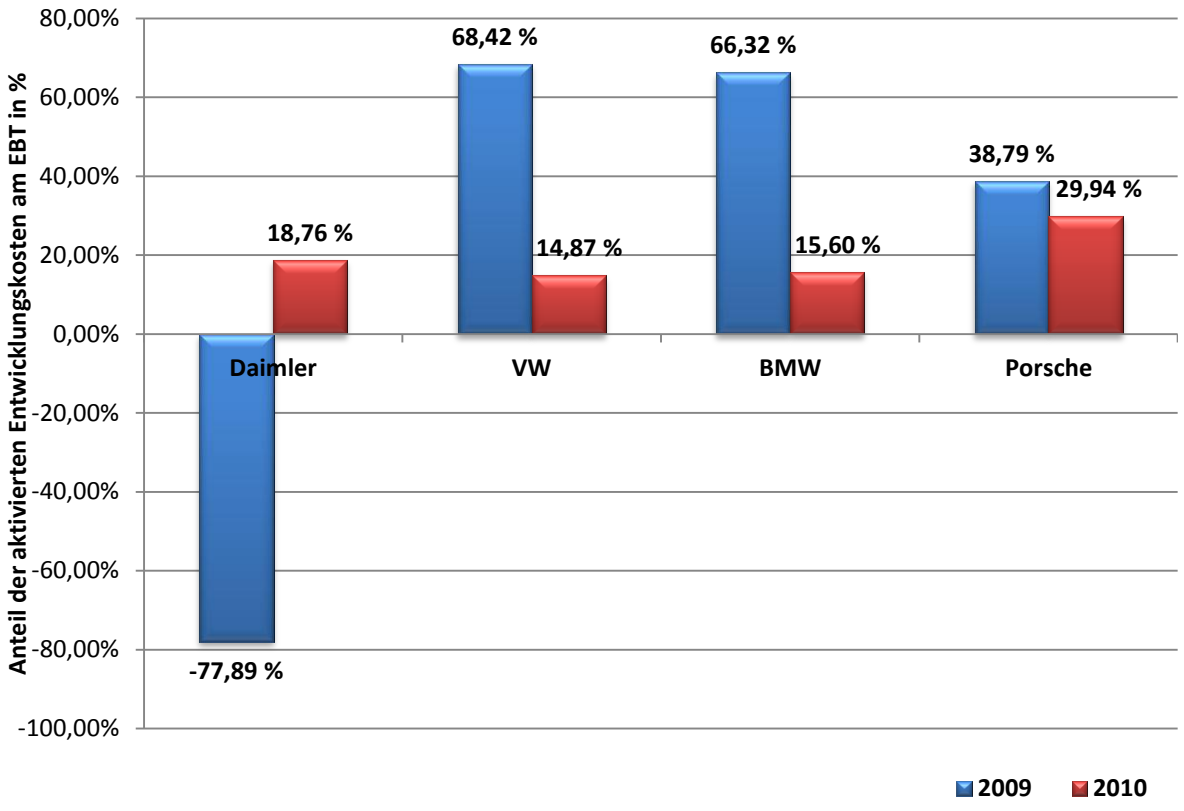


Abbildung 7 ergibt ein bemerkenswertes Bild, bei dem vor allem der Vergleich der beiden Berichtsperioden aufgrund z. T. sehr unterschiedlicher Relationen in den beiden Jahren äußerst interessant ist. Im Geschäftsjahr 2009, das noch von den Nachwirkungen der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise geprägt war, ist das Ergebnis vor Steuern bei Daimler, VW und BMW relativ stark abhängig von den aktivierten Entwicklungskosten, wobei die Abhängigkeit umso größer ist, je höher der Prozentsatz ist.

Bei Daimler wirkt sich die Aktivierung von Entwicklungskosten verlustmindernd aus: zwar weist Daimler dennoch einen Verlust i. H. v. 1,6 Mrd. EUR aus (ohne Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten), dieser wäre aber ohne die Aktivierung von Entwicklungskosten i. H. v. 1,3 Mrd. EUR um 77,89 % höher ausgefallen.

Auch bei VW und BMW beeinflussen die selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerte im Jahr 2009 mit einem Anteil von 68,42 % bei VW bzw. 66,32 % bei BMW das Ergebnis vor Steuern (EBT) positiv.

Bei Porsche leisten die selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerte einen etwas geringeren Ergebnisbeitrag wie bei den anderen drei Unternehmen, aber dennoch entfallen 38,79 % des EBT auf die aktivierten Entwicklungskosten, was für sich betrachtet ebenfalls ein großer Ergebnisbeitrag ist.

Anhand der *Abbildung 7* wird deutlich, wie in Krisenjahren wie bspw. dem Jahr 2009, in denen im operativen Geschäftsbereich relativ schlechte Ergebnisse erwirtschaftet werden, eine Aktivierung von Investitionskosten aus dem Bereich der Entwicklung das Ergebnis entlasten kann.

Im Jahr 2010, einem Jahr, das stark vom wirtschaftlichen Aufschwung geprägt war, fallen die Ergebnisbeiträge im Vergleich zum Vorjahr deutlich geringer aus. Bei allen Stichprobenunternehmen sinkt der Anteil der aktivierten Entwicklungskosten am Ergebnis.

Bei Daimler, VW und BMW sind in 2010 im Gegensatz zu 2009 relativ ähnliche Werte zu verzeichnen: aktivierte Entwicklungskosten machen in 2010 durchschnittlich 16,41 % des EBT aus.

Bei Porsche liegt der Anteil der aktivierten Entwicklungskosten am EBT in 2010 etwas höher als bei den anderen drei Unternehmen, nämlich bei 29,94 %.

Diese Zahlen machen deutlich, dass die selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerte n Krisenjahren von höherer Relevanz sind, während ihnen in Jahren, in denen die Wirtschaft prosperiert - wie bspw. in 2010 – keine so große Bedeutung zukommt und sie das Ergebnis weniger stark beeinflussen.

2.4.2 Wirkungen einer Nicht-Aktivierung von Entwicklungskosten

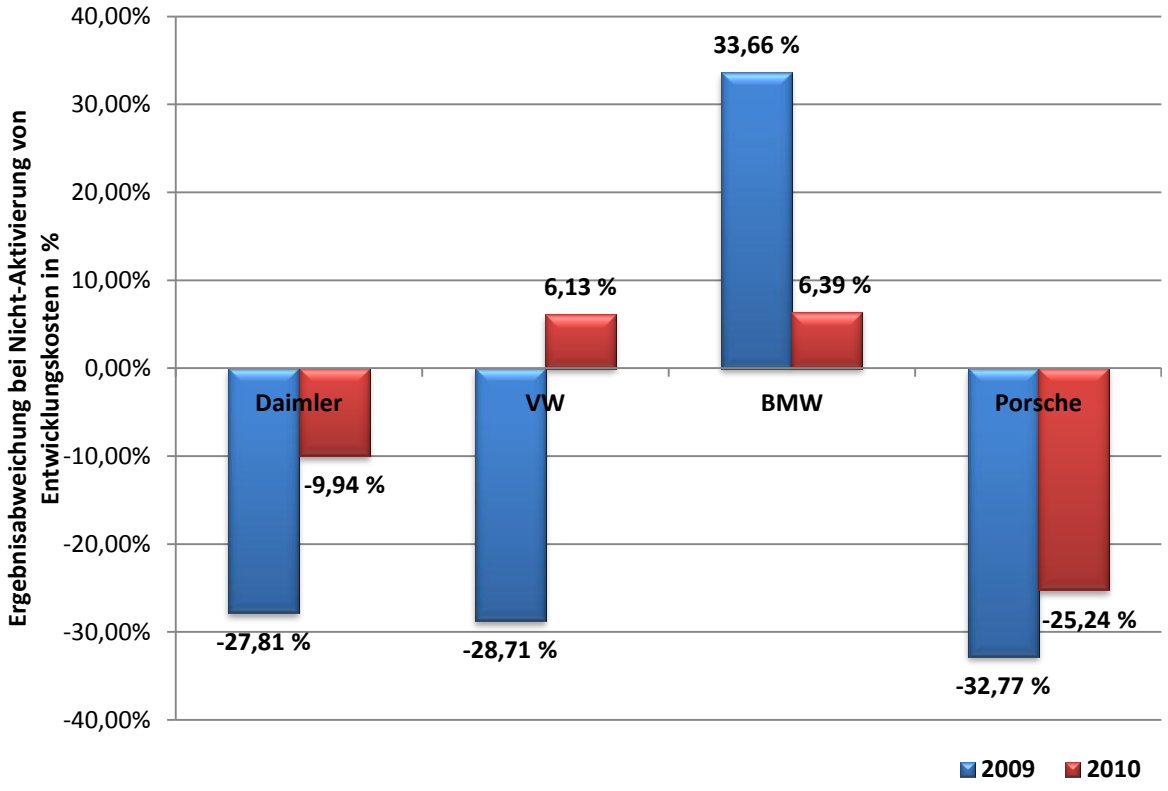
Nachdem im vorherigen Abschnitt veranschaulicht wurde, wie sich ein bilanzieller Ansatz von Entwicklungskosten im Geschäftsjahr der Aktivierung auf das Ergebnis vor Steuern auswirkt, soll nun dargestellt werden, inwieweit sich das Ergebnis der einzelnen Unternehmen verändern würde, wenn ein Aktivierungsverbot für originäre immaterielle Vermögenswerte bestünde. Zu diesem Zweck soll ein Vergleich zwischen dem tatsächlichen Ergebnis und dem Ergebnis, das bei einer Nicht-Aktivierung von Entwicklungskosten verbucht worden wäre, angestellt werden. Um die Auswirkungen der Aktivierung von Entwicklungskosten auf das Ergebnis zu neutralisieren, d. h. das bereinigte Ergebnis zu errechnen, werden die aktivierten Entwicklungsaufwendungen vom EBT subtrahiert, sowie die Abschreibungen auf

aktivierte Entwicklungsaufwendungen dem EBT hinzugerechnet.[246] Somit ergibt sich folgendes Schema:[247]

Ergebnis vor Steuern gem. GuV
./. Aktivierte Entwicklungsaufwendungen
+ Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsaufwendungen
= **Bereinigtes Ergebnis vor Steuern**

Durch Ins-Verhältnis-Setzen des tatsächlich verbuchten Ergebnisses zum bereinigten Ergebnis zeigt sich, inwiefern das Ergebnis inklusive aktivierter Entwicklungskosten unter Berücksichtigung ergebniserhöhender Effekte aus der Aktivierung sowie ergebnismindernder Effekte aus den Abschreibungen von dem Ergebnis abweicht, das sich ohne eine Aktvierung von Entwicklungskosten ergeben hätte.[248]

Abbildung 8: **Prozentuale Ergebnisabweichung bei Nicht-Aktivierung von Entwicklungsaufwendungen**



[246] Vgl. Haller/Froschhammer/Groß, Analyse F&E-Bilanzierung IFRS, DB 2010, S. 688.
[247] Vgl. Baetge/Maresch/Schulz, Zeitvergleich Kennzahlen, DB 2008, S. 418.
[248] Vgl. Haller/Froschhammer/Groß, Analyse F&E-Bilanzierung IFRS, DB 2010, S. 688.

Abbildung 8 ergibt ein differenziertes Bild. Insbesondere im Geschäftsjahr 2009 weichen die tatsächlichen Ergebnisse unter Berücksichtigung der Aktivierung von Entwicklungskosten relativ stark vom bereinigten Ergebnis bei fingierter Nicht-Aktivierung ab.

Bei Daimler hätte ohne die Aktivierung von Entwicklungskosten der Verlust rd. 2,9 Mrd. EUR betragen und wäre damit um 27,81 % höher gelegen als mit der Aktivierung. Tatsächlich betrug der Verlust bei Daimler in 2009 inklusive der aktivierten Entwicklungskosten und Abschreibungen auf originäre Immaterialgüter rd. 2,3 Mrd EUR. Ein ähnliches Bild zeichnet sich im Jahr 2009 bei VW und Porsche ab: VW hätte ohne die aktivierten Entwicklungskosten einen um 28,71 % geringeren Gewinn von lediglich 899 Mio. EUR ausweisen können statt des so tatsächlich verbuchten Gewinns von 1,26 Mrd. EUR, Porsche hätte anstatt 528 Mio. EUR Gewinn ohne die Aktivierung von Entwicklungskosten nur 355 Mio. EUR Gewinn ausweisen können.

Bei BMW ist ein gegenteiliger Ergebniseffekt zu verzeichnen. Ohne die Aktivierung von Entwicklungskosten und die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten wäre das Ergebnis im Jahr 2009 um 33,66 % höher gewesen. Dieser Effekt resultiert daraus, dass die Abschreibungen auf selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte die Neu-Aktivierungen des Geschäftsjahres übersteigen und somit im Saldo eine Ergebnisminderung erzielt wird.

Solch prozentual hohe Einflüsse auf das Jahresergebnis erstaunen auf den ersten Blick, da sich durch die relativierende Wirkung der Abschreibungen bei im Zeitablauf etwa gleich hohen Aktivierungen sowie ähnlichen Nutzungsdauern eigentlich nur geringe Auswirkungen auf das Periodenergebnis ergeben sollten. Bezieht man jedoch die Höhe der absoluten Ergebniszahlen in die Betrachtung mit ein, wird deutlich, weshalb in 2009 verhältnismäßig hohe prozentuale Werte auszuweisen sind. Alle betrachteten Unternehmen weisen in 2009 nämlich ungewöhnlich geringe Gewinne aus, die drastisch unter dem Niveau der Vor- und Nachkrisenjahre liegen. Bei BMW konnte in 2009 bspw. lediglich ein Gewinn von 413 Mio. EUR verbucht werden – das ist weniger als ein Zehntel des in 2010 erwirtschafteten Gewinns i. H. v. 4,84 Mrd. EUR.

Daher entfällt an den relativ niedrigen Ergebnissen im Nachkrisenjahr 2009 ein prozentual größerer Anteil auf die Aktivierung von Entwicklungskosten. Außerdem wurde im Rahmen der Bilanzpolitik zur Ergebnisentlastung im Jahr 2009 evtl. eine

etwas höhere Aktivierungsquote als sonst angestrebt; eine Vermutung, für die sich in *Abbildung 6* eine Bestätigung zu finden scheint, denn die Aktivierungsquoten sind im Jahr 2009 mehrheitlich höher als in 2010. Insofern liefert die Betrachtung der prozentualen Ergebnisabweichung für das Jahr 2009 für Zwecke dieser Studie keine repräsentativen Ergebnisse.

Aussagekräftiger sind daher die Ergebnisse für das Jahr 2010, an denen sich zeigt, dass der Einfluss einer Aktivierung von Entwicklungskosten auf den Periodengewinn einer repräsentativen Periode, in der die Unternehmen nicht unter einer Krise zu leiden haben, mehrheitlich eher gering ist.[249] Dies ist darauf zurückzuführen, dass die ergebniserhöhenden Effekte aus der Aktivierung von Entwicklungskosten durch die Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten zum großen Teil relativiert werden und sich daher nur geringe Einflüsse auf die Ergebnisse ergeben.

Im Falle von VW im Jahr 2010 und BMW in den Jahren 2009 und 2010 wird der positive Einfluss auf das Ergebnis durch Abschreibungen, die über dem neu aktivierten Betrag liegen, sogar leicht überkompensiert. Somit hätte bei einem angenommenen Aktivierungsverbot bei VW und BMW ein um durchschnittlich 6,26% höherer Gewinn ausgewiesen werden können.

Bei VW könnte dies mit einer Änderung der Bilanzpolitik und der damit einhergehenden Absenkung der Aktivierungsquote zusammen hängen. Nach der Umstellung der Rechnungslegung von HGB auf IFRS im Jahr 2001 lag die Aktivierungsquote zunächst relativ hoch, im Jahr 2002 bspw. bei 56 %. Im Geschäftsjahr 2006 wurde die Quote jedoch auf 35 % abgesenkt und bleibt seither in etwa auf diesem Niveau.[250] Da die Nutzungsdauern der selbst erstellten immateriellen Vermögenswerte bei VW laut Konzernanhang i. d. R. zwischen fünf und zehn Jahren liegen, sind in 2009 und 2010 möglicherweise noch Abschreibungen zu verbuchen, die sich auf aktivierte Entwicklungskosten aus den Jahren beziehen, in denen die Aktivierungsquote relativ hoch lag. Daher sind die in den Geschäftsjahren 2009 und 2010 anfallenden Abschreibungen insofern verhältnismäßig höher als die Aktivierungen von Entwicklungskosten dieser Jahre.

Generell lässt sich die Aussage bestätigen, dass die positive Ergebniswirkung der Aktivierung von Entwicklungskosten im Zeitablauf durch die anfallenden Abschrei-

[249] Ein höherer Einfluss bei Porsche ist auf die in 2010 überdurchschnittlich hohe Aktivierungsquote im Zuge des „Vorziehens“ des Aktivierungzeitpunkts zurückzuführen.
[250] Vgl. Baetge/Maresch/Schulz, Zeitvergleich Kennzahlen, DB 2008, S. 419.

bungen auf originäre immaterielle Vermögenswerte kompensiert wird. Eine völlige Kompensation und keine Ergebniswirkung ergeben sich jedoch nur in der Theorie unter der Annahme jährlich gleicher Aktivierungen und Nutzungsdauern und dürften in der Realtiät daher nicht zu finden sein. Jedoch zeigt sich an den Werten für 2010 in *Abbildung 8,* dass auch in der Unternehmenspraxis der Einfluss einer Aktivierung von Entwicklungskosten tendenziell gering ist.

3. Zusammenfassung

Als wesentliche Erkenntnisse können folgende Punkte formuliert werden:

- Drei der untersuchten vier Unternehmen weisen in 2010 eine F&E-Intensität von rd. 5 % auf, einzig Porsche liegt mit 7,6 % etwas darüber. Das bedeutet, dass F&E für die Automobilindustrie nicht unbedeutend sind, rd. 5 % des Umsatzes werden in F&E investiert.

- Der Anteil selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte an den gesamten Vermögenswerten beläuft sich bei Daimler, VW und BMW auf durchschnittlich 18,6 %. Bei Porsche liegt dieser Wert mit rd. 35 % höher. Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte bilden somit einen unverzichtbaren und wichtigen Teil des Immaterialvermögens. Zwar drängt sich bei diesem Bild die Vermutung auf, dass Porsche innovativer ist als die anderen drei Stichprobenunternehmen. Dies kann aber nicht ohne weiteres anhand der errechneten Werte angenommen werden. Vielmehr ist der höhere Anteil der selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerte am gesamten Immaterialvermögen höchstwahrscheinlich Resultat gezielter Bilanzpolitik - ein Eindruck, der anhand eines Zeitvergleichs bestätigt werden kann. Denn in der jüngeren Vergangenheit war Porsche sogar dafür bekannt, im Vergleich zu den anderen Stichprobenunternehmen den niedrigsten Anteil selbst geschaffener Immaterialgüter an den gesamten immateriellen Vermögenswerten auszuweisen.[251]

- Wie sich am Beispiel Porsches anhand der Kennzahlen des Anteils der aktivierten Entwicklungskosten am Gesamtvermögen und an den Aktivierungsquo-

[251] Im Geschäftsjahr 2006 betrug der Anteil selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte an den gesamten immateriellen Vermögenswerten bei Porsche bspw. lediglich 12,4%.

ten der Jahre 2006 bis 2010 zeigt, kann durch gezielte Beeinflussung des Entwicklungsprozesses ein früheres Vorliegen aller aktivierungsnotwendigen Kriterien erreicht werden und somit ein früherer Aktivierungszeitpunkt gegeben sein. Bei Porsche zeigt sich dieses Vorgehen in 2010 exemplarisch, indem die „Vorverlegung“ des Aktivierungszeitpunktes damit begründet wird, dass in 2010 die technische Realisierbarkeit aufgrund verminderter Abhängigkeit von Lieferanten als Folge eines neuen Beschaffungsvertrages schon wesentlich früher gegeben war als im Geschäftsjahr 2009. Dies ist als Bestätigung der These zu werten, dass das Aktivierungsgebot nach IFRS ein faktisches Ansatzwahlrecht darstellt, bei dem durch gezielte Dokumentation der gewünschte Ansatzzeitpunkt gewählt werden kann.[252]

- Ferner ist festzuhalten, dass sich die Ergebniseffekte einer Aktivierung von Entwicklungskosten bei Annahme einer gleich bleibenden Aktivierung im Zeitablauf und gleichen Nutzungsdauern zwar grundsätzlich neutralisieren, da ergebniserhöhende Aktivierungen durch ergebnismindernde Abschreibungen auf originäre Immaterialgüter kompensiert werden. In der Praxis ist dieser Effekt jedoch regelmäßig nicht in „Reinform“ zu finden, da die Aktivierungen von Entwicklungskosten, beeinflusst durch geändertes Investitionsverhalten oder Bilanzpolitik, im Zeitablauf gewissen Schwankungen unterworfen sind und der Kompensationseffekt insofern eine Beeinflussung des Ergebnisses durch die Aktivierung von Entwicklungskosten nicht völlig verhindert. Somit kann eine verstärkte Aktivierung von Entwicklungskosten gem. IFRS durch gezielte Einflussnahme auf den Aktivierungszeitpunkt vor allem in Krisenjahren Vorteile bringen, da sie das Ergebnis verbessern kann, sofern die im Geschäftsjahr neu aktivierten Entwicklungskosten die kompensierend wirkenden Abschreibungen auf bereits aktivierte Entwicklungskosten übersteigen. Vor diesem Hintergrund verwundert es auch nicht, dass die Aktivierungsquote im Rekordjahr 2010 tendenziell geringer ausfiel als in 2009, als viele Unternehmen noch mit den Nachwirkungen der Krise zu kämpfen hatten.

[252] Das Mittel der aktiven Einflussnahme auf den Aktivierungszeitpunkt ist ansonsten vor allem aus der Pharmabranche bekannt, in der F&E eine enorme Bedeutung zukommt und auch hohe Summen im Zusammenhang mit F&E-Aktivitäten verausgabt werden. Allerdings verfolgen Pharmaunternehmen regelmäßig die gegensätzliche Zielsetzung der möglichst späten Aktivierung.

Abschließend ist zu bemerken, dass die Ergebnisse der empirischen Analyse zeigen, dass trotz des nach IFRS geltenden Aktivierungsgebots große bilanzpolitische Ermessensspielräume bspw. hinsichtlich des Aktivierungszeitpunktes bestehen, was am Beispiel Porsches besonders deutlich wird. Somit bietet sich den Unternehmen bei einer Bilanzierung nach IFRS die Möglichkeit, im Rahmen der Vorschriften trotz des geltenden Aktivierungsgebots für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte die Vermögens- und Ertragslage durch gezielte Einflussnahme auf Nachweise und Dokumentationserfordernisse im Hinblick auf die Aktivierung von Entwicklungskosten in ihrem Sinne zu gestalten.

Verzeichnis der Verwaltungsanweisungen und Entwürfe im Zusammenhang mit Gesetzgebungsverfahren

BMF-Schreiben	vom 12.März 2010 (BMF-Schreiben zur Maßgeblichkeit der handelsrechtlichen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung für die steuerliche Gewinnermittlung) Maßgeblichkeit der handelsrechtlichen Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung für die steuerliche Gewinnermittlung; Änderung des § 5 Absatz 1 EStG durch das Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG) vom 15. Mai 2009, BStBl. 2010 I, S. 650.
BR-Drucksache	344/08, Gesetzentwurf der Bundesregierung: Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG) vom 23.Mai 2008.
BT-Drucksache	16/10067, Gesetzentwurf der Bundesregierung: Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG) vom 30.Juli 2008.
Referentenentwurf eines	Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG) vom 8. November 2007, abrufbar unter: http://www.iasplus.com/europe/0711germanlawproposal.pdf (Zugriff 30. Juni 2011).

Rechtsprechungsverzeichnis

Datum	Aktenzeichen	Fundstelle
Bundesfinanzhof		
Beschluss v. 03.02.1969	Gr. S. 2/68	BStBl. II 1969, S. 291
Urteil v. 20.09.1995	X R 225/93	BStBl. II 1997, S. 320

Literaturverzeichnis

Achleitner, Ann-Kristin Behr, Giorgio	(IAS) International Accounting Standards, 2. Auflage, München 2002.
Adler, Hans Düring, Walther Schmaltz, Kurt	(Komm. Internationale Rechnungslegung) Rechnungslegung nach internationalen Standards, Kommentar, hrsg. von Hans-Friedrich Gelhausen, Jochen Pape, Wienand Schruff, Stuttgart 2002, Stand: Dezember 2007.
Adler, Hans Düring, Walther Schmaltz, Kurt	(ADS Komm.) Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen, Kommentar, Stuttgart 1995.
Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach - Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V.	(Bilanzierungsleitlinien) Leitlinien zur Bilanzierung selbstgeschaffener immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens nach dem Regierungsentwurf des BilMoG, in: DB 2008, S. 1813 – 1821.
Baetge, Jörg Beermann, Thomas	(IAS und dynamische Bilanztheorie Schmalenbachs) Die Bilanzierung von Vermögenswerten in der Bilanz nach International Accounting Standards und der dynamischen Bilanztheorie Schmalenbachs, in: BFuP 1998, S. 154 – 168.
Baetge, Jörg Kirsch, Hans-Jürgen Thiele, Stefan	(Bilanzen) Bilanzen, 10. Auflage, Düsseldorf 2009.
Baetge, Jörg Maresch, Daniela Schulz, Roland	(Zeitvergleich Kennzahlen) Zur (Un-)Möglichkeit des Zeitvergleichs von Kennzahlen, in: DB 2008, S. 417 – 422.
Blasius, Torsten	(IFRS, HGB und F&E) IFRS, HGB und F&E, Besteuerung und Bilanzierung, in: Bilanz-, Prüfungs- und Steuerwesen, hrsg. von Karlheinz Küting, Claus-Peter Weber, Heinz Kussmaul, Bd. 2, Berlin 2006.
Brockhoff, Klaus	(Forschung und Entwicklung) Forschung und Entwicklung, Planung und Kontrolle, 5. Auflage, München 1999.

Budde, Wolfgang Dieter et al. (Hrsg.)	(Beck'scher Bil.komm.) Beck'scher Bilanzkommentar, 7. Auflage, München 2010.
Castan, Edgar et al. (Hrsg.)	(Beck'sches Rechnungslegungshandbuch) Beck'sches Handbuch der Rechnungslegung – HGB und IFRS, 35. Auflage, München 2011, Stand: März 2011.
Casteldello, Marc Beyer, Sven	(Steuerung immaterieller Werte) Steuerung immaterieller Werte und IFRS, in: BFuP 2009, S. 152 – 172.
Coenenberg, Adolf G. Haller, Axel Schultze, Wolfgang	(Jahresabschluss) Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse – Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundsätze – HGB, IFRS, US-GAAP, 21. Auflage, Stuttgart 2009.
Dobler, Michael Kurz, Gerhard	(Kritische Würdigung) Aktivierungspflicht für immaterielle Vermögensgegenstände in der Entstehung nach dem RegE eines BilMoG – Kritische Würdigung der F&E-Bilanzierung im HGB-Abschluss de lege ferenda, in: KoR 2008, S. 485 – 493.
Dörner, Achim Neubert, Bob	(Fallstudie) Praktische Bilanzierung von Entwicklungskosten nach dem Regierungsentwurf zum BilMoG – Eine Fallstudie zu Unterschieden zwischen Steuerrecht, BilMoG und IAS 38, in: IRZ 2008 S. 449 – 457.
Ebke, Werner F. Luttermann, Claus Siegel, Stanley (Hrsg.)	(Int. Rechnungslegungsstandards) Internationale Rechnungslegungsstandards für börsenunabhängige Unternehmen?, Bd. 53, Deutsches, Europäisches und Vergleichendes Wirtschaftsrecht, Baden-Baden 2007.
Engel-Ciric, Dejan	(Abgrenzung von F&E – Praxisfragen) Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz: Praxisfragen zur Abgrenzung von Entwicklungs- und Forschungskosten, in: BC 2008, S. 81 – 86.
Epping, Volker Hillgruber, Christian (Hrsg.)	(BeckOK GG) Beck'scher Online-Kommentar Grundgesetz, 10. Edition, München 2011, Stand April 2011.
Ernst & Young LLP	(International GAAP 2011) International GAAP 2011 - Generally Accepted Accounting Practice Under International Financial Reporting Standards (IFRS), Volume 1, Chichester 2011.

Gelhausen, Hans Friedrich Althoff, Frank	(Ausschüttungs-/ abführungsgesperrte Beträge II) Die Bilanzierung ausschüttungs- und abführungsgesperrter Beträge im handelsrechtlichen Jahresabschluss nach dem BilMoG (Teil 2), in: WPg 2009, S. 629-635.
Haller, Axel Froschhammer, Matthias Groß, Tobias	(Analyse F&E-Bilanzierung IFRS) Die Bilanzierung von Entwicklungskosten nach IFRS bei deutschen börsennotierten Unternehmen – Eine empirische Analyse, in: DB 2010, S. 681 – 689.
Hayn, Sven Graf Waldersee, Georg	(HGB/HGB-BilMoG/IFRS-Synopse) IFRS / HGB / HGB-BilMoG im Vergleich, 7. Auflage, Stuttgart 2008.
Heintges, Sebastian	(Rechnungslegungsentwicklung) Entwicklung der Rechnungslegung nach internationalen Vorschriften – Konsequenzen für deutsche Unternehmen, in: DB 2006, S. 1569 – 1576.
Heintges, Sebastian Urbanczik, Patrick Wulbrand, Hanno	(Neuregelung IAS 23) Neuregelung des IAS 23 „Fremdkapitalkosten“ – Alter Wein in neuen Schläuchen?, in: DB 2009, S. 633 – 639.
Hennrichs, Joachim	(IFRS für Ausschüttung?) IFRS – Eignung für Ausschüttungszwecke, in: BFuP 2008, S. 415 – 432.
Hennrichs, Joachim	(Immaterielle VG nach BilMoG-Entwurf) Immaterielle Vermögensgegenstände nach dem Entwurf des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) – Gemeinsamkeiten und verbleibende Unterschiede zwischen modernisiertem HGB-Bilanzrecht und IFRS (IAS 38, IFRS 3), in: DB 2008, S. 537 – 542.
Hennrichs, Joachim Kleindiek, Detlef Watrin, Christoph	(IFRS-Komm.) Münchener Kommentar zum Bilanzrecht – IFRS, Bd. 1, München 2009.
Huber, Ulrich	(Vermögensanteil an PersGes) Vermögensanteil, Kapitalanteil und Gesellschaftsanteil an Personengesellschaften des Handelsrechts, Heidelberg 1970.
Hüttche, Tobias	(Selbst erstellte immaterielle VG im Lichte des BilMoG) Bilanzierung selbst erstellter Vermögensgegenstände des Anlagevermögens im Lichte des BilMoG, in: StuB 2008, S. 163 – 166.

Institut der Wirtschaftsprüfer e. V.	(WP Handbuch) WP Handbuch 2006, Bd. 1, 13. Auflage, Düsseldorf 2006.
Institut der Wirtschaftsprüfer e. V.	(RS HFA 11) IDW Stellungnahme zur Rechnungslegung: Bilanzierung entgeltlich erworbener Software beim Anwender (IDW RS HFA 11), in: FN-IDW 2010, S. 304, Stand: 23.06.2010 (enthält BilMoG-Änderungen).
Kessler, Wolfgang et al.	(Steuerl. Anreize für F&E) Steuerliche Anreize zur Stimulierung von Forschung und Entwicklung in Deutschland, in: DB 2008, S. 1237 - 1241.
Kirsch, Hanno	(Informationsmanagement) Informationsmanagement für den IFRS-Abschluss – Nutzung des Finanz- und Rechnungswesens als Potenzial, München 2005.
Kreher, Markus et al.	(Umsetzung HGB-Modernisierung) Zur Umsetzung der HGB-Modernisierung durch das BilMoG: Ausgewählte Anwendungsfragen zu aktienbasierter Mitarbeitervergütung, selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen und der Bilanzierung von sonstigen Rückstellungen, in: DB Beilage 5/2009, S. 99 – 108.
Küting, Karlheinz	(Volkswagen) Wie sich Volkswagen reich rechnet, in: FAZ vom 14. April 2008, S. 22.
Küting, Karlheinz Pfirmann, Armin Ellmann, David	(Bilanzierung selbsterstellter VG) Die Bilanzierung selbsterstellter Vermögensgegenstände nach dem RegE des BilMoG, in: KoR 2008, S. 689 – 697.
Küting, Karlheinz Pfitzer, Norbert Weber, Claus-Peter	(Bilanzrecht) Das neue deutsche Bilanzrecht – Handbuch zur Anwendung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG), Stuttgart 2009.
Laubach, Wolfgang Kraus, Silvia Bornhofen, Martin C.	(HGB-Modernisierung durch das BilMoG) Zur Durchführung der HGB-Modernisierung durch das BilMoG: Die Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände, in: DB 2009, S. 19 – 24.
Lüdenbach, Norbert	(IAS-Ratgeber) International Accounting Standards – Der Ratgeber zu erfolgreichen Umstellung von HGB auf IAS, Freiburg 2001.

Lüdenbach, Norbert Freiberg, Jens	(Zweifelsfragen) Zweifelsfragen der abstrakten und konkreten Bilanzierungsfähigkeit immaterieller Anlagen, in: BFuP 2009, S. 131 – 151.
Lüdenbach, Norbert Hoffmann, Wolf-Dieter (Hrsg.)	(IFRS-Kommentar) Haufe IFRS-Kommentar, 9. Auflage, Freiburg 2011.
Mindermann, Torsten	(Aktivierung selbst erstellter immaterieller VG) Zur Aktivierung selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände nach dem Entwurf eines Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG), in: WPg 2008, S. 273 – 278.
Moxter, Adolf	(Bilanztheorie) Bilanzlehre, Bd. 1, Einführung in die Bilanztheorie, Wiesbaden 1993.
Moxter, Adolf	(Bilanzrechtsprechung) Bilanzrechtsprechung, 6. Auflage, Tübingen 2007.
Moxter, Adolf	(IFRS – Auslegungshilfe?) IFRS als Auslegungshilfe für handelsrechtliche GoB?, in: WPg 2009, S. 7 – 12.
Moxter, Adolf	(Immaterielle Anlagewerte) Immaterielle Anlagewerte im neuen Bilanzrecht, in: BB 1979, S. 1102 – 1109.
Mäder, Olaf Ehret, Markus	(Bewertung selbst erstellter Software) Bewertung selbst erstellter Software im Rahmen der Eigennutzung – Auswirkungen des BilMoG-E, in: BC 2009, S. 16 – 21.
Niemann, Ursula	(Immaterielle WG) Immaterielle Wirtschaftsgüter im Handels- und Steuerrecht, 2. Auflage, Berlin 2006.
Pahlke, Armin Koenig, Ulrich (Hrsg.)	(AO Komm.) Abgabenordnung, Kommentar, 2. Auflage, München 2009.
Pelka, Jürgen Niemann, Walter (Hrsg.)	(Jahres- und Konzernabschluss) Jahres- und Konzernabschluss nach Handels- und Steuerrecht, Bd. A, 13. Auflage, München 2010.
Petersen, Karl Zwirner, Christian	(BilMoG) Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz BilMoG, München 2009.
Petersen, Karl Zwirner, Christian	(§ 268 Abs. 8 HGB - Problembereiche) Funktionsweise und Problembereiche der im

Froschhammer, Matthias	Rahmen des BilMoG neu eingeführten außerbilanziellen Ausschüttungssperre des § 268 Abs. 8 HGB, in: KoR 2010, S. 334-341.
Pfaff, Dieter Osterrieth, Christian	(Lizenzverträge) Lizenzverträge, Kommentar, 3. Auflage, München 2010.
Philipps, Holger	(Analyse BilMoG-Rechnungslegungspraxis) Rechnungslegungspraxis nach BilMoG – Empirische Befunde zur Ausübung von Wahlrechten und Ermessenspielräumen im ersten Jahresabschluss nach neuem Bilanzrecht, in: StuB 2011, S. 203 – 209.
Philipps, Holger	(Empirische Befunde BilMoG-Rechnungslegungspraxis) Rechnungslegungspraxis der KMU nach BilMoG – Empirische Befunde im ersten Jahresabschluss nach neuem Bilanzrecht – Wie nutzen die Bilanzierer neue Wahlrechte und Ermessensspielräume?, in: BBK 2011, S. 307 – 316.
Rademacher-Gottwald, Claudia	(BilMoG aus Steuerberatersicht) Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) aus Steuerberatersicht, in: Haufe Steuer Office, Haufe Index: 2021406, Stand Juni 2011.
Reilly, Robert F. Schweihs, Robert P.	(Intangibles) Valuing Intangible Assets, New York 1999.
Reinke, Jens	(Impairment Test) Impairment Test nach IAS 36, Berlin 2009.
Rieg, Robert	(Heiliger Gral der BWL) Immaterielle Werte – der Heilige Gral der Betriebswirtschaft?, in: BC 2006, S. 82 – 85.
Rieg, Robert	(Projektcontrolling für F&E) Projektcontrolling und BilMoG am Beispiel von Forschung und Entwicklung, in: BC 2010, S. 344 – 348.
Ringwald, Rudolf	(HB vs. StB) Handelsbilanz versus Steuerbilanz, in: Rudolf Ringwald, Hrsg., Festschrift zum 25jährigen Bestehen der Berufsakademie Villingen-Schwenningen, Tuningen 2000, S. 441 – 465.
Rossmanith, Jonas Funk, Wilfried	(Analyse IFRS, IFRS for SMEs, HGB) Vergleichende Analyse ausgewählter

Eha, Carmen	Bilanzierungssachverhalte nach IFRS, IFRS for SMEs und HGB n. F., in: KoR 2010, S. 307 – 317.
Rossmanith, Jonas Funk, Wilfried Eha, Carmen	(ED-IFRS for NPAEs – F&E-Bilanzierung) ED-IFRS for NPAEs – Kritische Analyse und Gestaltungsvorschläge zur Bilanzierung von Forschungs- und Entwicklungskosten, in: IRZ 2009, S. 159 – 165.
Schülke, Thilo	(Aktivierbarkeit selbstgeschaffener VG) Zur Aktivierbarkeit selbstgeschaffener Vermögensgegenstände, in: DStR 2010, S. 992 - 998.
Seidel, Björn Grieger, Stephanie Muske, Roland	(Entwicklungskosten) Bilanzierung von Entwicklungskosten nach dem BilMoG, in: BB 2009, S. 1286 – 1290.
Simon, Herman Veit	(AG-Bilanzen) Die Bilanzen der Aktiengesellschaften und der Kommanditgesellschaften auf Aktien, 4. Auflage, Berlin 1910.
Sommer, Ulrich Klamar, Nils	(Markt- und Buchwert) Wenn Markt- und Buchwert auseinanderklaffen – Bewertung und Kommunikation von immateriellen Vermögenswerten, in: Going Public 2009, S. 82 – 84.
Stanfield, Ken	(Intangible Management) Intangible Management – Tools for Solving the Accounting and Management Crisis, San Diego 2002.
Theile, Carsten	(Akzentverschiebung bei VG-Begriff?) Immaterielle Vermögensgegenstände nach RegE BilMoG – Akzentverschiebung beim Begriff des Vermögensgegenstands?, in: WPg 2008, S. 1064 – 1069.
Verlag C. H. Beck (Hrsg.)	(Beck'sche Kurz-Komm. AktG) Beck'sche Kurz-Kommentare Aktiengesetz, 9. Auflage, München 2010.
von Eitzen, Bernd Moog, Tim Pyschny, Hermann	(F&E und IAS 38) Forschungs- und Entwicklungskosten nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) unter Berücksichtigung des IAS 38, in: KoR 2010, S. 357 – 361.
von Wysocki, Klaus Schulze-Osterloh, Joachim	(HDJ) Handbuch des Jahresabschlusses, Köln, Loseblatt, Stand September 2010.

(Hrsg.)

Wehrheim, Michael
Rupp, Dominik
(Geltungsbereich des § 268 Abs. 8 HGB) Zum Geltungsbereich der Ausschüttungssperre des § 268 Abs. 8 HGB im Regierungsentwurf des BilMoG, in: DB 2009, S. 356-358.

Weinand, Martin
Wolz, Matthias
(F&E im Mittelstand) Forschungs- und Entwicklungskosten im Mittelstand – Zur faktischen Irrelevanz eines Aktivierungswahlrechts, in: KoR 2010, S. 130 – 138.

Zülch, Henning
Hoffmann, Sebastian
(Referentenentwurf BilMoG) Der Referentenentwurf zum BilMoG: Ein kritischer Literaturüberblick, in: DB 2008, S. 1053 – 1060.