

**DHI**

Toni Hinterdobler / Hans-Ulrich Küpper (Hrsg.)

## **Ausrichtung der Rechnungslegung für KMU und Handwerksbetriebe**

Kriterien, Gestaltungsmöglichkeiten und Grenzen  
ihrer Regulierung im europäischen Kontext



Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

ISBN-Nr.: 978-3-925397-26-4

**2009**

**Ludwig-Fröhler-Institut**

Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut (DHI)

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Technologie

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages



sowie den  
Wirtschaftsministerien  
der Bundesländer



**Toni Hinterdobler / Hans-Ulrich Küpper (Hrsg.)**

**Ausrichtung der  
Rechnungslegung für  
KMU und Handwerksbetriebe**

**Kriterien, Gestaltungsmöglichkeiten und Grenzen ihrer Regulierung im europäischen  
Kontext**

**München 2009**



## Vorwort

Die nationalen, europäischen und internationalen Regeln zur Rechnungslegung sind im Wandel. Der deutsche Gesetzgeber hat die HGB-Regeln modernisiert. Im Zuge der Endberatungen des Gesetzentwurfes zum BilMoG wurden allerdings ursprünglich geplante Änderungen in Richtung IFRS doch nicht in das HGB aufgenommen. Die Europäische Kommission arbeitet an einem Projekt zur Deregulierung auf der Grundlage der seit den achtziger Jahren geltenden Richtlinien. Andererseits hat der G-20-Gipfel im April einheitlich beschlossen, an den IFRS festzuhalten, sie aber krisenresistent auszugestalten. Und schließlich hat das IASB zuerst den Entwurf eines Standards für kleine und mittelgroße Unternehmen zur Diskussion gestellt und dessen endgültige Fassung jetzt veröffentlicht.

Für den Gesetzgeber in Europa stellt sich aktuell die brisante Frage, ob er das kontinentaleuropäische Recht über die Regeln zur Konzernrechnungslegung hinaus an internationale Regeln anpassen, die europäischen Regeln zukunftsfähig fortentwickeln oder gar eigene neue europäische Regeln in Kraft setzen will. Hinzu kommt, dass hier zwei Systeme aufeinanderprallen: die bewährte kontinentaleuropäische formale Rechtsetzung über europäische Richtlinien sowie nationale Gesetze und die anglo-amerikanische Übung, durch „Boards“ Standards festzulegen, die durch die Marktteilnehmer gesetzt werden.

Von dieser Entwicklung werden auch die Mittelständler und Handwerker betroffen. Denn neue Bilanzierungsregeln treffen diese entweder unmittelbar, oder zumindest mittelbar über die vom Markt vielfach geforderte Transparenz des Berichtswesens.

Diese Schrift will einen Beitrag dazu leisten, die Folgen von Regelungen nach IFRS auf den Mittelstand und das Handwerk darzustellen. Sie beschränkt sich dabei nicht auf die wirtschaftlichen Folgen, sondern diskutiert auch die rechtlichen Hindernisse einer derartigen Regelung nach Verfassungs- und Europarecht. Damit will sie den Wirtschaftsorganisationen und den Entscheidungsträgern in der Politik dazu dienen, sich in dieser wichtigen mittelstandspolitischen Frage zu positionieren. Ihre wichtigsten Ergebnisse sind in Kernthesen zusammengefasst.

Eine Übersetzung ins Englische folgt.

München, im August 2009

Toni Hinterdobler

Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Ulrich Küpper





## Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	III
Inhaltsverzeichnis .....	V
Abkürzungsverzeichnis .....	VII
<b>Kernthesen .....</b>	<b>1</b>

### Teil I

<b>KMU und Handwerksbetriebe als Gegenstand der Rechnungslegung.....</b>	<b>7</b>
--	----------

*Andreas Conrad Schempp*

### Teil II

<b>Rechnungslegung nach IFRS und ihre Beurteilung aus der Sicht der Anforderungen von KMU und Handwerksbetrieben.....</b>	<b>34</b>
---	-----------

*Thomas Schildbach*

### Teil III

<b>Der Rechtsrahmen für Rechnungslegungsvorschriften zu Lasten von nichtkapitalmarktorientierten KMU und Handwerksbetrieben.....</b>	<b>83</b>
--	-----------

*Joachim Kormann*

### Teil IV

<b>Ökonomische Problematik einer Übertragung von IFRS auf KMU und Handwerksbetriebe.....</b>	<b>112</b>
--	------------

*Klaus Dittmar Haase*

Literaturverzeichnis.....	146
---------------------------	-----



## Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
AktG	Aktiengesetz
AO	Abgabenordnung
Art.	Artikel
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BDI	Bundesverband der Deutschen Industrie
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBI.	Bundesgesetzblatt
BilMoG	Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz
BilReG	Bilanzrechtsreformgesetz
BiRiLiG	Bilanzrichtliniengesetz
BT	Bundestag
BVerfG	Bundesverfassungsgericht
BVerfGE	Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts, hrsg. von den Mitgliedern des Bundesverfassungsgerichts
DIHK	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
DPR	Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung
DRSC	Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee
ED	Exposure Draft
EG	Europäische Gemeinschaft(en)
EGV	Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft
EP	Europäisches Parlament
EStG	Einkommensteuergesetz
EU	Europäische Union
EUV	Vertrag über die Europäische Union (Maastricht-Vertrag)
EuGH	Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften
EuGHE	Sammlung der Entscheidungen des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften
FASB	Financial Accounting Standards Board

## VIII

FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GG	Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GoB	Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung
GR-Charta	Charta der Grundrechte der Europäischen Union
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
HGB	Handelsgesetzbuch
HGB a.F.	Handelsgesetzbuch, alte Fassung
HGB n.F.	Handelsgesetzbuch, neue Fassung
HwO	Handwerksordnung
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standards Committee
IASCF	International Accounting Standards Committee Foundation
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V.
ifh	Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen
IfM	Institut für Mittelstandsforschung Bonn
IFRS	International Financial Reporting Standards
IFRS for SMEs	International Financial Reporting Standards for Small and Medium-sized Entities
IFRS für KMU	International Financial Reporting Standards für kleine und mittelgroße Unternehmen
IHK	Industrie- und Handelskammer
IOSCO	International Organization of Securities Commissions
i.V.m.	in Verbindung mit
KG	Kommanditgesellschaft
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien
KMU	Kleine und mittelgroße Unternehmen
LFI	Ludwig-Fröhler-Institut für Handwerkswissenschaften
Ltd	Private Company Limited by Shares

MoMiG	Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen
m.w.N.	mit weiteren Nachweisen
NYSE	New York Stock Exchange
oHG	Offene Handelsgesellschaft
PartGG	Partnerschaftsgesellschaftsgesetz
PwC	PricewaterhouseCoopers
PublG	Publizitätsgesetz
Rdnr.	Randnummer
RS / Rs.	Rechtssache
SEC	Securities and Exchange Commission
SFAS	Statement of Financial Accounting Standards
Slg.	Sammlung
SME	Small and Medium-sized Entities
StGEG	Entwurf eines Gesetzes zur steuerlichen Gewinnermittlung
St. RSpr.	Ständige Rechtsprechung
UG	Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)
US-GAAP	United States – Generally Accepted Accounting Principles
WpHG	Wertpapierhandelsgesetz
ZDH	Zentralverband des Deutschen Handwerks



## Kernthesen

### Teil I: KMU und Handwerksbetriebe als Gegenstand der Rechnungslegung

#### These 1.1:

Handwerksbetriebe vertreten einen bedeutenden Teil des Mittelstandes und stehen vor **spezifischen Schwierigkeiten im Bereich der Rechnungslegung**. Sie nutzen in Deutschland grundsätzlich die HGB-Regeln als Grundlage für eine Einheitsbilanz, die sowohl den handels- als auch den steuerrechtlichen Vorschriften genügt.

#### These 1.2:

Das **BiMoG** stellt eine umfassende **Reform des HGB in die richtige Richtung** dar. Trotz einiger Mängel ist sie aus Sicht von kleinen und mittelgroßen Unternehmen wegen ihrer deregulierenden Maßnahmen – insbesondere des Verzichts auf die Buchführungspflicht bei den kleinsten Unternehmen – zu begrüßen.

#### These 1.3:

Die Betriebsgröße und die Rechtsform, vor allem aber die Macht- und Besitzverteilung in KMU und Handwerksbetrieben stellen **drei wesentliche Merkmale** dar, die für die Qualität eines Rechnungslegungssystems Relevanz besitzen. Die **Betriebsgröße** ist für die Gestaltung des Jahresabschlusses von KMU und Handwerksbetrieben von großer Bedeutung, weil an sie eine Reihe relevanter Charakteristika der Rechnungslegung anknüpfen, wie beispielsweise die verbreitete Erstellung des Jahresabschlusses durch Steuerberater. Die wesentlichen **Rechtsformen** im KMU- und Handwerksbereich stellen die **Einzelunternehmung** und – bereits mit deutlichem Abstand – die **GmbH** dar. Die **Machtverhältnisse** schließlich sind in Handwerksunternehmen wie im Mittelstand oftmals von einer zentralen Stellung des Unternehmers geprägt. Die meisten der Betriebe sind **Familienunternehmen**.

### Teil II: Rechnungslegung nach IFRS und ihre Beurteilung aus der Sicht der Anforderungen von KMU und Handwerksbetrieben

#### These 2.1:

**IFRS** streben allein nach **Information anonymer Financiers** auf internationalen Kapitalmärkten durch eine elementweise Vermögensdarstellung. Diese erfordert eine laufende Zeitbewertung des Vermögens mit großen Nachteilen. Der Erfolg wird durch stark zufallsgetriebene Wertänderungen geprägt, was nicht nur den informativen betrieblichen Kernerfolg völlig verschütten kann, sondern auch konjunkturelle Ausschläge prozyklisch verstärkt. Vor allem

die **Ermittlung der aktuellen Zeitwerte** („fair values“) schafft **tiefgreifende Probleme**. Wie die Finanzkrise von 2008 gezeigt hat, sind sie nur auf sehr wenigen Märkten stetig zu beobachten und auch dann nicht frei von der Gefahr gravierender Verzerrung. Den daher im Regelfall erforderlichen Marktpreisschätzungen fehlen operationale Anknüpfungspunkte. Das eröffnet **große Freiräume für Ermessen**, aber auch für massive **Manipulation!**

#### These 2.2:

Die **Ausrichtung der IFRS** allein auf die Information anonymer Financiers an den internationalen Kapitalmärkten **widerspricht in jeder Hinsicht den Anforderungen von KMU und Handwerk** an die Rechnungslegung. Angewiesen auf aussagekräftige Erfolge zur Steuerung der Betriebe und auf differenzierte Kombinationen von Offenlegung und Geheimhaltung eignen sich IFRS bei ihnen überhaupt nicht mehr zur Information. Die für sie weit wichtigeren Aufgaben der Bemessung der Ausschüttungen an die Eigner und der Ertragssteuern können IFRS nach herrschender Ansicht in der Literatur in keiner Weise erfüllen. Die Eigenkapitalvorstellungen von **IAS 32 bedrohen ihre Existenz** und bilden Erfolge in der Geschäftspolitik als Verluste ab. Unabhängige empirische Untersuchungen zeigen eindrucksvoll, dass der Mittelstand in Deutschland das Fehlen der Vorteile und die drohenden Nachteile der IFRS ebenso kennt wie die im Vergleich zum Nutzen der IFRS fast immer **deutlich höheren Kosten**.

#### These 2.3:

IFRS for SMEs wurden geschaffen, weil sich „full IFRS“ für KMU und Handwerksbetriebe nicht eignen. Dieser Mangel lässt sich aber keinesfalls dadurch beheben, dass man unter voller Aufrechterhaltung der Konzeption von „full IFRS“ nur die Regeln auf wenige Kernaussagen reduziert. Derart werden **IFRS nicht an die völlig andersartigen Bedürfnisse der KMU angepasst**. Auch der wahre Umfang des Regelwerks sinkt nur scheinbar, denn erst die „full IFRS“ machen Inhalt und Geist der in den IFRS for SMEs nur noch skizzierten Konzeption verständlich; „**mandatory fallback**“ ergibt sich bereits aus der Entscheidung, an dem sehr speziellen Konzept der „full IFRS“ festzuhalten. Vom IASB versprochene Verbesserungen existieren meist nicht oder benachteiligen die KMU: ihnen werden Wahlrechte vorenthalten, nachteilige Ausweisvarianten zur Pflicht erhoben oder Regeln mit Mängeln vorgegeben. Weil bei KMU Anhangangaben deutlich tiefere Einblicke gewähren, werden sie durch die in der Sache nur moderaten Reduktionen bei den „disclosures“ eher stärker als weniger belastet.



### **Teil III: Der Rechtsrahmen für Rechnungslegungsvorschriften zu Lasten von nichtkapitalmarktorientierten KMU und Handwerksbetrieben**

#### These 3.1:

**Internationale Standards der Rechnungslegung bedürfen der Umsetzung** durch den nationalen Gesetzgeber in deutsches Recht oder durch den supranationalen Normsetzer in unmittelbar geltendes verpflichtendes Gemeinschaftsrecht der EU.

#### These 3.2:

Die Regelwerke **IAS/IFRS und IFRS for SMEs** sind als rechtlich verbindliche Grundlage für die Rechnungslegung nichtkapitalmarktorientierter KMU **nicht geeignet** und für diese nicht zumutbar.

#### These 3.3:

Die **verpflichtende Vorkehrung** der IAS/IFRS oder IFRS for SMEs durch den deutschen Gesetzgeber wäre deshalb gegenüber nichtkapitalmarktorientierten KMU **mit Art. 12 Abs. 1 GG nicht vereinbar**.

#### These 3.4:

Die **verpflichtende Vorkehrung** der IAS/IFRS oder IFRS for SMEs durch den deutschen Gesetzgeber gegenüber nichtkapitalmarktorientierten KMU würde auch **gegen Art. 3 Abs. 1 GG verstoßen**.

#### These 3.5:

**Geltendes Gemeinschaftsrecht verpflichtet weder nichtkapitalmarktorientierte KMU** unmittelbar **zur Anwendung noch Mitgliedstaaten zur Umsetzung** der IAS/IFRS oder IFRS for SMEs jenen gegenüber.

#### These 3.6:

Entsprechendes verpflichtendes Gemeinschaftsrecht **wäre mit primärem Gemeinschaftsrecht** (Grundsatz Verhältnismäßigkeit, Demokratiegrundsatz, unternehmerische Freiheit, Gleichheitsgrundsatz) **unvereinbar**.

#### These 3.7:

Bestrebungen auf internationaler, Gemeinschafts- oder nationalstaatlicher Ebene, für nichtkapitalmarktorientierte KMU internationale Systeme mit vergleichbarer Zielsetzung wie IAS/IFRS (verpflichtend oder wahlweise) verstärkt einzuführen, sind auch **rechtspolitisch verfehlt**. Vielmehr bleibt eine **Deregulierung und Vereinfachung für KMU** geltender Rechnungslegungsvorschriften **dringlich**.

## **Teil IV: Ökonomische Problematik einer Übertragung von IFRS auf KMU und Handwerksbetriebe**

### These 4.1:

Die Finanzkrise von 2008 hat die **konzeptionellen Mängel der IFRS** transparent werden lassen. Durch die Entschärfung der „fair value Bewertung“ wurden zwar die bilanzbedingten Risiken auf den Finanzmärkten reduziert, zugleich aber für die mittel- und längerfristige Perspektive der Bilanzierung **schwerwiegende, neuartige Unsicherheiten** geschaffen, die die Abkehr von IFRS beschleunigen könnten.

### These 4.2:

Die divergierenden Rechtssysteme (case law versus code law) verschließen sich einem Kompromiss, auch hinsichtlich der international verbindlichen Rechnungslegungsgrundsätze. Folglich droht die **Gefahr**, dass die in weiten Bereichen **unsystematische und widersprüchliche Rechnungslegungspraxis nach IAS/IFRS** (mit den noch weniger systematischen US-GAAP im Hintergrund) zum **alleinigen Standard** für kapitalmarktorientierte Unternehmen und darüber hinaus verbindlich für Handels- und Steuerbilanzierung kontinentaleuropäischer mittelständischer Unternehmen wird.

### These: 4.3:

Die im angelsächsischen Rechtssystem weitgehende Privatisierung der Entwicklung und Setzung von Rechtsnormen führt im Bereich der Rechnungslegung dazu, dass die zu entwickelnden Rechnungslegungsnormen von den rechnungslegungspflichtigen Unternehmen maßgeblich mit gestaltet werden können. Damit ist eine **von Partikularinteressen unabhängige, am Gemeinwohl ausgerichtete Rechtssetzung** durch demokratisch legitimierte Parlamente **gefährdet**; zugleich schwindet die Effizienz von Normen zur Rechenschaftslegung, die dem Interesse der Bilanzadressaten und der allgemeinen Öffentlichkeit dienen sollen.

Für Zwecke der Ertragsbesteuerung scheiden folglich an IFRS orientierte Gewinnermittlungsregeln aus.

### These: 4.4:

Von **Größe und Rechtsform (weitgehend) unabhängige Rechnungslegungsnormen** stehen **den Geboten der Verhältnismäßigkeit und Gleichmäßigkeit entgegen**, da sie von der unterschiedlichen Betroffenheit der Rechnungslegungspflichtigen abstrahieren; auch die **IFRS for SMEs verletzen diesen Grundsatz**, weil sich ihre Ratio und Verständlichkeit häufig erst durch ein Studium der umfangreichen „full IAS/IFRS“ erschließt, und die IFRS for SMEs zudem den tradierten deutschen Regeln der steuerlichen Gewinnermittlung kleinerer Unternehmen entgegen stehen, wie z.B. bei der Gewinnermittlung für Personengesellschaften und der Einnahmen-Überschussrechnung.

Bilanzierungsvorschriften für KMU und Handwerksbetriebe sollten sich im Sinne eines „**bottom-up-Ansatzes**“ systematisch nach den Eigenheiten der kleineren Unternehmen ausrichten und für größere Unternehmen sachgerechte Zusatzregeln enthalten.

These 4.5:

Die Bilanzierung nach IFRS dient primär den Informationsbedürfnissen anonymer Kapitalgeber (Anteilseigner und Anleihegläubiger) über die Zukunftserfolge der das Kapital aufnehmenden Unternehmen. Handels- und Steuerbilanz hingegen informieren über die Erfolge abgeschlossener Perioden im Sinne einer Rechenschaftslegung mit objektivierten Abschlussdaten. Eine **Einheitsbilanz**, wie sie KMU zur Zeit in Form einer Steuerbilanz erstellen können, würde **auf Basis der IFRS for SMEs wesentlich erschwert**.

These 4.6:

Das **Bilanzierungsziel einer Kapitalerhaltung** der Unternehmung wird im Handels- und Steuerrecht durch die Begrenzung des Ausweises von Gewinnen auf solche erreicht, die nach dem strengen Realisationsprinzip aus abgeschlossenen Geschäften resultieren. Diese Gewinne bilden die Bemessungsgrundlage für Ausschüttungen, Tantiemen und Steuern. Dieses elementare Ziel **fehlt den IFRS völlig**.

Wie in These 4.7 zudem nachgewiesen wird, leidet die **IFRS-Gewinnermittlung** unter einem **tendenziell überhöhten Gewinnausweis**, der von besonderer Bedeutung ist und im Schrifttum regelmäßig vernachlässigt wird; dieser Effekt trägt zur Auszehrung von Unternehmen bei, die nach IFRS bilanzieren.

Das Regelwerk der **IFRS bedarf daher stets einer zusätzlichen HGB-Bilanz**, um der Gefahr einer Substanzauszehrung durch ausgeschüttete, tantiemebelastete und besteuerte unrealisierte Gewinne entgegen zu wirken.

Für nichtkapitalmarktorientierte Unternehmen genügt die HGB-Bilanz vollkommen und bietet zugleich sachgerechtere Informationen.

These 4.7:

Die **IFRS-Bilanzierung** widerspricht gefestigtem deutschem Handels- und Steuerrecht, weil sie **nicht sicher stellt**, dass der **Totalerfolg der Unternehmen zutreffend ausgewiesen** wird. Damit entspricht sie nicht dem verfassungsrechtlichen Gebot der Gleichmäßigkeit der Besteuerung (Art. 3 GG) und verstößt auch gegen § 4 Abs. 1 EStG.

These 4.8:

Die Zielsetzung der IFRS-Bilanzierung betont insbesondere die Vorzüge von Entscheidungs- und Erwartungswerten, die sich von der traditionellen Bewertung zu historischen Anschaffungs- und Herstellungskosten abheben. Damit öffnet die **IFRS-Bilanzierung** jedoch **vielfältige zusätzliche Bewertungsspielräume mit subjektiven und spekulativen Elementen**,

deren Einfluss auf die tatsächliche Performance in späteren Perioden erfolgsneutral verrechnet werden kann.

## Teil I

# KMU und Handwerksbetriebe als Gegenstand der Rechnungslegung

Andreas Conrad Schempp



## **Gliederung**

- 1. Anlass der Untersuchung**
- 2. Handwerksbetriebe als typische Vertreter deutscher KMU**
- 3. Rechnungslegungssysteme, ihre Zwecke und damit verbundene Probleme im Hinblick auf Handwerksbetriebe**
  - 3.1. Rechnungslegung nach HGB
  - 3.2. Die HGB-Reform des BilMoG
  - 3.3. Rechnungslegung nach IFRS
- 4. Merkmale von KMU und Handwerksbetrieben als Determinanten für die Rechnungslegung**
  - 4.1. Aufspannen eines Bezugsrahmens
  - 4.2. Die Betriebsgröße als wesentlicher Einflussfaktor auf die Rechnungslegung
  - 4.3. Analyse der Rechtsform als Einflussfaktor
  - 4.4. Handwerkstypische Besitz- und Machtverhältnisse





## 1. Anlass der Untersuchung

Bereits im Jahre 2005 wurde im International Accounting Standards Board (IASB) die Frage diskutiert, ob ein Rechnungslegungsstandard speziell für „nichtkapitalmarktorientierte“<sup>1</sup> Unternehmen nötig sei.<sup>2</sup> Dieses Projekt wurde unter dem Namen „International Financial Reporting Standards for Small and Medium-sized Entities“ (IFRS for SMEs) tatsächlich weiterverfolgt und im Juli 2009 zum vorläufigen Abschluss gebracht.<sup>3</sup> Zielgruppe ist, wie der Name sagt, jene der nichtkapitalmarktorientierten „kleinen und mittelgroßen Unternehmen“ (KMU). Diese wäre von den künftigen Anwenderländern des Standards näher zu definieren.<sup>4</sup>

Eine wichtige Rolle spielte bei der Entwicklung der IFRS for SMEs von Anfang an die Aussicht auf die Übernahme des Standards durch die Europäische Union (EU), was die Verbreitung und damit die Akzeptanz deutlich befördert hätte. Im Frühjahr 2008 jedoch sprach sich das Europaparlament gegen eine mögliche Übernahme der IFRS for SMEs als Standard für nichtkapitalmarktorientierte Unternehmen in der EU aus.<sup>5</sup> Diese Entscheidung hat der Entwicklung eines eigenen Rechnungslegungsstandards für KMU durch das IASB an Schwung genommen; dennoch wurde das Projekt fortgeführt.<sup>6</sup> Wenn damit auch die Einführung eines europaweit gültigen einheitlichen Standards für KMU vorerst nicht zustande kam, so wurde doch die Frage aufgeworfen, wie sich die Rechnungslegung deutscher KMU künftig entwickeln wird.

Über ein Viertel der KMU in Deutschland sind dem *Handwerksbereich* zuzurechnen.<sup>7</sup> Für sie gilt diese Frage folglich ebenso wie für die Gesamtheit der mittelständischen Betriebe. Trotz der hohen Bedeutung des Handwerks für die deutsche Volkswirtschaft wird dem Schnittstellenbereich zwischen Rechnungslegung und Handwerk wenig wissenschaftliche Aufmerksamkeit gewidmet. Verschiedene Projekte legen gerade im Handwerksbereich generell eine mangelhafte wechselseitige Wahrnehmung von Wissenschaft und Praxis nahe.<sup>8</sup> Vor einer

---

<sup>1</sup> Eine Kapitalmarktorientierung bedeutet, dass ein Unternehmen Finanztitel an einem organisierten Markt handeln lässt. In Deutschland ist der Begriff in § 2 Abs. 1 S.1 und Abs. 3 WpHG definiert.

<sup>2</sup> Die Verabschiedung eines solchen Standards war im Rahmen dieser Diskussion für das Jahr 2007 vorgesehen, vgl. Knorr (2005): S. 63 f.

<sup>3</sup> Vgl. International Accounting Standards Board (2009a).

<sup>4</sup> Vgl. Knorr (2005): S. 63.

<sup>5</sup> Vgl. Radwan (2008).

<sup>6</sup> Vgl. International Accounting Standards Board (2009d).

<sup>7</sup> 2007 gab es in Deutschland insgesamt 3,58 Millionen KMU (99,7% der Gesamtheit aller Unternehmen) – bei gleichzeitig 967.201 Handwerksbetrieben. Vgl. Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2009).

<sup>8</sup> Vgl. beispielhaft für viele ähnliche Projekte mit vergleichbaren Ergebnissen ein Projekt des Bayerischen Wirtschaftsministeriums zur Strategiegenerierung im Handwerk: Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie (2008).

Spezifizierung von Handwerksbetrieben und KMU als Gegenstand der Rechnungslegung soll zunächst kurz dargelegt werden, warum das Handwerk einen exemplarischen Querschnitt durch die Gesamtheit der deutschen KMU bildet.

## 2. Handwerksbetriebe als typische Vertreter deutscher KMU

*These 1.1:*

*Handwerksbetriebe vertreten einen bedeutenden Teil des Mittelstandes und stehen vor spezifischen Schwierigkeiten im Bereich der Rechnungslegung. Sie nutzen in Deutschland grundsätzlich die HGB-Regeln als Grundlage für eine Einheitsbilanz, die sowohl den handels- als auch den steuerrechtlichen Vorschriften genügt.*

*Begründung:*

Das Handwerk – weil historisch entstanden und damit vergleichsweise heterogen – wird meist vereinfachend unter dem KMU-Bereich subsumiert. Diese Vereinfachung mag in vielen Fällen zweckmäßig sein; doch stellt sich die Frage, inwieweit sie gerechtfertigt ist.

Im täglichen Sprachgebrauch ist mit dem Begriff eines mittelständischen Unternehmens üblicherweise das Bild eines Betriebes verbunden, der im Gegensatz zu den großen Industrieunternehmen nur wenige Mitarbeiter hat; so wenige Mitarbeiter, dass der Inhaber des Betriebes sie alle persönlich kennt.<sup>9</sup> Aus akademischer Sicht bilden die mittelständischen Unternehmen zusammen mit den Klein- und Kleinstunternehmen die Gruppe der **KMU**.<sup>10</sup> Damit gehören zu dieser Gruppe all jene Unternehmen, die „nicht groß“ sind. Anknüpfend an die genannte umgangssprachliche Konnotation liegt eine Charakterisierung von KMU anhand qualitativer Kriterien nahe. Dieses könnte beispielsweise ein Kriterium der „einheitlichen Leitung“ sein oder eine „zentrale Stellung“ des Unternehmers.<sup>11</sup> In wissenschaftlichen Untersuchungen wird, ähnlich wie in der Gesetzgebung, häufig quantitativ vorgegangen,<sup>12</sup> dennoch sollen beide Abgrenzungsmöglichkeiten im Folgenden kurz dargelegt werden.

---

<sup>9</sup> In empirischen Erhebungen wird dem Bereich des Mittelstandes auch eine andere Wertorientierung als etwa Industrieunternehmen aufgezeigt, vgl. Küpper (2005): S. 51.

<sup>10</sup> Vgl. Thürbach/Menzenwerth (1975): S. 5.

<sup>11</sup> Vgl. etwa Thürbach/Menzenwerth (1975): S. 5 oder Daschmann (1994): S. 56 ff.

<sup>12</sup> Vgl. hierzu insbesondere Kap. 3.

Es existiert eine große Anzahl an *quantitativen Kennzeichnungen*, wobei es fast immer um eine Abgrenzung anhand der Mitarbeiterzahl bzw. des Umsatzes geht.<sup>13</sup> So teilt beispielsweise das Statistische Bundesamt anhand dieser beiden Kriterien die KMU in drei Klassen ein, die in Tabelle 1 zusammengestellt sind: Die Kleinst-, Klein- und Mittelunternehmen.

Größenklasse	Beschäftigte	Umsatz / Jahr
Kleinstunternehmen	bis 9	und bis 2 Millionen €
Kleine Unternehmen	bis 49	und bis 10 Millionen €
Mittlere Unternehmen	bis 249	und bis 50 Millionen €

**Tabelle 1: Größenklassen von KMU nach Statistischem Bundesamt<sup>14</sup>**

Gemäß dieser Definition, die an die Umsatz- und Beschäftigungsgrößenklassen der Europäischen Kommission angelehnt ist,<sup>15</sup> werden alle Betriebe als KMU verstanden, die gleichzeitig weniger als 250 Beschäftigte und weniger als 50 Millionen € Jahresumsatz aufweisen. In dieser Diktion sind weniger Betriebe erfasst als beispielsweise nach der Definition des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn (IfM). Dort werden fast dieselben quantitativen Kriterien verwendet, allerdings mit einer höheren Beschäftigten-Grenze: Ein Betrieb stellt dann ein KMU dar, wenn er bis zu 50 Millionen € Jahresumsatz aufweist und bis zu 500 Mitarbeiter beschäftigt.<sup>16</sup>

Auch die EU-Kommission hat ein vergleichbares Verständnis von KMU. In der entsprechenden Definition wird zusätzlich zum Umsatz (und eben Mitarbeitern) die Jahresbilanzsumme herangezogen. Ein „Kleinstunternehmen“ darf hierbei nicht mehr als 2 Millionen € Jahresumsatz *oder* 2 Millionen € Bilanzsumme aufweisen, ein „kleines Unternehmen“ nicht mehr als

<sup>13</sup> Vgl. etwa neben den Kriterien zur Größenklasseneinteilung des statistischen Bundesamtes jene der Europäischen Kommission, des IfM oder auch des HGB oder des PubliG.

<sup>14</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt (2008): S. 491.

<sup>15</sup> Konkret in Anlehnung an die Empfehlung (2003/361/EG) der Europäischen Kommission vom 6. Mai 2003, vgl. Statistisches Bundesamt (2008): S. 491.

<sup>16</sup> Vgl. die Definition von KMU auf der Homepage des IfM: <http://ifm-bonn.de/index.php?id=89>, Stand: November 2008. Es finden sich gerade auch für die Klasse der Klein- und Kleinstbetriebe durchaus deutlich restriktivere Grenzen als in den beiden vorgestellten Abgrenzungen (etwa von nur 20 Mitarbeitern, vgl. Pleitner (1984): S. 145).

jeweils 10 Millionen €. Für die Definition eines „mittleren Unternehmens“ lautet die Grenze 50 Millionen € Jahresumsatz oder 43 Millionen € Bilanzsumme.<sup>17</sup>

Wird das Größenklassen-Verständnis des Statistischen Bundesamtes zugrunde gelegt, so gab es in Deutschland im Jahr 2005 von insgesamt rund 3,5 Millionen Unternehmen lediglich 9.345, die 50 Millionen € Umsatz oder mehr erwirtschafteten bzw. nur 10.862 Unternehmen, die 250 Beschäftigte oder mehr hatten.<sup>18</sup> Laut statistischem Bundesamt beläuft sich der Anteil von KMU an allen Unternehmen auf rund 99,3%, jener der Großunternehmen folglich nur auf 0,7%. Dies veranschaulicht die überragende Bedeutung von KMU in der deutschen Wirtschaft.

Eine weitere quantitative Abgrenzung von KMU findet sich implizit in § 267 HGB, wo die Größenklassen für Kapitalgesellschaften definiert werden. Die Absicht des Gesetzgebers hierbei ist es zwar, größenabhängige Erleichterungen festzulegen, etwa für die Aufstellung von Bilanz und GuV.<sup>19</sup> Interpretierbar ist dies jedoch als Beschreibung eines KMU, wie auch aufgrund der Bezeichnungen „klein“ bzw. „mittelgroß“ anzunehmen ist.<sup>20</sup>

*Probleme bei quantitativen Abgrenzungen* liegen u.a. in ihrem durch die Genauigkeit der Zahlen entstehenden Anspruch begründet, besonders trennscharf zu sein. Genau diesen Anspruch können sie aus nahe liegenden Gründen nicht erfüllen. So ist es problematisch, dass ein Unternehmen mit 250 Mitarbeitern und exakt 50 Mio. € Umsatz nach der Definition des statistischen Bundesamtes als groß zu gelten hat, während jenes mit nur einem Mitarbeiter weniger lediglich ein mittelgroßes und somit ein KMU darstellt. Keine Rücksicht kann mit quantitativen Definitionen auch auf regionale oder sonstige Besonderheiten genommen werden. Ein Unternehmen im Bayerischen Wald kann durchaus regional groß sein, im deutschlandweiten Vergleich aber zu den kleinen – und damit wieder zu den KMU – gehören.

Beide angeführten Nachteile treten bei einer *qualitativen Kennzeichnung* von KMU nicht auf. Das Problem der mangelhaften Trennschärfe besteht zwar weiter, es wird jedoch nicht dasselbe Maß an Exaktheit suggeriert. Die Verwendung qualitativer Kriterien zur KMU-

---

<sup>17</sup> Vgl. Europäische Gemeinschaften (2006): S. 14.

<sup>18</sup> Zahlen basierend auf dem Unternehmensregister und einschließlich freiberuflich Tätiger, vgl. hierzu: Statistisches Bundesamt (2008): S. 493 f.

<sup>19</sup> Für die Bilanz § 274a HGB und für die GuV § 276 HGB. Darüber hinaus existieren eine Reihe weiterer größenabhängiger Erleichterungen.

<sup>20</sup> Eine andere Auffassung von einem KMU vertritt der Gesetzgeber, wenn es nicht mehr um eine Kapitalgesellschaft geht, wie die Regelungen des Publizitätsgesetzes zeigen, vgl. hierzu § 1 Abs. 1 PublG.

Abgrenzung scheint v.a. im Bereich des Rechnungswesens weniger verbreitet zu sein.<sup>21</sup> Einen Versuch unternimmt das IASB. Der neue Standard der IFRS for SMEs richtet sich explizit an KMU, wie dies auch am Titel der deutschen Übersetzungen der bisherigen Entwürfe<sup>22</sup> deutlich wurde: „IFRS für KMU“. Die Abgrenzung der Anwendergruppe der KMU erfolgte dabei von Beginn an bewusst qualitativ.<sup>23</sup> Definiert wird ein KMU durch zwei Eigenschaften.<sup>24</sup> Erstens darf es keiner öffentlichen Rechenschaftspflicht unterliegen. Dies schließt in der Lesart des IASB v.a. zwei Unternehmenstypen als KMU aus: Solche, die am öffentlichen Kapitalmarkt Eigen- oder Fremdkapital emittiert haben (bzw. dies vorhaben), und solche, die treuhänderisch Vermögen anderer verwalten, also beispielsweise Banken, Versicherungen oder Investmentfonds. Zweitens müssen sie Abschlüsse für externe Adressaten veröffentlichen.

Eine solche Definition entbehrt nicht einer *gewissen Problematik*, zumal diese Kriterien eine weiter gehende Auslegung und Präzisierung verlangen. So wurde z.B. im bisherigen Verständnis der IFRS for SMEs solchen Unternehmen die KMU-Eigenschaft abgesprochen, die einen einzelnen Gesellschafter haben, der einen IFRS-Abschluss verlangt, die öffentliche Versorgungsaufgaben wahrnehmen oder die eine übergeordnete nationale Bedeutung besitzen (wie auch immer diese dann zu definieren wäre).<sup>25</sup> Es stellt sich die Frage, wieso ein KMU keinen Gesellschafter haben darf, der einen IFRS-Abschluss verlangt. Es bleibt in diesem Fall unklar, weshalb das Unternehmen dann zwangsläufig die Rechnungslegung für Großunternehmen (die „full IFRS“) anzuwenden hätte. Die vom IASB gegebene qualitative Abgrenzung ist also kritisch zu sehen, die vorgesehene Anwendergruppe wird durch die Bezeichnung als KMU unzureichend charakterisiert.<sup>26</sup> Zwar könnte eine qualitative Kennzeichnung eines KMU mithilfe anderer Kriterien erfolgen. Zu denken wäre etwa an das Zusammenfallen von Eigentum und Führung, den Führungsstil des Unternehmers, die Organisationsstruktur und Ähnliches.<sup>27</sup> Trotzdem bleibt v.a. ein Problem bestehen: Die praktische Um-

---

<sup>21</sup> So beginnt etwa der Eintrag zum Punkt „Mittelständische Unternehmen“ im Handwörterbuch des Rechnungswesens wie selbstverständlich damit, diese – ohne auf eventuelle qualitative Charakteristika einzugehen – in quantitativer Hinsicht zu definieren. Vgl. Kahle (1993): Sp. 1406.

<sup>22</sup> Die Übersetzung des letzten Entwurfes erfolgte durch die IASCF und die Deloitte & Touche GmbH, vgl. International Accounting Standards Committee Foundation (2007): S. 4.

<sup>23</sup> Schon im Diskussionspapier „Preliminary Views on Accounting Standards for Small and Medium-sized Entities“ vom Juni 2004 formuliert das IASB: „The Board should describe the characteristics of the entities for which IASB Standards for SMEs are intended. Those characteristics should not prescribe quantitative ‘size tests’.“ International Accounting Standards Board (2004): Preliminary view 3.1.

<sup>24</sup> Vgl. hierzu und zum Folgenden International Accounting Standards Committee Foundation (2007): Abschnitt 1 (S. 14).

<sup>25</sup> Vgl. hierzu bspw. Lüdenbach/Hoffmann (2004): S. 599 f.

<sup>26</sup> Vgl. ähnlich auch Ballwieser (2006): S. 9.

<sup>27</sup> Viele dieser Kriterien ließen sich vergleichsweise leicht quantifizieren, vgl. Pfohl (2006): S. 4 f.

setzung gestaltet sich mit qualitativen Kriterien schwieriger. Deswegen erscheint eine Kombination einer qualitativen mit einer quantitativen Begriffsbestimmung als sinnvoll.

**Handwerksbetriebe** haben mit durchschnittlich fünf Mitarbeitern und 500.000 € Jahresumsatz pro Betrieb oftmals nur eine geringe Größe.<sup>28</sup> Zwar geht die Dynamik im Handwerksbereich zweifelsohne auch von einigen sehr großen und ertragreichen Handwerksbetrieben aus. Zu denken ist dabei vor allem an das Bau- und Ausbaugewerbe. Trotzdem sind im Sinne der quantitativen Definition des Statistischen Bundesamtes fast alle Handwerksbetriebe den KMU zuzurechnen.

Auch qualitative Merkmale von KMU werden von den meisten Handwerksunternehmen erfüllt. So stellen die meisten ein KMU im Sinne des IASB dar, da kaum ein Handwerker einer öffentlichen Rechenschaftspflicht unterliegen dürfte. Das Eigenkapital befindet sich ähnlich häufig im Besitz vollhaftender Gesellschafter, wie dies bei anderen KMU der Fall ist.<sup>29</sup> Hinsichtlich der Fremdkapitalaufnahme haben empirische Untersuchungen zur Finanzierung von Handwerksbetrieben gezeigt, dass eine Kreditaufnahme am organisierten Kapitalmarkt fast nie vorkommt.<sup>30</sup> Was das Kriterium der treuhänderischen Vermögensverwaltung angeht, scheiden diese Unternehmen schon per definitionem aus der Handwerks-Kategorie aus.<sup>31</sup>

Üblicherweise sind Handwerksbetriebe keine öffentlichen Versorger, ferner sind Unternehmen von nationaler Bedeutung selten.<sup>32</sup> Dass ein oder mehrere Gesellschafter einen IFRS-Abschluss verlangen, kann für die allermeisten Handwerksbetriebe ebenfalls ausgeschlossen werden, weil ein Mehrwert der IFRS aus Sicht der Eigentümer von Handwerksbetrieben derzeit nicht erkennbar ist.<sup>33</sup> Die fehlende internationale Orientierung<sup>34</sup> vieler Handwerksbetriebe lässt dies darüberhinaus ebenso unplausibel erscheinen wie die Tatsache, dass Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken die wichtigsten Kreditgeber sind.<sup>35</sup>

---

<sup>28</sup> Vgl. als Grundlage der Zahlen die Homepage des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH): <http://www.zdh.de/daten-und-fakten/beschaeffigte-umsaetze.html>, Stand: Mai 2009. Vgl. zur Bedeutung auch Mugler (2006): S. 4027.

<sup>29</sup> Die verschiedenen Rechtsformen im Handwerk und in den übrigen KMU sind sehr ähnlich verteilt. Vgl. hierzu Kap. 3.3.

<sup>30</sup> Vgl. Burger (2007): S. 77.

<sup>31</sup> In der Handwerksordnung (HwO) sind all jene Gewerbe aufgezählt, deren Ausübung ein Handwerk darstellen kann.

<sup>32</sup> Es existieren durchaus Unternehmen – etwa in der Baubranche – die einen nicht kleinen Einfluss auf die Volkswirtschaft haben können. Erinnerung sei an den Fall der Baufirma „Philipp Holzmann AG“ im Jahr 2002, die für die Bundesregierung offensichtlich national bedeutend genug war, um ihre Insolvenz mit Steuermitteln abzuwenden, vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung (2002). Allerdings sind diese Fälle im Handwerk eine Ausnahme (zumal in der Rechtsform der Aktiengesellschaft).

<sup>33</sup> Vgl. hierzu Kap. 2.3.

<sup>34</sup> Vgl. bspw. Glasl (2002): S. 8 ff. exemplarisch für Handwerksbetriebe in Sachsen.

<sup>35</sup> Vgl. Burger (2007): S. 28. Sparkassen und Genossenschaftsbanken werden u.a. auch hinsichtlich der „Mittelstandsorientierung“ weitaus positiver wahrgenommen als private Geschäftsbanken.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass der Untersuchungsgegenstand dieser Studie – die Handwerksunternehmen – im Sinne einer quantitativen ebenso wie einer qualitativen Definition gewissermaßen einen Querschnitt durch die deutschen KMU bildet. Im Folgenden werden die Begriffe „Handwerksbetrieb“ und „Handwerksunternehmen“ synonym verwendet. Gemeint ist damit ein Handwerksbetrieb, der ein KMU im Sinne der Definition des Statistischen Bundesamtes darstellt und der die genannten qualitativen Merkmale eines kleinen und mittelgroßen Unternehmens erfüllt.

Vor einer Analyse der wesentlichen Merkmale von KMU und Handwerksbetrieben im Hinblick auf das Rechnungswesen soll zunächst ein Blick auf die derzeitige Rechnungslegung und ihre Eignung für diese Unternehmen geworfen werden. Wegen der skizzierten Eigenschaften von KMU und Handwerksbetrieben ist davon auszugehen, dass die Zwecksetzungen und die Ausgestaltung des HGB Probleme für diesen Bereich aufwerfen. Dabei wird auch bereits kurz auf die internationale Rechnungslegung eingegangen, die in den späteren Beiträgen eingehend behandelt wird.

### **3. Rechnungslegungssysteme, ihre Zwecke und damit verbundene Probleme im Hinblick auf Handwerksbetriebe**

*These 1.2:*

*Das BilMoG stellt eine umfassende Reform des HGB in die richtige Richtung dar. Trotz einiger Mängel ist sie aus Sicht von kleinen und mittelgroßen Unternehmen wegen ihrer deregulierenden Maßnahmen – insbesondere des Verzichts auf die Buchführungspflicht bei den kleinsten Unternehmen – zu begrüßen.*

*Begründung:*

#### **3.1. Rechnungslegung nach HGB**

Im Fokus der Rechnungslegung nach HGB steht im Gegensatz zur Bilanzierung nach IFRS das **Gläubigerschutzprinzip**: Aufgrund der langsamer als im englischsprachigen Raum verlaufenen Entwicklung der organisierten Kapitalmärkte stand im deutschen Handelsrecht von Anfang an eher der Schutz des Fremdkapitals im Mittelpunkt.<sup>36</sup> Ferner ist ein Kennzeichen des HGB die **Einbettung der Regeln in nationales Recht**. Über das Maßgeblichkeitsprinzip besteht explizit eine Verknüpfung zum Steuerrecht. Das Prinzip des HGB, Sachverhalte allgemein zu regeln, um diesen Abstraktionsgrad dann in der Folge herunter zu brechen, entspricht daher auch der deutschen Rechtstradition, die dem Prinzip „vom Allgemeinen zum Besonderen“ folgt. Außerdem knüpfen an die HGB-Vorschriften weitere Rechtsfolgen an, wie beispielsweise im Falle der Höchst- oder Mindestausschüttung.<sup>37</sup>

Grundsätzlich verfolgt die Rechnungslegung nach HGB mehrere Zwecke und überträgt dem Jahresabschluss verschiedene Aufgaben. Als „Basisaufgabe“<sup>38</sup> kann die **Dokumentation** gesehen werden, welche die beiden weiteren Hauptzwecke sichern soll. Der eine Hauptzweck der Rechnungslegung ist die **Informationsvermittlung** an die Unternehmensbeteiligten bzw. die „Konkretisierung von Informationspflichten“<sup>39</sup>. Hier stellt sich die Frage, wer als Unternehmensbeteiligter zu gelten hat, um das jeweilige Informationsbedürfnis der Nutzer des Jahresabschlusses zu bestimmen. Als Besonderheit des HGB stellt anders als bei internationalen Regelungen die **Zahlungsbemessung** den anderen Hauptzweck des Jahresabschlusses dar.<sup>40</sup> Konkretisiert werden die beiden Hauptzwecke in den teilweise kodifizierten Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung (GoB), die je nach zugehörigem Zweck als Informations-GoB oder Gewinnermittlungs-GoB bezeichnet werden.<sup>41</sup>

Der Jahresabschluss, bestehend aus Bilanz und GuV, muss seit dem 1. Januar 1986 grundsätzlich von jedem, der ein Handelsgewerbe betreibt, also auch dem Einzelkaufmann und der Personengesellschaft, aufgestellt werden.<sup>42</sup> Für Kapitalgesellschaften gelten die strengeren und weitreichenderen Regelungen ab §§ 264 ff. HGB. Dabei wird die Informationsfunktion durch den so genannten „true and fair view“<sup>43</sup> stärker betont als für Personengesellschaften. Das HGB verpflichtet also alle Unternehmen dazu, Bücher zu führen, es unterscheidet

---

<sup>36</sup> Vgl. Pellens (2007): Sp. 1547.

<sup>37</sup> Vgl. Pellens (2007): Sp. 1548.

<sup>38</sup> Coenenberg (1997): S. 11.

<sup>39</sup> Moxter (2003): S. 4.

<sup>40</sup> Bei Moxter die „Bemessung von Gewinnansprüchen“ (Moxter (2003): S. 3).

<sup>41</sup> Vgl. für einen kurzen Überblick vgl. Böcking (2007): Sp. 1536 f. Ausführlicher zu Gewinnermittlungs-GoB Ballwieser (1987) und zu Informations-GoB Ballwieser (2002).

<sup>42</sup> Vgl. § 242 Abs. 1 und 2 i.V.m. § 1 HGB.

<sup>43</sup> Als Generalnorm formuliert in § 264 Abs. 2 HGB.



aber zwischen einer rudimentären Verpflichtung für Personengesellschaften<sup>44</sup> und einer die Informationsfunktion des Jahresabschlusses betonenden Verschärfung und Erweiterung dieser Regeln für Kapitalgesellschaften.<sup>45</sup> Für Kapitalgesellschaften kommt dabei insbesondere dem Anhang die Aufgabe der Informationsvermittlung zu.<sup>46</sup>

KMU gibt es ebenso wie Handwerksbetriebe sowohl in Form von Personengesellschaften als auch Kapitalgesellschaften,<sup>47</sup> wobei sie oft durch den Aspekt der Erstellung einer Einheitsbilanz gekennzeichnet sind.<sup>48</sup> Für viele Unternehmen ist dies ein großer Vorteil, da sie statt zwei nur einen Jahresabschluss erstellen müssen, der sowohl den handelsrechtlichen als auch den steuerrechtlichen Vorschriften genügt.<sup>49</sup> Gerade bei Handwerkern liegen aufgrund der geringeren Größe viel seltener als bei Großunternehmen Bilanzierungstatbestände wie etwa die Bildung von Drohverlustrückstellungen<sup>50</sup> vor, welche die Erstellung einer Einheitsbilanz verhindern.

### 3.2. Die HGB-Reform des BilMoG

Das Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts (BilMoG) bewirkt einschneidende Änderungen in den Regelungen des HGB.<sup>51</sup> Diese Änderungen werden sich dabei insbesondere auf die Rechnungslegung von KMU auswirken. Denn Ziel des BilMoG, so heißt es schon im Gesetzentwurf der Bundesregierung, sei, das „...HGB-Bilanzrecht zu einer dauerhaften und im Verhältnis zu den internationalen Rechnungslegungsstandards vollwertigen, aber kostengünstigeren und einfacheren Alternative weiterzuentwickeln“.<sup>52</sup>

Mit verschiedenen Maßnahmen sollen die Aussagekraft und damit der Informationsgehalt des Jahresabschlusses verbessert werden.<sup>53</sup> Hierunter fällt beispielsweise eine andere Be-

---

<sup>44</sup> Wie in § 238 Abs. 1 S.1 HGB.

<sup>45</sup> Wie in § 264 Abs. 2 S.1 HGB.

<sup>46</sup> Vgl. § 264 Abs. 2 S.2 HGB. Zur Rolle, die sich hieraus für die Bilanzanalyse ergibt vgl. etwa Küting/Weber (2006): S. 397 ff.

<sup>47</sup> Vgl. Kap. 3.3.

<sup>48</sup> Vgl. etwa die Ergebnisse der Unternehmensbefragung des Deutschen Rechnungslegungs Standards Committee e.V. (2007): S. 10. 79% der in befragten Unternehmen (nur teilweise KMU im Sinne dieser Arbeit) gaben die Erstellung einer Einheitsbilanz als Priorität an. Für kleine KMU und Handwerksunternehmen kann durchaus ein noch höherer Prozentsatz angenommen werden.

<sup>49</sup> Entsprechend laut fallen in der derzeitigen Diskussion über eine Änderung der HGB-Regelungen die Forderungen nach Erhalt der Einheitsbilanz aus, vgl. Dehler (2008).

<sup>50</sup> Sie sind handelsrechtlich zwingend anzusetzen (vgl. § 249 Abs. 1 S.1 HGB), steuerrechtlich jedoch verboten (vgl. § 5 Abs. 4a S.1 EStG).

<sup>51</sup> Die Verkündung erfolgte am 25. Mai 2009, vgl. BGBl (2009): S. 1102.

<sup>52</sup> Deutscher Bundestag (2008): S. 1. Außerdem sollen mit dem BilMoG die Richtlinien 2006/43/EG (in Ergänzung durch die Richtlinie 2008/30/EG; sog. Abschlussprüferrichtlinie) und 2006/46/EG (sog. Abänderungsrichtlinie) umgesetzt werden.

<sup>53</sup> Vgl. zur Skizzierung der Maßnahmen Deutscher Bundestag (2008): S. 1.

handlung von Rückstellungen, die nun als realistischer eingestuft werden kann, in jedem Fall aber eine Annäherung an die IFRS bedeutet.<sup>54</sup>

Außerdem will der Gesetzgeber die Rechnungslegung mit dem BilMoG deregulieren, womit eine Vereinfachung der Abschlusserstellung und somit eine Kostensenkung erreicht werden soll. Konkret ist darunter v.a. eine Anpassung der Größen-Grenzen für eine handelsrechtliche Buchführungspflicht an das steuerrechtliche Verständnis zu verstehen. So müssen künftig Einzelunternehmungen mit weniger als 500.000 Euro Umsatz und weniger als 50.000 Euro Gewinn in zwei aufeinander folgenden Geschäftsjahren keinen Abschluss mehr erstellen.<sup>55</sup> Für viele KMU und Handwerksbetriebe reicht daher in Zukunft eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung zur Ermittlung des steuerlichen Gewinns nach § 4 Abs. 3 S. 1 EStG. Generell bleibt natürlich die Frage offen, inwieweit das Ziel der Deregulierung mit jenem der Verbesserung des Informationsgehaltes vereinbar ist. Eine Änderung, die nicht im Sinne einer Vereinfachung sein dürfte, ist die Abschaffung der umgekehrten Maßgeblichkeit.<sup>56</sup> Neben weiteren Neuerungen, welche die Aufstellung einer Einheitsbilanz erschweren,<sup>57</sup> kann das Wegfallen dieses Prinzips durchaus als Schritt in Richtung eines vom Handelsrecht vollständig losgelösten Steuerrechts verstanden werden.<sup>58</sup>

Grundsätzlich bietet das HGB den kleinen und mittelständischen Unternehmen also ein vertrautes Regelwerk, das versucht, auch den rund 70% Einzelunternehmungen im KMU- und Handwerksbereich<sup>59</sup> durch deutlich reduzierte Verpflichtungen gerecht zu werden. Aus Sicht der Kleinstunternehmen kann das BilMoG (und hierbei insbesondere die Befreiung der Kleinstunternehmen von Rechnungslegungspflichten) positiv gewertet werden. So dürfte der Aufwand für diese Unternehmensgruppe deutlich sinken. Die Möglichkeit, die Handels- und Steuerbilanz in einem einzigen Schritt aufzustellen, wird dagegen vermutlich an Relevanz verlieren, was angesichts des damit steigenden Aufwandes bei geringer durchschnittlicher Betriebsgröße im Handwerk<sup>60</sup> zunächst kritisch zu sehen ist.

---

<sup>54</sup> Dies betrifft den Ansatz wie etwa das künftige Verbot von Aufwandsrückstellungen genauso wie die Bewertung. Pensionsrückstellungen sind nach dem BilMoG bspw. mit dem jeweiligen Marktzinssatz am Bilanzstichtag abzuzinsen, vgl. BGBl Nr. 27 (2009): S. 1103.

<sup>55</sup> Vgl. BGBl Nr. 27 (2009): S. 1102.

<sup>56</sup> Vgl. BGBl Nr. 27 (2009): S. 1106.

<sup>57</sup> Es entstehen zwar neue Unterschiede zwischen Handels- und Steuerbilanz (etwa mit einer Aktivierung immaterieller Vermögensgegenstände, vgl. hierzu etwa Dehler (2008): S. M1); trotzdem kann durchaus von einer Annäherung der Wahlrechte durch das BilMoG gesprochen werden. Vgl. etwa Küting (2008): S. 1334.

<sup>58</sup> Weitere Vorschriften zur Rechnungslegung außerhalb des HGB finden sich für große Personenhandelsgesellschaften bzw. Einzelkaufleute im Publizitätsgesetz (PublG). Da diese sich jedoch explizit an größere Unternehmen richten (vgl. § 1 Abs. 1 PublG), wird dieses Problemfeld hier nicht weiter berücksichtigt.

<sup>59</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt (1995).

<sup>60</sup> Vgl. Kap. 4.2.

### 3.3. Rechnungslegung nach IFRS

Anders als im HGB steht bei den IFRS der **Schutz der Eigenkapitalgeber** im Vordergrund. Ebenfalls anders als im deutschen Handelsrecht kennen die IFRS **keine Zahlungsbemessungsfunktion**.<sup>61</sup> Stattdessen soll ein Jahresabschluss zum Schutz der Eigentümer v.a. entscheidungsnützliche Informationen vermitteln, wie in F.12 des IFRS-Frameworks ausgeführt wird. In der Satzung der IASC Foundation heißt es u.a. konkret zu dieser Zielsetzung:

“...to develop, in the public interest, a single set of high quality, understandable and enforceable global accounting standards that require high quality, transparent and comparable information in financial statements and other financial reporting to help participants in the world’s capital markets and other users make economic decisions.”<sup>62</sup>

Daraus ergibt sich ein deutlicher Hinweis auf die Zielgruppe der IFRS.<sup>63</sup> Die Formulierung „in the public interest“ legt bereits ein Unternehmen von beträchtlicher Bedeutung nahe, noch klarer wird die Aussage aber mit dem Ausdruck „to help participants in the world’s capital markets and other users“. Hier wird deutlich darauf abgezielt, dass als Nutzer einer IFRS-Bilanz der organisierte und internationale Kapitalmarkt (bzw. seine Protagonisten) im Mittelpunkt steht. Ballwieser spricht von einer „Prädomination der Regeln für kapitalmarktorientierte Konzerne“<sup>64</sup>.

Weder der Fokus auf die Kapitalmarktorientierung noch jener auf die Konzerneigenschaft der IFRS-Anwender sprechen in besonderem Maße für eine Nutzung durch KMU oder Handwerksbetriebe. Für kleine und mittelgroße Unternehmen bestehen vor allem aufgrund der Zielgruppe der IFRS entscheidende Nachteile, auf die in den folgenden Beiträgen dieser Arbeit näher eingegangen wird.

Dort wird unter anderem ausgeführt werden, dass die IFRS für einen Anwender, der bisher nichts mit ihnen zu tun hatte, sehr umfangreich und von großer Komplexität geprägt sind. Die Verwurzelung der IFRS im für deutsche Unternehmen eher unbekanntem Fallrecht sowie der zumindest teilweise daraus resultierende Umfang von weit über 2000 Seiten verlangt vom Ersteller des Jahresabschlusses eine fundierte Kenntnis der Materie, umso mehr, als die IFRS in vergleichsweise kurzen Intervallen überarbeitet werden. So sind folgerichtig die Auf-

---

<sup>61</sup> Vgl. Ballwieser (2005b): S. 35.

<sup>62</sup> IASC Foundation: Part A, Name and Objectives.

<sup>63</sup> Hier ist lediglich die Zielgruppe der „Full-IFRS“ gemeint; im Gegensatz zur Zielgruppe der IFRS for SMEs.

<sup>64</sup> Ballwieser (2006): S. 8., im Original hervorgehoben, d.V.

stellungskosten für den Jahresabschluss bei Anwendung der IFRS höher als bei HGB-Abschlüssen.<sup>65</sup>

Außerdem besteht ein großes Problem der IFRS – nicht nur für Handwerksbetriebe und andere KMU – in der Frage der Verknüpfung mit dem Steuerrecht. Die Bilanzierung vieler kleiner und mittlerer Unternehmen ist tendenziell stärker vom Steuerrecht geprägt, was sie in diesem Punkt anfälliger für Probleme macht.<sup>66</sup>

Viele KMU fürchten sogar die Gefahr eines dreifach aufzustellenden Jahresabschlusses: Nach Handelsrecht für den Gesetzgeber, nach Steuerrecht für den Fiskus und nach IFRS für die Fremdkapitalgeber.<sup>67</sup> Diese Furcht erscheint langfristig nicht unbegründet, auch weil sich das deutsche Handels- und Steuerrecht auseinander entwickeln. Selbst im Falle einer Akzeptanz der IFRS durch das Handelsregister würde also die Möglichkeit zur Erstellung einer Einheitsbilanz zunächst wegfallen.

Auf die Probleme im rechtlichen Bereich wird in Teil III dieser Arbeit noch intensiv eingegangen. Dazu gehört unter anderem die rechtliche Ausgestaltung des IASB als privatwirtschaftlicher Verein. Auch die EU-Kommission, welche die IFRS zwar einführen kann bzw. für bestimmte Unternehmen bereits eingeführt hat,<sup>68</sup> besitzt prinzipiell keine Möglichkeit, auf die Standards inhaltlich einzuwirken.<sup>69</sup> Überdies ist in einem solchen Fall eine stärkere Interessenabhängigkeit zu vermuten. Es steht nicht zu erwarten, dass sich diese Abhängigkeit auf die Interessen von Handwerksunternehmen oder KMU bezieht. Vielmehr haben auch im Rahmen des „Due Process“ die größeren Unternehmen andere Kapazitäten und Möglichkeiten, Inhalte beim IASB anzusprechen bzw. sogar durchzusetzen.<sup>70</sup> Hierzu merkt Ballwieser an, dass die Ausgestaltung der IFRS durch das IASB „mit dubiosen Argumenten begründet“<sup>71</sup> sei.

---

<sup>65</sup> Vgl. Buchholz (2002): S. 1282.

<sup>66</sup> Vgl. Schleyer (2008): S. 409.

<sup>67</sup> Vgl. zu dieser Gefahr auch Coenenberg (2005): S. 112.

<sup>68</sup> Die Konzernabschlüsse der kapitalmarktorientierten Kapitalgesellschaften müssen nach den IFRS aufgestellt werden.

<sup>69</sup> Vgl. Böcking (2008): S. 86 f.

<sup>70</sup> Vgl. Reuther (2007): S. 320.

<sup>71</sup> Ballwieser (2005a): S. 729.

#### **4. Merkmale von KMU und Handwerksbetrieben als Determinanten für die Rechnungslegung**

*These 1.3:*

*Die Betriebsgröße und die Rechtsform, vor allem aber die Macht- und Besitzverteilung in KMU und Handwerksbetrieben stellen drei wesentliche Merkmale dar, die für die Qualität eines Rechnungslegungssystems Relevanz besitzen. Die Betriebsgröße ist für die Gestaltung des Jahresabschlusses von KMU und Handwerksbetrieben von großer Bedeutung, weil an sie eine Reihe relevanter Charakteristika der Rechnungslegung anknüpfen, wie beispielsweise die verbreitete Erstellung des Jahresabschlusses durch Steuerberater. Die wesentlichen Rechtsformen im KMU- und Handwerksbereich stellen die Einzelunternehmung und – bereits mit deutlichem Abstand – die GmbH dar. Die Machtverhältnisse schließlich sind in Handwerksunternehmen wie im Mittelstand oftmals von einer zentralen Stellung des Unternehmers geprägt. Die meisten der Betriebe sind Familienunternehmen.*

*Begründung:*

##### **4.1. Aufspannen eines Bezugsrahmens**

Von der Vielzahl an Merkmalen, anhand derer KMU und Handwerksbetriebe von anderen Unternehmen abgegrenzt werden können, werden in der Folge drei näher betrachtet, die für die Gestaltung der Rechnungslegung im Handwerk eine wesentliche Bedeutung besitzen. Dies sind

- die Betriebsgröße,
- die Rechtsform und
- die Besitz- bzw. Machtverhältnisse.

Mit Hilfe dieser Merkmale soll ein Bezugsrahmen für die weitere Untersuchung aufgespannt werden. Sie geben zwar eine intuitive Herangehensweise wieder, allerdings handelt es sich um Merkmale, auf welche die Fülle anderer handwerkstypischer Eigenheiten jeweils zurückgeführt werden kann. So ist beispielsweise die Erstellung einer Einheitsbilanz zwar ein typi-

sches Charakteristikum im Rechnungslegungsbereich des Handwerks. Ob sie erstellt bzw. angestrebt wird, ist jedoch in hohem Grad von der Größe des Unternehmens abhängig.<sup>72</sup>

Bei der Betriebsgröße und der Rechtsform handelt es sich zudem um Merkmale, nach denen der Gesetzgeber unterscheidet; auch die gängige Literatur greift diese Charakteristika auf. Die Besitz- und Machtverhältnisse sind wichtig im Hinblick auf die Identifikation der Adressaten von Jahresabschlüssen im Handwerk. Alle drei Merkmale können als qualitative Charakteristika überdies leicht quantifiziert werden.

#### **4.2. Die Betriebsgröße als wesentlicher Einflussfaktor auf die Rechnungslegung**

Bei diesem Merkmal geht es einzig um die *quantitative Größe*. Unabhängig von den Problemen der konkreten Festlegung<sup>73</sup> besitzen KMU und Handwerksunternehmen nur eine begrenzte Mitarbeiterkapazität. Mit einer Durchschnittsgröße von rund fünf Mitarbeitern pro Betrieb dürften die Mitarbeiter vornehmlich die Fachkenntnis ihres jeweiligen Handwerksberufes und nicht eine spezifische Kenntnis im Rechnungslegungsbereich besitzen.

Die geringe Größe bedeutet für die Bilanzierung, dass neben der Personalkapazität auch die finanziellen Mittel für eine Auseinandersetzung mit komplizierten Rechnungslegungsvorschriften im Gegensatz zu Großunternehmen gering sind. Es ist davon auszugehen, dass in den meisten Fällen kein Mitarbeiter eingestellt werden kann, der sich ausschließlich auf die Bilanzierungspraxis konzentriert, von einer spezialisierten Abteilung ganz zu schweigen. Die Konsequenz davon müsste heißen, dass weniger komplexe und umfangreiche Regelungen zur Bilanzierung nötig sind.<sup>74</sup>

Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass bei vielen Unternehmen wegen der kleinen Mitarbeiterzahl der Abschluss von einem Steuerberater erstellt wird. Dies hat nicht nur die Auswirkung, dass der Unternehmer selbst kaum mit den Bilanzierungsmethoden vertraut ist, sondern, dass die Zahlen der Rechnungslegung eher selten als Hilfe zur Unternehmensführung eingesetzt werden.<sup>75</sup>

Die Betriebsgröße ist auch für Kosten-Nutzen-Erwägungen im Hinblick auf Bilanzierungsvorschriften ein wesentliches Rechnungslegungsmerkmal. Bereits eine geringe Kostensteige-

---

<sup>72</sup> Vgl. das nachstehende Kap. 4.2.

<sup>73</sup> Vgl. hierzu Kap. 2.

<sup>74</sup> Folglich ist das Kriterium der geringen Komplexität eine oft erhobene Forderung zur Rechnungslegung von KMU. Vgl. bspw. Pellens (1993): Sp. 1406 oder ähnlich Ballwieser (2004), S. 14 f.

<sup>75</sup> Die Konsequenz hiervon wiederum ist, dass viele KMU in den Zahlen des Rechnungswesens offensichtlich keinen Mehrwert erkennen können oder wollen und sie stattdessen eher als notwendiges Übel ansehen. Ein beispielhaft für den Handwerksbereich gegebener Überblick findet sich bei Schempp (2006).

rung kann in einem Handwerksbetrieb existenzbedrohend werden. Dies ist bedeutsam im Hinblick auf die Erstellung von Mehrzweck-Abschlüssen. Die Möglichkeit einer Einheitsbilanz<sup>76</sup> wird in diesem Fall deshalb oft wahrgenommen.<sup>77</sup> Der Steuerberater stellt in der Praxis meist zuerst die Steuerbilanz auf, aus welcher dann die Handelsbilanz – sofern erforderlich – abgeleitet wird. Voraussetzung ist dabei eine Bilanzierung nach HGB, was aber gerade im Handwerksbereich fast immer der Fall ist.<sup>78</sup>

Eng im Zusammenhang mit der Größe dürfte die vergleichsweise geringe internationale Geschäftstätigkeit stehen. Nur wenige Handwerksbetriebe exportieren; sie sind in der Regel nicht mit ausländischen Kapitalgebern konfrontiert, die ein Interesse an entsprechend internationaler Rechnungslegung haben könnten.<sup>79</sup> Vielmehr ist v.a. das Eigenkapital in inländischer Hand, da mit Abstand die meisten Unternehmen Familienunternehmen sind. Das Fremdkapital wird von einer ebenfalls großen Zahl bei den gleichfalls ganz überwiegend national aufgestellten Sparkassen und Genossenschaftsbanken bezogen.<sup>80</sup> Zur Hausbank besteht oftmals eine starke Bindung.<sup>81</sup>

Hinsichtlich der Betriebsgröße muss ferner berücksichtigt werden, in welchem Bereich bzw. in welcher Branche sich das Unternehmen befindet. Abhängig davon steht zu vermuten, dass auch die Fähigkeit und der Wille, sich mit Rechnungslegung zu beschäftigen, bei ähnlich großen Unternehmen aus verschiedenen Branchen unterschiedlich ausgeprägt ist.<sup>82</sup>

Die Betriebsgröße hat folglich in mehrfacher Hinsicht einen entscheidenden Einfluss auf die Anforderungen, die aus Handwerkssicht an ein Rechnungslegungssystem zu stellen sind.

### 4.3. Analyse der Rechtsform als Einflussfaktor

Hinsichtlich der Verteilung der Rechtsformen im Handwerksbereich sind wenig aktuelle Daten verfügbar. Die letzte Vollerhebung der Handwerksunternehmen in Deutschland durch

---

<sup>76</sup> Etwa wegen fehlender problematischer Sachverhalte wie z.B. Drohverlustrückstellungen.

<sup>77</sup> Vgl. die Zahlen, die sich aus der Unternehmensbefragung des DRSC zum Thema der IFRS for PE ergeben: Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee e.V. (2007): S. 10.

<sup>78</sup> Vgl. Kap. 3.1.

<sup>79</sup> Vgl. hierzu Kap. 3.

<sup>80</sup> Zu beiden Punkten vgl. Kap. 4.4.

<sup>81</sup> Vgl. Burger (2007): S. 28 oder auch Pellens (1993): Sp. 1407.

<sup>82</sup> Eine solche Abhängigkeit der Betriebsgröße von qualitativen Kriterien findet sich in vielen Untersuchungen. Thürbach/Menzenwerth beispielsweise unterscheiden nach den Bereichen Industrie, Handwerk, Großhandel, Einzelhandel, Verkehr, Nachrichtenübermittlung sowie Dienstleister von Unternehmen und freien Berufen, vgl. Thürbach/Menzenwerth (1975): S. 7. Das statistische Bundesamt dagegen unterteilt weiter in „Wirtschaftsab-schnitte“, vgl. Statistisches Bundesamt (2008).

das Statistische Bundesamt fand 1995 statt,<sup>83</sup> sie ergibt allerdings ein eindeutiges Bild: Von den Handwerksbetrieben hat ein überragend großer Anteil von knapp unter 70% die Rechtsform der Einzelunternehmung. An zweiter Stelle folgen die Kapitalgesellschaften in der Rechtsform einer GmbH bzw. GmbH & Co. KG mit etwas über 24%. Mit knapp 6% schließlich firmieren vergleichsweise wenige Handwerksbetriebe als Personengesellschaft (GbR, oHG oder KG). Aktiengesellschaften (inklusive der KGaA) existieren in nur verschwindend geringer Anzahl.

Verglichen mit den Anteilen der Rechtsformen bei der Gesamtzahl an Unternehmen in Deutschland, können diese Prozentsätze als einigermaßen repräsentativ für die Gesamtwirtschaft (und damit für die restlichen KMU) gelten.<sup>84</sup> Lediglich der Anteil der GmbHs scheint im Handwerk – vor allem zulasten des Anteils der Personengesellschaften – höher als bei Nicht-Handwerksunternehmen zu sein. Im Folgenden sollen die Rechnungslegungs-Implicationen für Handwerksunternehmen bezogen auf folgende drei relevante Gruppen aufgezeigt werden:

- a) die Einzelunternehmungen
- b) die Personengesellschaften und
- c) die Kapitalgesellschaften.

Ad a) Die **Einzelunternehmung** (bzw. der Einzelkaufmann) ist nicht nur die häufigste Rechtsform in Deutschland, sie herrscht auch sehr deutlich bei Neugründungen vor.<sup>85</sup> Nach § 1 HGB erfolgt jede selbständige Kaufmannstätigkeit einer natürlichen Person grundsätzlich im Sinne eines voll haftenden Einzelkaufmannes: „Kaufmann im Sinne dieses Gesetzbuchs ist, wer ein Handelsgewerbe betreibt.“<sup>86</sup> Der Begriff „Handelsgewerbe“ wird dabei auf jeden Gewerbebetrieb angewandt, der einen kaufmännisch eingerichteten Geschäftsbetrieb erfor-

---

<sup>83</sup> Die folgenden Werte sind eigene Berechnungen auf Basis der Handwerkszählung, vgl. Statistisches Bundesamt (1996): S. 91. Handwerkszählung 1995. Wie die Ergebnisse aktueller empirischer Studien nahe legen, dürfte sich allerdings an den in dieser Arbeit zitierten Aussagen nicht viel geändert haben, vgl. hierzu z.B. Burger (2007) oder Lahner (2004).

<sup>84</sup> Vgl. etwa die Berechnungen des ifh hierzu in Bizer/Becker (2008), S. 10. Da es hier um die Anzahl der Unternehmen geht und 99,3% aller Unternehmen KMU sind (vgl. Kap. 2.), ist diese Verteilung hier übertragbar.

<sup>85</sup> Vgl. Bizer/Becker (2008), S. 16.

<sup>86</sup> § 1 Abs. 1 HGB.



dert,<sup>87</sup> darüber hinaus können auch weitere Gründe die Kaufmannseigenschaft konstituieren.<sup>88</sup> Alle Rechnungslegungsregelungen des HGB richten sich nach dieser Definition.

Die Einzelunternehmung repräsentiert damit die kleinste wirtschaftliche Einheit, in der sich der Unternehmer mit seinen Funktionen als Risikoträger, Innovator und Informationsmanager voll widerspiegelt.<sup>89</sup> Ein erster für die Rechnungslegung bedeutsamer Aspekt lautet für diese Rechtsform: Der Einzelkaufmann trägt allein das volle Risiko seines Handelns. Außerdem hat er als Eigentümer einen kompletten Einblick in die Bücher des Unternehmens, der nicht durch institutionenökonomische Probleme mit etwaigen Miteigentümern geschmälert werden kann.<sup>90</sup> Mit der Vollhaftung geht ferner in den meisten Fällen die Geschäftsführertätigkeit einher.<sup>91</sup> Die Selbstinformation des in diesem Fall alleinigen Eigentümers ist also in ausreichendem Maße vorhanden.

Grundsätzlich muss die Einzelunternehmung in Deutschland Rechnung legen und einen Jahresabschluss, bestehend aus Bilanz und GuV, im Sinne des § 242 HGB aufstellen. Von dieser Pflicht werden nach dem Willen des Gesetzgebers durch das BilMoG künftig jene ausgenommen, die einen Umsatz von weniger als 500.000 € und einen Jahresüberschuss von weniger als 50.000 € aufweisen. Diese Schwellenwerte bedeuten gleichzeitig eine Annäherung an die steuerrechtlichen Werte des § 141 AO und sollen im Übrigen nicht für Einzelunternehmungen gelten, die am organisierten Kapitalmarkt teilnehmen.

Damit fallen die kleinsten Einzelunternehmungen aus einer Betrachtung der Rechnungslegung von KMU heraus. Für sie genügt zukünftig zur Steuerbemessung eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung nach § 4 Abs. 3 EStG. Trotzdem muss eine Rechnungslegung für KMU konsequenterweise Lösungen für diese Gruppe bieten, will sie den Anspruch erheben, sich an Handwerksunternehmen im Sinne dieser Arbeit zu richten.

Ad b) Zu den **Personengesellschaften** gehören neben der offenen Handelsgesellschaft (oHG) und der Kommanditgesellschaft (KG) die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) und die stille Gesellschaft. Von den beiden letzteren soll bei der weiteren Betrachtung jedoch

---

<sup>87</sup> Vgl. § 1 Abs. 2 HGB. Den Beweis, dass evtl. kein kaufmännisch eingerichteter Geschäftsbetrieb erforderlich ist, muss der Eigentümer des Gewerbebetriebes erbringen.

<sup>88</sup> Vgl. § 2 HGB ff.

<sup>89</sup> Vgl. Zu diesen Eigenschaften Bizer/Becker (2008), insbesondere S. 8 ff.

<sup>90</sup> Speziell können keine Probleme erhöhter Transaktionskosten bzw. Agenturkosten aufgrund von Miteigentümern auftreten. Auch das Problem vorenthaltener Information durch „mehr wissende“ Miteigentümer kann ausgeschlossen werden. Mit anderen Eigentümern könnte eine Prinzipal-Agenten-ähnliche Beziehung bestehen; etwa durch unterschiedlich starkes Engagement bei der Unternehmensführung. Ferner fallen die typischen Probleme von Prinzipal-Agenten-Beziehungen zwischen Eigentümer und eingesetztem Geschäftsführer unter der Annahme weg, dass die Unternehmensführung vom Einzelkaufmann selbst wahrgenommen wird. Vgl. hierzu auch Böcking (2008); S. 77 f.

<sup>91</sup> Vgl. Bizer Becker (2008): S. 13.

abgesehen werden, da sie nichtkaufmännisch bzw. nicht zur handelsrechtlichen Rechnungslegung verpflichtet sind.<sup>92</sup>

Die oHG und die KG werden oft als die typischen Mittelstands-Rechtsformen wahrgenommen und haben mit dem Einzelkaufmann das Kriterium der unbeschränkten Haftung – in diesem Fall: mindestens einer Person – gemein. Dieser Vollhafter ist meist eine natürliche Person,<sup>93</sup> für die mit der persönlichen Haftung wie bei der Einzelunternehmung prinzipiell eine Leitungsbefugnis verknüpft ist.<sup>94</sup> Allerdings gibt es bei oHG und KG mindestens zwei, oft aber mehr Gesellschafter, woraus sich einige Unterschiede im Hinblick auf das Rechnungswesen ergeben.

Grundsätzlich ist auch bei Personengesellschaften mit mehreren Eigentümern davon auszugehen, dass ein hinlängliches Maß an Selbstinformation möglich und vorhanden ist. Dadurch gibt es Unterschiede zur Einzelunternehmung. Sie betreffen einmal das Entstehen von Transaktionskosten, wenn sich die Eigner gegenseitig – bzw. ihre jeweilige finanzielle Position – verstärkt überwachen müssen. Denn verursacht ein Partner mit geringem Privatvermögen einen Haftungsfall, müssen auch die anderen wohlhabenderen Partner dafür geradestehen.<sup>95</sup> Außerdem besteht ein Unterschied hinsichtlich der Informationsfunktion der Rechnungslegung. Für einen geschäftsführenden Gesellschafter ist die Selbstinformation zwar auch hier als unproblematisch anzusehen. Jedoch gestaltet sich die Situation für die nicht geschäftsführenden Gesellschafter einer oHG bzw. die Kommanditisten einer KG anders: Erstere haben je nach Ausgestaltung des Gesellschaftsvertrages weniger Einblicksmöglichkeiten in die Bücher,<sup>96</sup> und letztere sind durch ihre Eigenschaft als Kommanditist davon ausgeschlossen.<sup>97</sup> Dadurch wird für diese Gesellschaftergruppen das Recht auf vollständige Information eingeschränkt. Sie müssen sich folglich auf die Information durch das externe Rechnungswesen bzw. den Jahresabschluss verlassen können.

Daraus ergibt sich eine veränderte Situation hinsichtlich der Rechnungslegung. Für Gesellschafter von Personengesellschaften, insbesondere die Kommanditisten, ist die Informa-

<sup>92</sup> Des Weiteren wird die GbR mit einer Eintragung ins Handelsregister ohnehin in eine oHG oder KG überführt. Auch weitere Personengesellschaften wie die Partnerschaft nach § 1 Abs. 1 PartGG bleiben aufgrund ihres nichtkaufmännischen Charakters außerhalb dieser Betrachtung.

<sup>93</sup> Andernfalls muss mit einem Zusatz zur Firma deutlich gemacht werden, dass eine Haftungsbeschränkung (im Sinne ausschließlich juristischer Personen als Gesellschafter) vorliegt, vgl. § 19 Abs. 2 HGB.

<sup>94</sup> Vgl. Wagenhofer (1993): Sp. 1705.

<sup>95</sup> Vgl. Bizer/Becker (2008), S. 11.

<sup>96</sup> Vgl. § 114 Abs. 2 HGB. oHG-Gesellschafter können auch durch Gesellschaftsvertrag vom Recht auf Einsichtnahme und Kontrolle der Bücher ausgeschlossen werden, wobei die Frage im Raum stehen bleibt, welcher vollhaftende Gesellschafter sich zu einem solchen Schritt entschließt.

<sup>97</sup> Der Kommanditist der KG ist nach § 164 HGB vom Recht der Geschäftsführung bzw. der fortwährenden Kontrolle ausgeschlossen und somit zur Wahrung seiner Informationsrechte auf den Jahresabschluss in schriftlicher Form angewiesen. Vgl. § 166 Abs. 1 HGB.

tionsfunktion in der Ausprägung der Information der Eigenkapitalgeber durchaus von Bedeutung, wenn auch nicht in dem starken Ausmaß wie bei einer Kapitalgesellschaft. Auch für einen stillen Gesellschafter müsste das Rechnungswesen eine solche Funktion übernehmen. Von der gleichen Anonymität wie etwa bei einer Aktiengesellschaft kann gleichwohl nicht gesprochen werden.

Die Personengesellschaften weisen im Vergleich zu Kapitalgesellschaften in der Regel eine niedrigere Eigenkapitalquote auf,<sup>98</sup> was aus der geringeren Betriebsgröße der Personengesellschaften folgen kann. Daraus ergeben sich Konsequenzen für die Rechnungslegung. Siegel nennt als Funktionen des Eigenkapitals neben der Finanzierung den Einfluss auf die Geschäftsführung, die Übernahme von Risiko sowie die Übernahme von Haftung.<sup>99</sup> Bei Personengesellschaften mit geringem Eigenkapital können diese Funktionen nur in verringertem Ausmaß erfüllt werden. Dies bedeutet vor allem geschmälerte Finanzierungsmöglichkeiten. Zum einen, weil die Finanzierungsfunktion selbst im Sinne der Eigenfinanzierung, wie die niedrige Eigenkapitalquote zeigt, eingeschränkt ist, zum anderen, weil sich die Fremdfinanzierung mit einem geringeren Eigenkapitalausweis schwieriger gestaltet. Zwar fungiert bei Personengesellschaften das Eigenkapital nicht als alleiniges Haftungskapital,<sup>100</sup> jedoch ist davon auszugehen, dass potentielle Fremdkapitalgeber einen nur geringen Ausweis an Eigenkapital entsprechend als weniger gutes Signal betrachten. In besonderem Maße gilt dies, wenn ein Rating vorgenommen wird.<sup>101</sup>

Auf Fragen der Rechnungslegung könnte sich weiterhin die verringerte Regulierung bei Personengesellschaften auswirken, für die die §§ 264 ff. HGB nicht gelten. Für die vollhaftenden Gesellschafter kann dies als Erleichterung gesehen werden. Dies könnte jedoch auch so interpretiert werden, dass dem Unternehmen größere Gefahren drohen, als dies etwa bei Kapitalgesellschaften der Fall wäre, da hier die Gesellschaft nicht so strengen Bilanzierungsregeln unterworfen ist.

Ad c) Mit Abstand die meisten **Kapitalgesellschaften** unter den KMU und Handwerksbetrieben sind als GmbH organisiert, gefolgt von – schon in deutlich geringerer Anzahl – der einer Kapitalgesellschaft lediglich vergleichbaren Rechtsform der GmbH & Co. KG. Grundsätzlich kommen aber unter den Handwerks-Kapitalgesellschaften noch weitere Rechtsformen vor.

---

<sup>98</sup> Vgl. Siegel (1993): Sp. 489.

<sup>99</sup> Vgl. Siegel (1993): Sp. 482 f.

<sup>100</sup> Stattdessen existieren vielfältige Besicherungsmöglichkeiten.

<sup>101</sup> Zur Rating-Problematik bei KMU vgl. Massenber/Borchardt (2007).

Seit der Novellierung des Aktiengesetzes 1994<sup>102</sup> gibt es die Möglichkeit, die so genannte „kleine Aktiengesellschaft“ zu gründen.<sup>103</sup> Grundsätzlich unterliegt sie denselben Regelungen wie jede normale Aktiengesellschaft (AG), sie kann aber bereits mit einer Person als einzigem Aktionär gegründet werden.<sup>104</sup> Die buchmäßige Überschuldung etwa stellt bei kleinen Aktiengesellschaften keinen Insolvenztatbestand dar, das Eigenkapital muss nicht weiter differenziert ausgewiesen werden.<sup>105</sup> Dies alles sind – neben weiteren Vorteilen – wichtige Neuerungen, welche die eigentlich für Großunternehmen gedachte AG auch für KMU und damit auch für Handwerksunternehmen zu einer Alternative werden ließen.

In der Folge des so genannten Centros-Urteils<sup>106</sup> des EuGH 1999 und mehr noch der EuGH-Entscheidung aus dem Jahr 2002 im Fall Überseering<sup>107</sup> hat sich die deutsche Rechtsprechung dahingehend geändert, dass Gesellschaften mit tatsächlichem Verwaltungssitz in Deutschland in Rechtsformen anderer EU-Länder hier rechts- und damit grundbuchfähig sind.<sup>108</sup> Damit besteht für deutsche Unternehmen die Möglichkeit, Rechtsformen der europäischen Nachbarländer zu wählen, wobei sich in der Folge dieser Änderung insbesondere die englische Private Company Limited by Shares (Ltd) gewisser Beliebtheit erfreute. Sie stellt wegen geringerer wahrgenommener Gründungskosten (u.a. keine Notwendigkeit einer notariellen Beurkundung, vermeintlich einfacher zu handhabende Berichtspflichten oder niedriges Stammkapital von nur einem britischen Pfund) eine durchaus attraktive Alternative zur vergleichbaren Rechtsform der GmbH dar.<sup>109</sup> Entsprechend wird sie auch bei Gründern im Handwerksbereich angewandt. In den ersten fünf Monaten des Jahres 2008 wurden in Deutschland insgesamt immerhin 2.211 Ltds gegründet – gegenüber 24.873 GmbHs.<sup>110</sup>

Dieser Entwicklung soll mit dem Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) Einhalt geboten werden. So wurde unter anderem die „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“ (UG) eingeführt, die dann problemlos in eine GmbH umfirmieren kann.<sup>111</sup> Hierzu ist anfangs kein Mindeststammkapital nötig, die Formalia der Eintragung werden erleichtert und der ganze Vorgang beschleunigt. Allerdings

<sup>102</sup> Vgl. das Gesetz für kleine Aktiengesellschaften und zur Deregulierung des Aktienrechts vom 2. August 1994.

<sup>103</sup> Vgl. Industrie- und Handelskammer zu Köln (2008).

<sup>104</sup> Gründer kann eine natürliche oder juristische Person sowie eine Personenhandelsgesellschaft sein, vgl. Hierl/Huber (2008): S. 48.

<sup>105</sup> Vgl. Wagenhofer (1993): Sp. 1706.

<sup>106</sup> EuGH, Rs. C-212/97, GewArch 1999, 375-378.

<sup>107</sup> EuGH, Rs. C-208/00, GewArch 2003, 28-32.

<sup>108</sup> Vgl. hierzu Bay. ObLG, Urteil vom 19.12.2002, Az.: ZZ BR 7/02.

<sup>109</sup> Vgl. hierzu bspw. Heinz (2006): S. 23.

<sup>110</sup> Zu den Zahlen vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2008): S. 2. Ausländische Rechtsformen zur Substitution der GmbH werden in der Folge jedoch nicht weiter betrachtet, weil sie eine Rechnungslegung im jeweiligen Heimatland und eben nicht in Deutschland verlangen.

<sup>111</sup> Sie stellt folglich keine neue Rechtsform dar!

ergeben sich auch Änderungen im Bereich der Geschäftsführerhaftung, wie etwa eine mögliche Gesellschafterhaftung im Fall der wissentlichen Insolvenzverschleppung.<sup>112</sup> Dies könnte für Gesellschafter und Geschäftsführer der zukünftigen GmbH als ein verstärkter Anreiz interpretiert werden, sich mit den Zahlen des Rechnungswesens auseinanderzusetzen. Ferner könnte es ein möglicherweise verstärktes Interesse beider an einem Abschluss wecken, der die tatsächliche Vermögens-, Finanz- und Ertragslage widerspiegelt.

Kleine Kapitalgesellschaften<sup>113</sup> sind in Deutschland nicht prüfungspflichtig; daneben gibt es eine Reihe weiterer Erleichterungen. Hierzulande führt folglich die derzeitige Gesetzeslage dazu, dass ungeprüfte Jahresabschlüsse – nämlich solche jener Handwerksbetriebe, die Kapitalgesellschaften sind – veröffentlicht werden. Dies bedeutet eine wichtige Einschränkung, da der anonyme Kapitalmarkt somit offensichtlich nicht als Adressat einer kleinen Kapitalgesellschaft gesehen wird. Der anonyme Anteilseigner wäre in viel größerem Maße von den Zahlen des veröffentlichten Abschlusses abhängig, als die Eigner eines kleinen KMU in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft es sind.

Trotz dieser Einschränkung richtet sich die Rechnungslegung der Kapitalgesellschaften auch an haftungsbeschränkte Eigentümer. Das Fehlen eines persönlich haftenden Eigners macht dabei den Hauptunterschied zur Rechnungslegung von Personengesellschaften aus. Der Kapitalgesellschafts-Eigentümer gibt folgerichtig eher seine ihm (zumindest in der GmbH) zustehende Geschäftsführerbefugnis ab als in einer Personengesellschaft. Dadurch entstehen hier viel eher die typischen Prinzipal-Agenten-Probleme, die für Personengesellschaften weitgehend ausgeschlossen werden konnten.

#### **4.4. Handwerkstypische Besitz- und Machtverhältnisse**

Die Kapitalstruktur von Handwerksunternehmen ist durch einen hohen Fremdkapitalanteil bzw. eine eher dünne Eigenkapitaldecke gekennzeichnet.<sup>114</sup> Dies soll nicht darüber hinweg täuschen, dass es durchaus komplett selbstfinanzierte Betriebe gibt, jedoch kommen sie nicht so häufig vor.

Untersucht man das Eigenkapital bzw. die Eigenkapitalstruktur genauer, so werden weitere Charakteristika von KMU erkennbar. Streubesitz kommt seltener als in Großunternehmen vor, weshalb das Problem des Auseinanderfallens von Eigentum und Kontrollrechten auch

---

<sup>112</sup> Vgl. Bundesministerium der Justiz (2008).

<sup>113</sup> Definiert in § 267 Abs. 1 HGB.

<sup>114</sup> Vgl. etwa die Studie des LFI für den Handwerksbereich: Schempp (2006).

im Handwerksbereich weniger akut sein dürfte.<sup>115</sup> Heraus sticht vor allem die Besonderheit, dass in der überragend großen Anzahl der Unternehmen eine Familie bzw. miteinander verwandte Eigentümer dominieren. Dies gilt v.a. für Unternehmen mit niedrigem Umsatz.<sup>116</sup>

Für die Rechnungslegung heißt dies, dass unabhängig von der Rechtsform allein aufgrund dieses Kriteriums für den Großteil der Unternehmen davon ausgegangen werden kann, dass Eigentümer und Geschäftsführer identisch sind. Die Definition, welche das IfM für ein Familienunternehmen anwendet, beschreibt sehr gut den Zusammenhang zwischen Eigentümerchaft und Geschäftsführung. Nach dieser Begriffsbestimmung ist ein Betrieb dann ein Familienunternehmen, wenn:

- bis zu zwei natürliche Personen oder ihre Familienangehörigen mindestens 50 % der Anteile eines Unternehmens halten und
- diese natürlichen Personen der Geschäftsführung angehören.<sup>117</sup>

Diese Definition beinhaltet hinsichtlich eines landläufigen Verständnisses von Familienunternehmen strenggenommen das Problem, dass auch Unternehmen erfasst werden, die im alltäglichen Sprachgebrauch nicht als Familienbetrieb gelten würden. Zu denken ist etwa an den Fall eines Unternehmens, welches lediglich zwei Eigentümern gehört, die – beides natürliche Personen – an der Geschäftsführung teilnehmen.

Das geschilderte Problem tritt bei der Anwendung auf solche Unternehmen nicht auf, denen lediglich eine Identität von Eigentümerchaft und Geschäftsführung unterstellt wird. Wird auf dieses Begriffsverständnis zurückgegriffen, so lässt sich für Deutschland festhalten, dass der oben genannten Definition des IfM ca. 95,1% aller Unternehmen entsprechen.<sup>118</sup> Dies bedeutet, dass in einem ganz überwiegenden Teil zumindest einige Gesellschafter an der Geschäftsführung partizipieren.

Das stellt einen wichtigen Punkt dar, weil mit einer Betrachtung der Eigentümerstruktur nicht zwangsläufig die tatsächliche Entscheidungsbefugnis im Betrieb wiedergegeben wird. Dies mag zunächst für den Fall der Einzelunternehmung gelten. Hier ist in diesem Zusammenhang das Selbstkontrahierungsverbot zu beachten, was die zentrale Stellung des Unterneh-

---

<sup>115</sup> Vgl. Ballwieser (2004): S. 14.

<sup>116</sup> Je nach Definition dieses Sachverhaltes ist von einem Anteil von über 90% Familienunternehmen an den KMU auszugehen. Vgl. Emmerich (2008): S. 733 f.

<sup>117</sup> Vgl. die Homepage des IfM: <http://ifm-bonn.de/index.php?id=68> (Stand: August 2009).

<sup>118</sup> Vgl. die Homepage des IfM: <http://ifm-bonn.de/index.php?id=68> (Stand: August 2009).

mers sogar noch verstärkt: Er kann keine Verträge mit sich selbst abschließen, und sein Einkommen verschmilzt deswegen in gewissem Sinne völlig mit jenem des Unternehmens.<sup>119</sup> Grundsätzlich kann in Familienunternehmen eher vom Vorhandensein einer starken Führungspersönlichkeit ausgegangen werden.<sup>120</sup>

In einer Personengesellschaft sind die Mitspracherechte bzw. das Stimmengewicht grundsätzlich gleich der Eigentümerstruktur, allerdings können hier per Gesellschaftsvertrag Gesellschafter von der Geschäftsführung ausgeschlossen werden.<sup>121</sup> Das hat für das Rechnungswesen die Folge, dass die solcherart in ihren Rechten beschnittenen und vollhaftenden Gesellschafter auf die Rechnungslegung des Unternehmens angewiesen sind, um ihre Kontrollrechte ausüben zu können. Bezüglich des Merkmals „Familienunternehmen“ muss ferner berücksichtigt werden, dass der Ehepartner oder die Kinder gegebenenfalls aus steuerlichen oder ähnlichen Gründen zum Miteigentümer werden.

Hinsichtlich der Situation in der GmbH sieht es anders aus. Es können genauso mehrere Gesellschafter vorhanden sein, allerdings erscheint es hierbei plausibel anzunehmen, dass nicht alle Gesellschafter eine Geschäftsführerfunktion ausüben: Allein schon die Tatsache der Haftungsbeschränkung dürfte dazu anregen, die Geschäftsführungsaufgabe eher zu delegieren bzw. nicht mehr im selben Ausmaß wie bei einer Vollhaftung wahrzunehmen.

Das Charakteristikum „Familienunternehmen“ hat für die Rechnungslegung außerdem eine weitere unmittelbare Bedeutung: Familienunternehmen darf der Wunsch nach einer langfristigen Fortführung des Unternehmens in der Hand der nachfolgenden Generationen unterstellt werden. Dies ist ein Kriterium, das in starkem Gegensatz zur viel zitierten kurzfristigen Orientierung des Kapitalmarktes steht. Zudem ist es ein Kriterium, das seinen Niederschlag in der Rechnungslegung findet, etwa in der Behandlung von unrealisierten Gewinnen oder in der Bewertung von langfristigen Anlagegegenständen. Auch wenn es sich in beiden Fällen – dem Familienunternehmen und dem Unternehmen am Kapitalmarkt um eine Kapitalgesellschaft handeln sollte, könnte sich hier doch eine Notwendigkeit für eine unterschiedliche Behandlung im Rechnungswesen ergeben.<sup>122</sup>

---

<sup>119</sup> Vgl. Daschmann (1994): S. 56 ff.

<sup>120</sup> Vgl. Emmerich (2008): S. 752.

<sup>121</sup> Vgl. zu dieser Problematik das vorhergehende Kapitel 4.3.

<sup>122</sup> Vgl. zu diesem Thema auch Emmerich (2008): S. 736 ff.

## Teil II

# Rechnungslegung nach IFRS und ihre Beurteilung aus der Sicht der Anforderungen von KMU und Handwerksbetrieben

Thomas Schildbach





## **Gliederung**

- 1. IFRS als globales Leitbild für die Rechnungslegung und die Ansatzpunkte zur Einbeziehung auch der KMU sowie der Handwerksbetriebe**
- 2. Die Idee der Fair-Value-Statik und ihre Grenzen**
  - 2.1. Das neue Leitbild der synthetischen Vermögensdarstellung
  - 2.2. Der Verlust einer aussagefähigen Erfolgsgröße
  - 2.3. Der fair value in unserer unvollkommenen Welt
    - 2.3.1. Konzeptionelle Abstriche und Surrogate als notwendige Konzession
    - 2.3.2. Zur Problematik der Preise auf aktiven Märkten als fair values
    - 2.3.3. Das weite Feld des „mark to model“
    - 2.3.4. Zur Praktikabilität und Akzeptanz des fair value
- 3. Die Rechnungslegung nach IFRS oder IFRS for SMEs im Licht der Anforderungen von KMU und Handwerksbetrieben**
  - 3.1. Mängel der IFRS aus Sicht der nichtkapitalmarktorientierten Unternehmen und deren Ursachen
  - 3.2. Anforderungen von KMU und Handwerk an eine Rechnungslegung für Informationszwecke
  - 3.3. Die fehlende Eignung der IFRS als Grundlage der Bemessung von Ertragssteuern
  - 3.4. Folgen der Unfähigkeit der IFRS, Ausschüttungen an die Eigner zu bemessen
  - 3.5. Die aus der Sicht von Mittelstand und Gesamtwirtschaft bedenklichen Vorstellungen der IFRS über das Eigenkapital
  - 3.6. Das überraschend profunde Wissen im Mittelstand über IFRS
- 4. IFRS for SMEs – ein Beitrag zur Lösung der Probleme der KMU und der Handwerksbetriebe?**
  - 4.1. Vom IASB in Aussicht gestellte Erleichterungen durch IFRS for SMEs
  - 4.2. Ausrichtung der IFRS for SMEs auf die alte, für KMU und Handwerksbetriebe ungeeignete Konzeption

- 4.3. Die Verdichtung des Regelwerks als Benachteiligung der KMU
- 4.4. Als Vereinfachungen verkleidete Benachteiligungen der KMU
- 4.5. Unstimmigkeiten im Standard IFRS for SMEs und im zugehörigen Fact Sheet
- 4.6. „substantially fewer disclosures“?

## 5. **Ergebnis**

## **1. IFRS als globales Leitbild für die Rechnungslegung und die Ansatzpunkte zur Einbeziehung auch der KMU sowie der Handwerksbetriebe**

Die Globalisierung lässt nicht nur den Kapitalbedarf der großen Unternehmen weiter deutlich steigen, sie sprengt auch die Fixierung dieser Unternehmen auf die nationalen Kapitalmärkte. Um im Wettbewerb zu bestehen, müssen die Unternehmen auf den Kapitalmärkten der Welt nach den günstigsten Wegen der Kapitalbeschaffung suchen. Eine weltweit sinnvolle Kapitalallokation stellt sich aber nur ein, wenn die nach Kapital strebenden Unternehmen die Kapitalmärkte weltweit überzeugend informieren. Genau an diesem Punkt sollen die IFRS ansetzen. Sie verstehen sich als hochwertige Rechnungslegungsstandards, die weltweit einheitlich umgesetzt zu vergleichbaren, überall verständlichen Jahresabschlüssen für Informationszwecke führen und auf diese Weise die Kapitalallokation fördern sollen. In dieser Funktion und als aussichtsreicher europäischer Wettbewerber der amerikanischen US-GAAP im Kampf um die „World Standards of Accounting“ wurden sie von der Europäischen Union als neuer Nukleus ihrer Strategie zur Harmonisierung der Rechnungslegung in Europa übernommen.

IFRS als Umsetzung der Globalisierung auf die Rechnungslegung lenken dabei freilich nicht nur von den prinzipiellen Grenzen einer weltweiten Harmonisierung der Rechnungslegung ab, sondern auch von dem Problem, dass nur ein Wettbewerb zwischen verschiedenen Regelwerken realistische Aussichten auf sinnvolle Anpassung an die sich verändernden Anforderungen sowie auf Verbesserungen verspricht. Auch greift jede Regulierung der Rechnungslegung über Änderungen der Informationsstände – teilweise sogar über die Definition von unmittelbaren Ansprüchen etwa auf Gewinnausschüttung oder Tantiemen – in die Verteilung der Vermögen zwischen den Wirtschaftssubjekten ein. Den privaten Expertengremien, die IFRS als Fachnormen schaffen, fehlt für derart weitreichende Eingriffe in die Eigentumsrechte der Bürger die dazu erforderliche Legitimation. Nur demokratisch legitimierte politische Gremien und Gerichte können derartige Rechte für sich in Anspruch nehmen. Dabei werden die IFRS – wie noch eingehend nachgewiesen wird, wie aber auch die wachsende Skepsis und Kritik nicht zuletzt im Gefolge der Finanzmarktkrise beweist – ihren hehren Ansprüchen in keiner Weise gerecht.

Mit ihrem Verständnis, zur Verbesserung und Vereinheitlichung der Information der weltweiten Kapitalmärkte beitragen zu wollen, haben die IFRS die kapitalmarktorientierten Unternehmen im Auge. In Großbritannien, der Heimat der IFRS, betrifft das anders als in Deutschland breitere Kreise der Wirtschaft. Dabei haben sich auch abseits der Global Player die Unternehmen der Globalisierung zu stellen. Soweit IFRS den jungen, nach Beteiligung an der Wirtschaftsentwicklung in der Welt strebenden Nationen Zugang zu wettbewerbsfähigen Rechnungslegungsstandards verschaffen können und soweit sie in den anderen Staaten

schlechte durch bessere Regeln ersetzen, wäre es unverständlich, solche Unternehmen und Nationen von möglichen Verbesserungen auszuschließen. Der sympathische Wunsch, alle Unternehmen an den erhofften Vorteilen der IFRS teilhaben zu lassen und dabei den jungen Nationen die Eigenentwicklung zeitgemäßer Rechnungslegungsregeln zu ersparen, kann allerdings die Probleme eines solchen Plans nicht aus der Welt schaffen. Information der Kapitalmärkte ist dort, wo ein überschaubarer Kreis von Eignern und Banken das Kapital zur Verfügung stellt, nicht nur wenig dringlich, sondern völlig überflüssig. Gesellschafter und Banken können differenzierter und bei Bedarf auch weit umfassender informiert werden als der Kapitalmarkt, zumal private Information anders als Kapitalmarktinformation eine schädliche Nutzung durch Wettbewerber ausschließt. Auch eignen sich die IFRS, wie sie zurzeit der Rechnungslegung zugrunde liegen, die sogenannten „full IFRS“, selbst nach Ansicht des Board, der diese Regeln schafft, nicht für kleine oder mittelgroße Unternehmen. Für diesen Zweck ist das Regelwerk entschieden zu umfangreich, zu komplex, zu dynamisch mit seinen vielen Änderungen und zu anspruchsvoll. Die Erfahrungen der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) mit nahezu 20 % fehlerhaften Abschlüssen stützt diese Ansicht. „Hauptgrund der überraschend vielen Fehlerfeststellungen sind jedoch der Umfang und die Kompliziertheit der IFRS-Vorschriften, die kleinere und mittelgroße Unternehmen, aber auch deren Abschlussprüfer offensichtlich überfordern.“<sup>123</sup> Mit „IFRS for Small and Medium-sized Entities“ (IFRS for SMEs) glaubt der IASB derartigen Einwänden begegnen und den Erfordernissen der KMU und der Handwerksbetriebe entsprechen zu können. Inwieweit die Grundkonzeption, von der beide Varianten der IFRS geprägt werden, und die besonderen IFRS for SMEs solchen Hoffnungen Raum geben, wird im Folgenden eingehend zu prüfen sein.

## 2. Die Idee der Fair-Value-Statik und ihre Grenzen

*These 2.1:*

*IFRS streben allein nach Information anonymer Financiers auf internationalen Kapitalmärkten durch eine elementweise Vermögensdarstellung. Diese erfordert eine laufende Zeitbewertung des Vermögens mit großen Nachteilen. Der Erfolg wird durch stark zufallsgetriebene Wertänderungen geprägt, was nicht nur den informativen betrieblichen Kernerfolg völlig verschütten kann, sondern auch konjunkturelle Ausschläge prozyklisch verstärkt. Vor allem die*

---

<sup>123</sup> Berger (2008): S. 511; im gleichen Sinne Meyer (2009).

*Ermittlung der aktuellen Zeitwerte („fair values“) schafft tiefgreifende Probleme. Wie die Finanzkrise von 2008 gezeigt hat, sind sie nur auf sehr wenigen Märkten stetig zu beobachten und auch dann nicht frei von der Gefahr gravierender Verzerrung. Den daher im Regelfall erforderlichen Marktpreisschätzungen fehlen operationale Anknüpfungspunkte. Das eröffnet große Freiräume für Ermessen, aber auch für massive Manipulation!*

*Begründung:*

## **2.1. Das neue Leitbild der synthetischen Vermögensdarstellung**

Wie in Deutschland dominierte auch im angelsächsischen Kulturkreis, dem die IFRS zuzurechnen sind, bis vor wenigen Jahren das Konzept eines Jahresabschlusses, dessen primäre Aufgabe darin besteht, einen Periodenerfolg zu ermitteln. Dieser Erfolg soll nicht nur Schlüsse auf die Fähigkeit eines Unternehmens ermöglichen, in Zukunft weiterhin Überschüsse zu erzielen, er soll auch speziell im Vergleich zu den zuvor gehegten Erwartungen das Management bei seinen Entscheidungen und die Eigner oder andere Kontrollorgane bei ihrer Überwachung des Managements unterstützen. Im Framework sowie in vielen älteren Detailvorschriften der IAS und IFRS lebt dieses Konzept weiter. Seit einigen Jahren wechseln IFRS nach dem Vorbild der US-GAAP, die mit SFAS 109 im Jahre 1991 und der dort erstmals vermögensorientierten Interpretation der latenten Steuern diesen Wechsel einläuteten, zu einer Jahresabschlusskonzeption, bei der die Vermögensdarstellung im Mittelpunkt steht.<sup>124</sup> Neues Leitbild ist die umfassende Darstellung des Vermögens des rechnungslegenden Unternehmens oder des Konzerns als Saldo der Werte sämtlicher Vermögenswerte und aller Schulden. Theoretisch stützt sich der Ansatz auf die Möglichkeit, in einer Idealwelt insbesondere vollkommener und vollständiger Güter- und Kapitalmärkte im Gleichgewicht sowie homogener Erwartungen im Blick auf die Unsicherheit Preise zu beobachten, die durch synthetische Kombination den Wert des Unternehmens ergeben.<sup>125</sup> Obwohl derart ideale Bedingungen – wo der Unternehmenswert übrigens dem Markt nur berichten kann, was dieser längst weiß – in der Realität nicht gegeben sind, vertraut das Konzept auf die Existenz von geeigneten Zeitwerten, sogenannten fair values, und auf den umfassenden Ansatz aller Vermögenswerte durch eine breitere Berücksichtigung des immateriellen Vermögens.

---

<sup>124</sup> Vgl. Wagenhofer (2009): S. 98.

<sup>125</sup> Vgl. Barth/Landsman (1995).

## 2.2. Der Verlust einer aussagefähigen Erfolgsgröße

Selbst wenn sich die Vermögen der Unternehmen oder Konzerne auf Basis der neuen Fair-Value-Statik im Zeitablauf zutreffend darstellen ließen, wäre dieser Gewinn an Information über die Vermögen zwingend mit dem Verlust aussagefähiger Erfolgsgrößen verbunden.<sup>126</sup> Soweit die fair values nämlich den Preisen auf Märkten entsprechen oder auch nur nahekommen, die im Interesse zutreffender Vermögensdarstellung allen Einflüssen auf den Wert Rechnung tragen, spiegeln Änderungen der Preise die Auswirkungen einer großen Zahl von Einflussfaktoren wider, die obendrein vom Markt stets zutreffend antizipiert werden. Schon die konkreten Abweichungen von den korrekt antizipierten Erwartungen, erst recht aber der Saldo aus der Vielzahl der Einzelabweichungen folgen dabei aber einem Zufallsprozess und besitzen daher keinerlei Aussagegehalt.<sup>127</sup> Was die Unternehmensleitung also durch ihre Geschäftspolitik an Wertveränderung herbeigeführt hat, wird ganz bewusst in der umfassenden Berücksichtigung aller übrigen Einflüsse auf den Zeitwert des Unternehmensvermögens verborgen, so dass der Erfolg als reine Zufallsgröße weder Rückschlüsse auf die künftigen Wertänderungen beim Vermögen des Unternehmens noch auf die Leistungen des Managements ermöglicht. Lediglich das Vermögen ist noch aussagefähig. Als Ersatz für den Erfolg kann die Verzinsung des Vermögenswerts mit dem risikoadäquaten Zins herangezogen werden, wobei letzterer allerdings nur unter Schwierigkeiten bestimmbar ist. Mit abnehmender Effizienz der Märkte und steigender Notwendigkeit, fair values zu schätzen, ändern sich die Zusammenhänge. Wie die spätere Analyse dieser Probleme aber zeigt, wird ein mögliches Weniger an Zufallseinfluss besonders für die schlechter informierten Leser durch ein Mehr an Ermessensabhängigkeit und Beeinflussbarkeit der Preise erkaufte.

Für die Unternehmen, die sich zusätzlich zu Buchführung und Jahresabschluss kein völlig eigenständiges, ausgefeiltes Informationssystem, etwa in Form einer eigenständigen Kostenrechnung, leisten können, hat der Verlust einer aussagefähigen Erfolgsgröße böse Folgen. Die Unternehmensführung verliert eine wichtige Orientierungshilfe zur Ausrichtung ihrer Geschäftspolitik. Zugleich wird die zentrale Grundlage zur Rechenschaft der Geschäftsführung gegenüber den Kapitalgebern und den Überwachungsgremien zerstört. Bei den kapitalmarktorientierten Unternehmen und Konzernen stellt sich die Frage, wie der Markt Erwartungen über den Wert des Vermögens solcher Einheiten entwickeln soll, wenn er keine Anhaltspunkte für deren künftige Erfolgskraft erhält.

---

<sup>126</sup> Vgl. Nissim/Penman (2008): S. 13 f.

<sup>127</sup> Vgl. ebenda und Samuelson (1965).

## **2.3. Der fair value in unserer unvollkommenen Welt**

### **2.3.1. Konzeptionelle Abstriche und Surrogate als notwendige Konzession**

In der Realität verschwinden mit den Unvollkommenheiten der Märkte sowie mit der Heterogenität der Erwartungen und Talente der Wirtschaftssubjekte sowohl die zwingende Übereinstimmung von Wert und Preis aus der idealen Welt als auch die jederzeitige Existenz von entsprechenden Preisen für alle Güter.<sup>128</sup> Die Bewertung zum fair value beschert tiefgreifende Probleme. Es muss entschieden werden, ob der fair value primär am Marktpreis oder primär am inneren Wert von Vermögen und Schulden orientiert werden soll. Vor allem die aktiven Märkte mit einer breiten Basis, die in dem überschäumenden Vertrauen der letzten Jahre auf die Handelbarkeit aller denkbaren Ansprüche die Vorstellungswelt zunehmend beherrscht haben, legen es nahe, den Preis auf aktiven Märkten aus Transaktionen zwischen sachkundigen, unabhängigen Geschäftspartnern unter normalen Geschäftsbedingungen als Richtgröße für den fair value zu wählen. Anders als der innere Wert ist dieser Preis bei Existenz von Transaktionen oder gar aktiven Märkten leicht zu bestimmen. Allerdings spiegeln solche Preise – wie nicht zuletzt die jüngste Finanzmarktkrise zumindest vermuten lässt und der Kurs der VW-Aktie Ende Oktober 2008 deutlich zeigte – neben den Werten der jeweiligen Objekte noch eine Fülle weiterer Einflüsse wider. Trennen lassen sich diese Einflüsse allenfalls ungenau. Und jedes Recht zu einer derartigen Preisbereinigung ist unweigerlich mit großen Ermessensfreiräumen verbunden. IFRS nehmen mögliche Verzerrungen der Marktpreise durch Übertreibungen und Überreaktionen in Kauf und geben den Preisen aus Transaktionen grundsätzlich Vorrang mit Ausnahme von Preisen aus Notverkäufen unter Verkaufsdruck.<sup>129</sup>

---

<sup>128</sup> Vgl. Ballwieser/Küting/Schildbach (2004).

<sup>129</sup> Vgl. IAS 39.AG 69 bis AG 72.



Dabei darf nicht übersehen werden, dass es nur für einen kleinen Teil der Vermögenswerte und Schulden von Unternehmen überhaupt aktive Märkte gibt. Bei ihnen handelt es sich weit überwiegend um Finanzinstrumente. Auch für sie gilt das zudem offensichtlich vielfach nur in „Schönwetterperioden“. In der aktuellen Krise jedenfalls ist eine große Zahl von Märkten für Finanzinstrumente ausgetrocknet. Zur Ermittlung der fair values dieser wie anderer individueller Finanzinstrumente sowie der Masse der realen oder immateriellen Vermögensgegenstände kann nur auf nachgelagerte Surrogate zurückgegriffen werden. Als solche kennen IFRS die Preise aus jüngsten Geschäftsvorfällen mit dem gleichen oder einem im Wesentlichen identischen Gut. Sofern es auch solche Preise nicht gibt oder nachgewiesen werden kann, dass sie nicht dem fair value entsprechen, sind die auf Basis von Marktdaten mit Hilfe bewährter und zur Bewältigung der jeweiligen Aufgabe üblicherweise verwendeter Bewertungsmethoden geschätzten Werte heranzuziehen („mark to model“).<sup>130</sup>

### **2.3.2. Zur Problematik der Preise auf aktiven Märkten als fair values**

Schon die Richtgröße der Fair-Value-Ermittlung und das höchstrangige Surrogat für diesen Wert, der aktuelle Preis auf einem aktiven Markt, bietet keine Basis für eine synthetische Ermittlung des Vermögens eines Unternehmens. Dafür sind zwei wesentliche Gründe verantwortlich.

Hinter den Preisen aktiver Märkte in der Realität verbergen sich anders als im idealen Vorbild keine homogenen, sondern heterogene Erwartungen. Diese werden auf Basis der der Preisermittlung auf dem jeweiligen Markt vorgegebenen Regel – üblicherweise dem auf den größtmöglichen Umsatz abstellenden Meistausführungsprinzip – in einen Preis transformiert. Als Schnittpunkt von Angebot und Nachfrage bringt dieser Preis dann statt der gesuchten Wertschätzungen aller lediglich diejenigen des Grenzanbieters und des Grenznachfragers zum Ausdruck. Weil zumindest die nicht finanziellen Vermögenswerte in den Unternehmen stets entsprechend dem jeweiligen Geschäftsmodell des Unternehmens sowie den individuellen Fähigkeiten der Manager und Mitarbeiter eingesetzt werden, stimmt dieser Preis allenfalls für den Grenzanbieter und -nachfrager mit dem Beitrag überein, den der Vermögenswert zum Wert des Unternehmens leistet. In allen anderen Fällen gilt das nicht, so dass sich die Werte der anderen Unternehmen auch nicht synthetisch aus der Zusammenfassung der fair values ermitteln lassen. Der Unternehmenswert ergibt sich erst, wenn er abseits der Bilanzierung mithilfe eines Gesamtbewertungsverfahrens ermittelt wurde und die fehlende Dif-

---

<sup>130</sup> Vgl. IAS 39.AG 74; Institut der Wirtschaftsprüfer (2008): S. 3.

ferenz, der positive oder negative originäre Goodwill, als zusätzlicher Posten in die Bilanz mit fair values eingefügt wird. Dieses Vorgehen steht allerdings ganz unabhängig von der anfänglichen Bewertung mit fair values oder beliebigen anderen Werten offen und kennzeichnet daher keine besondere Stärke des fair value. Gemessen am Umfang der erforderlichen Ergänzung wäre im Gegenteil der individuelle Nutzungswert der zu bewertenden Vermögenswerte und Schulden, den die IFRS als „value in use“ kennen, dem fair value überlegen, ohne schwerwiegende Nachteile zu haben, da der Gesamtwert des Unternehmens ohnehin abseits der Ermittlung der Einzelwerte auf Basis subjektiver Schätzungen mit umfangreichen Ermessensspielräumen bestimmt werden muss.

Wie schon angedeutet, werden die Preise auf aktiven Märkten nicht allein vom Wert der aus dem gehandelten Objekt in Zukunft zu erwartenden Vorteile bestimmt.<sup>131</sup> Zumindest den extremen positiven Kursauschlägen, wie sie einer Krise regelmäßig vorangehen, wahrscheinlich aber auch einem Teil der negativen Kursentwicklungen in der Krise liegen psychologische Übertreibungen zugrunde. Forschungen im Rahmen des Behavioral Finance haben eine Fülle von immer wieder zu beobachtenden systematischen Verzerrungen im Verhalten der Marktparteien und Hindernisse aufgedeckt, die Arbitrageprozesse zur Schaffung effizienter Preisstrukturen behindern.<sup>132</sup> Untersuchungen im Zusammenhang mit Aktienoptionsprogrammen in den USA können deutliche Anzeichen für Manipulationen der relevanten Aktienkurse nachweisen.<sup>133</sup> Schließlich waren die Preise, die Enron als Market Maker und als eine Partei in etwa 80% der Transaktionen auf der von Enron geschaffenen elektronischen Marktplattform entscheidend mitbestimmt hatte, die Quelle für einen Großteil der vor dem Zusammenbruch ausgewiesenen Gewinne.<sup>134</sup> Obwohl somit vielfältige Anzeichen für eine Verzerrung der Marktpreise sprechen, – von Preisen aus einzelnen Transaktionen ganz zu schweigen – halten IFRS grundsätzlich an den Preisen speziell auf aktiven Märkten fest. „Bei Preisverzerrungen infolge von Übertreibungen und Überreaktionen seitens der Marktteilnehmer kommt eine Preisanpassung regelmäßig nicht in Frage, vorausgesetzt, dass Transaktionen zu diesen Preisen stattfinden.“<sup>135</sup> Nicht immer allerdings bleibt die Bewertung an potentiell verzerrte Preise gebunden. Im Fall von Notverkäufen unter Verkaufsdruck und wenn nachgewiesen werden kann, „dass der letzte Transaktionspreis nicht dem beizulegen-

---

<sup>131</sup> Vgl. zu den Problemen im Detail Schildbach (2006).

<sup>132</sup> Vgl. insbesondere Shleifer (2000).

<sup>133</sup> The Wall Street Journal Europe vom 18.12.2002, S. A8.

<sup>134</sup> Vgl. o. V. (2002).

<sup>135</sup> Institut der Wirtschaftsprüfer (2008): S. 4.

den Zeitwert entspricht, ist dieser Preis anzupassen.“<sup>136</sup> Diese scheinbar enge Öffnungsklausel löst die Bindung an verzerrte Preise. Da die Bedingung allerdings, der Preis dürfe nicht dem fair value entsprechen, die Kenntnisse des wahren fair value unabhängig vom beobachtbaren Marktpreis voraussetzt und damit allein auf unspezifizierten Wertvorstellungen der Manager und Prüfer basiert, öffnet sie tatsächlich doch einen wenig klar begrenzten Freiraum für die Nutzung geschätzter statt beobachtbarer Preise und das noch zu umreißende weite Feld des Ermessens bei der Bestimmung von Werten mit Hilfe des „mark to model“.

### **2.3.3. Das weite Feld des „mark to model“**

Wenn sich keine zeitnahen Preise auf aktiven Märkten oder aus Einzeltransaktionen mit zumindest im Wesentlichen identischen Gütern beobachten lassen oder wenn die insoweit beobachtbaren Preise nicht dem fair value entsprechen, muss der fair value geschätzt werden. Bezeichnenderweise wird als Zielgröße der Schätzung der Transaktionspreis genannt, „der sich am Bewertungsstichtag zwischen unabhängigen Vertragspartnern bei Vorliegen normaler Geschäftsbedingungen ergeben hätte“,<sup>137</sup> obwohl diese Preise verzerrt sein können und die Schätzung gerade dann weiterhelfen soll, wenn die beobachtbaren Preise keine fair values sind. Was den fair value gegenüber einem verzerrten Preis auszeichnet, bleibt damit vollkommen offen.

Auch soll bei der Schätzung in größtmöglichem Umfang auf Daten aus dem Markt und so wenig wie möglich auf unternehmensspezifische Daten zurückgegriffen werden.<sup>138</sup> Wenn allerdings auf dem Markt nur ein Preis zustande kommt, der durch Überreaktionen, systematische Fehleinschätzungen der Marktparteien, Manipulationsbemühungen und/oder gezielte Eingriffe des Market Makers geprägt ist, spiegeln die vom Markt der Bewertung zugrunde gelegten Parameter diese Verzerrungen ebenfalls wider. Es bleibt daher völlig offen, auf welche Weise der Rückgriff gerade auf diese Parameter die Probleme lösen sollte. Das gilt erst recht für den Fall ausgetrockneter Märkte. Dort kommen keine Transaktionen und keine Preise mehr zustande, weil die Wertvorstellungen der potentiellen Käufer unvereinbar unter denen der potentiellen Verkäufer liegen. Ein Rückgriff auf die Parameter, die das Marktgeschehen in diesem Fall prägen, kann nur die bereits bekannte Unvereinbarkeit der Vorstellungen der Marktparteien erneut zutage fördern. Der Preis, der sich bilden würde, wenn es

---

<sup>136</sup> Ebenda, S. 4; vgl. auch IAS 39.AG 72.

<sup>137</sup> IAS 39.AG 75.

<sup>138</sup> Vgl. ebenda; Institut der Wirtschaftsprüfer (2008): S. 4.

diese Probleme nicht gäbe und die Parteien sich einigen könnten, lässt sich daraus nicht ableiten. Werden folglich in den zuvor angesprochenen Fällen fair values auf Basis des „mark to model“ abgeleitet, müssen sie auf einem weit allgemeineren Verständnis von Marktparametern beruhen. Mangels klarer Kriterien zu deren Ermittlung bietet sich daher schon insoweit ein weites undefiniertes Feld für das persönliche Ermessen. Die vermutlich aus Furcht vor der Gefahr der Manipulation nicht zugelassenen unternehmensspezifischen Daten sind aus Sicht der Rechnungsleger zumindest noch vorstellbar. Über die Parameter aber, die gelten würden, wenn sich auf einem tatsächlich ausgetrockneten Markt ein dem fair value entsprechender Preis bilden würde, lässt sich nur spekulieren.

Selbst dann, wenn diese Freiräume zur bewussten Beeinflussung des fair value außer Betracht gelassen werden, verbleiben bei der Bestimmung der erforderlichen Parameter für die Bewertungsmodelle (Discounted Cash-flow Methode oder Optionspreismodelle)<sup>139</sup> riesige Unschärfbereiche. Die vom Markt erwarteten künftigen Zahlungen gibt es mangels homogener Erwartungen nicht. Auch lässt sich erst nach Kenntnis des Werts sagen, welche Erwartungen des Markts bezüglich der künftigen Zahlungen nach Maßgabe der modellierten Zusammenhänge zu den gewählten Modellparametern passen. Die Parameter risikofreier Zins, Marktpreis des Risikos, unternehmensspezifisches Beta-Risiko und Volatilität des Aktienkurses – neuerdings auch ein Faktor zur Berücksichtigung der Liquidität des Marktes<sup>140</sup> – sind schon als Größen der Vergangenheit nicht eindeutig zu bestimmen, werden aber als die für die Zukunft zu erwartenden Größen benötigt. Die Messung der Größen in der Vergangenheit gelingt nur ungenau, weil viele Parameter – wie speziell der risikofreie Zins und das Beta-Risiko – rein theoretische Konstrukte sind, die sich auf verschiedenen Wegen näherungsweise aus real beobachtbaren Größen herleiten lassen. Obendrein streuen die Ausprägungen der Größen, die für die Messung benötigt werden, in der Vergangenheit stark und können durch verschiedene, sämtlich aber angesehene Messverfahren höchst unterschiedlich ausgewählt und verarbeitet werden. Schon die Parameter der Vergangenheit lassen sich daher nur im Rahmen bedeutsamer Spannweiten bestimmen. So legt die angesehene Studie von Carleton und Lakonishok für die Jahre 1966 bis 1980 die jährliche Risikoprämie nur in dem Intervall zwischen 0,9 und 24,9% fest.<sup>141</sup> Anders als die in ihrer Wirkung auf den Wert noch vergleichsweise leicht zu durchschauenden Zinsen haben Größenveränderungen bei der Volatilität beispielsweise überraschende Folgen. Bei einer zehnjährigen Call-Option, wie

---

<sup>139</sup> Vgl. IAS 39.AG 74.

<sup>140</sup> Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer (2008): S. 4.

<sup>141</sup> Carleton/Lakonishok (1985): S. 41.

sie für Enron typisch war, auf ein Gut mit einem aktuellen Preis von 100 und einem Ausübungspreis von 200 führt bei einem Zins von 5% die Verdopplung der Volatilität von 5 auf 10% zu einer Steigerung des Werts auf fast das Siebenfache.<sup>142</sup> Auf Basis effektiver Berichte an die SEC zeigen Ernst & Young die Spannweiten bei der Bewertung aktienbasierter Managementvergütungen auf. Durch Wechsel innerhalb „several equally legitimate ways“ ließ sich der Aufwand für diese Vergütungen um bis zu 114% des im Bericht an die SEC aufgeführten Aufwands in dieser Position und um bis zu 116% des Jahresergebnisses verändern.<sup>143</sup> Die Bedeutung dieser Kritik am fair value bringt Mulford besonders treffend auf den Punkt. „Fair value is what you want the value to be. Pick a number.“<sup>144</sup>

#### 2.3.4. Zur Praktikabilität und Akzeptanz des fair value

Schon beim IASB hält sich entweder die Zuneigung zum fair value oder das Ausmaß, in dem er der Wirtschaft den fair value glaubt zumuten zu dürfen, in Grenzen. Entgegen der leuchtenden Vision von einer synthetischen Vermögensbilanz auf Basis eines umfassenden Vermögensverständnisses und einer Bewertung zum fair value wurden in Wahrheit nur begrenzte Änderungen in der versprochenen Richtung vollzogen. In weiten Bereichen bleibt der Jahresabschluss nach IFRS der imparitätischen Bewertung mit Anschaffungskostenobergrenze verpflichtet. Beim Bilanzansatz beschränken sich die Erweiterungen im Wesentlichen auf die Aktivierung von originären Entwicklungskosten einerseits und Derivaten andererseits. Die Bewertung zum fair value ist zwingend nur für Finanzinstrumente im Handelsbestand und soweit zur Veräußerung verfügbar, für Derivate sowie für biologische Vermögenswerte vorgeschrieben. Bei monetären Positionen in fremder Währung erfolgt lediglich eine Aktualisierung hinsichtlich des veränderten Kurses der Währung.<sup>145</sup> Ein Wahlrecht zur Bewertung auf Basis des fair value besteht bei Sachanlagen und immateriellen Anlagen durch erfolgsneutrale Neubewertung, bei als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien, bei Beteiligungen ab 20% und bei solchen Finanzinstrumenten, bei denen IAS 39.9 und .11A dies erlauben. Durch eine derart lückenhafte und zudem noch häufig lediglich wahlweise Fair-Value-Bewertung lässt sich schwerlich die in Aussicht gestellte Vermögensdarstellung realisieren, wenn ansonsten an der für diesen Zweck in der Tat nur sehr begrenzt geeigneten imparitätischen Anschaffungskostenbewertung festgehalten wird. Da sie von den Unternehmen unterschied-

---

<sup>142</sup> Vgl. Lüdenbach/Hoffmann (2002): S. 1173.

<sup>143</sup> Vgl. Ernst & Young (2005): S. 5.

<sup>144</sup> The Wall Street Journal Europe vom 8.11.2004, S. M8, unter Berufung auf Charles W. Mulford.

<sup>145</sup> Vgl. IAS 21.23 und .28.

lich ausgeübt werden können, schaden die Wahlrechte der Information, indem sie die Vergleichbarkeit sowohl der Vermögen – durch die gemischte Anschaffungskosten- und Zeitbewertung ohnehin beeinträchtigt – als auch der Gewinne weiter schmälern.

Gerade aus der Sicht der KMU und der Handwerksbetriebe – aber nicht nur für sie – spielt auch das Kosten-Nutzen-Verhältnis einer Rechnungslegung eine Rolle, soweit diese auf der Fair-Value-Bewertung beruht.<sup>146</sup> Da schon der zusätzliche Nutzen eher negativ, zumindest aber höchst zweifelhaft ist, sieht es für dieses Verhältnis sehr schlecht aus. Die Kosten für eine solche Rechnungslegung liegen nämlich deutlich höher als die für das traditionelle Vorgehen. Im Rahmen der imparitätischen Anschaffungskostenbewertung müssen Wertänderungen nur dann erfasst werden, wenn sie den bisherigen Buchwert unterschreiten. Zu ermitteln ist ferner der niedrigere beizulegende Wert, der zwar auch nicht einfach einer Liste entnommen werden kann, für den es aber bedarfsspezifische Regelungen der grundsätzlichen Vorgehensweise – wie Wiederbeschaffungswert, Veräußerungswert oder Ertragswert – gibt, die dem Vorgehen zumindest eine Struktur und Orientierung geben.<sup>147</sup> Bei der Bewertung zum fair value dagegen müssen alle Wertänderungen registriert werden – negative und positive. Dabei ist genauestens zu prüfen, welches Surrogat des fair value im konkreten Fall zum Einsatz kommen muss und ob die so bestimmbareren Größen marktübliche Bedingungen zwischen sachkundigen unabhängigen Marktparteien widerspiegeln. Zu diesem Zweck reichen fundierte Kenntnisse des eigenen Geschäfts nicht aus. Gefordert sind Experten mit umfassendem Wissen über die Bedingungen auf dem Markt, die dort zur Bewertung üblichen Bewertungsverfahren und über die aktuellen Größen der für eine Bewertung des jeweiligen Objekts erforderlichen Parameter einerseits sowie der entsprechenden IFRS-Vorschriften andererseits. Derartige Berater und Gutachter aber sind nicht billig. Wie die derzeitige Finanzkrise zeigt, können die allein aus dem Labyrinth der Regeln zur Fair-Value-Bewertung resultierenden Anforderungen die Lösung sogar für die besten Experten so schwierig machen, dass ein Wechsel zurück zum Niederstwert nach HGB ermöglicht werden musste.<sup>148</sup>

Fast noch schwerwiegender sind die gefährlichen Fehlanreize, die von der Fair-Value-Bewertung auf das Verhalten der Manager ausgehen – insbesondere wenn diese erfolgsorientierte Vergütungen oder Prämien erhalten – und die starke prozyklische Wirkung dieser Bewertung. Gerade wenn nicht nur die großen Unternehmen, sondern auch der wirtschaftlich bedeutendere Mittelstand derart „falsch programmiert“ wird, lassen sich die Folgen für die

---

<sup>146</sup> Als „Constraint“ spielt „Balance between benefit and cost“ sogar im Rahmen des Framework der IFRS eine wichtige Rolle (Framework Para 44), ohne freilich wirklich ernst genommen zu werden.

<sup>147</sup> Vgl. Hoyos/Schramm/M. Ring (2006): § 253, Anm. 287 ff.

<sup>148</sup> Vgl. International Accounting Standards Board (2008).

Funktionsfähigkeit der Wirtschaft und die Wirtschaftsordnung nicht mehr absehen.<sup>149</sup> Bei einer laufenden Zeitbewertung, wie sie für Wertpapiere des Handelsbestands und Derivate nach IFRS vorgeschrieben ist<sup>150</sup> und nach dem Regierungsentwurf zum BilMoG auch im HGB eingeführt werden soll,<sup>151</sup> werden die Gewinne von den Kursänderungen bei diesen Finanzinstrumenten beeinflusst. Manager, die an solchen Gewinnen beteiligt sind, werden angeregt, produktive und spekulative Anlagen gegeneinander abzuwägen. Besonders in Zeiten des Aufschwungs versprechen spekulative Anlagen hohe und leicht zu erzielende Erfolge. Derivate eröffnen solche Aussichten unter besonders geringem Einsatz von Kapital – aber auch auf Kosten eines besonders großen Risikos. Um diese Erfolge zu erzielen, bedarf es insbesondere nicht des Verkaufs der jeweiligen Finanzinstrumente, denn dieser wäre mit einer Vergrößerung des Angebots, einem Druck auf die Preise und vor allem der Gefahr verbunden, über Signale eventuellen Zweifels den gefürchteten Meinungsumschwung herbeizuführen. Im Gegenteil verspricht besonders der fortgesetzte Kauf Gewinne, denn mit den steigenden Preisen vergrößert sich auch der Wertzuwachs. Die am Gewinn direkt oder indirekt über Aktienoptionen beteiligten Manager profitieren unmittelbar von den Wertsteigerungen. Platzt die „Blase“, und sinken mit den Kursen auch die Werte der Finanzinstrumente, partizipieren erfolgsorientiert vergütete Manager regelmäßig nicht an den Verlusten. Der Fehlanreiz, den die Amerikaner mit „heads I win, tails you lose“ charakterisieren (Gewinnchance für mich, Verlustrisiko für dich), wird durch die Fair-Value-Bewertung deutlich verstärkt und muss als eine der zentralen Ursachen für die aktuelle Finanzmarktkrise angesehen werden, auch wenn er dort zusätzlich noch in anderen Zusammenhängen wirksam wurde.

Die prozyklische Wirkung auf die Gesamtwirtschaft wird durch die zentrale Rolle des Eigenkapitals insbesondere für das Geschäft der Banken, in geringerem Ausmaß aber auch für die anderen Unternehmen verstärkt, die ebenfalls auf Basis eines größeren Eigenkapitals tendenziell kreditwürdiger sind. Bei Banken bestimmt das Eigenkapital das Volumen an Risiko, welches sie etwa durch die Vergabe von Krediten an Unternehmen, aber auch durch andere Geldanlagen eingehen dürfen. Die in Zeiten des Aufschwungs tendenziell steigenden Preise weiten über die Fair-Value-Bewertung das Eigenkapital unverzögert aus und vergrößern über die Kreditkapazität zugleich die Handlungsspielräume in der übrigen Wirtschaft. Im Abschwung setzt dann der entgegengerichtete Prozess der Eigenkapitalverringerung, der daran

---

<sup>149</sup> Vgl. Huerta de Soto (2009).

<sup>150</sup> Vgl. IAS 39.46.

<sup>151</sup> Die endgültige Fassung des Gesetzestextes sieht eine uneingeschränkte Zeitbewertung nur noch für Kreditinstitute nach § 340e Abs. 3 HGB vor.

anknüpfenden Pflicht zur Reduzierung des Kreditvolumens mit der Folge der Einschränkung der Handlungsspielräume in der übrigen Wirtschaft sofort ein. Bei der imparitätischen Anschaffungskostenbewertung hingegen wird die negative Kettenreaktion nicht unmittelbar, sondern erst dann ausgelöst, wenn die im Aufschwung durch die Anschaffungskostenobergrenze gelegten Zwangsreserven aufgebraucht sind. Da sich diese Reserven auf viele Vermögenswerte und Schulden verteilen, die vom Abschwung differenziert getroffen werden, geschieht dieser Wechsel nicht abrupt, sondern allmählich. Sind die stillen Reserven allerdings erschöpft, so wird auch bei dieser Art der Bilanzierung der Prozess der Kontraktion in der Wirtschaft gespeist. Darüber, ob die Fair-Value-Bewertung oder der niedrigere beizulegende Wert die Wertentwicklung im Abschwung zutreffender erfasst, die Entwicklung untertreibt oder überzeichnet sowie mehr oder weniger Manipulation ermöglicht, gehen die Meinungen auseinander. Ein Patent zur Ermittlung der „richtigen“ Werte hat keiner.

In den letzten Monaten ist die anfänglich zum Teil sogar euphorische Zustimmung zur Fair-Value-Bewertung einer wachsenden Skepsis und Ablehnung gewichen. Inzwischen findet der Zweifel – ursprünglich fast aussichtslos in der Minderheit – kräftigen Zulauf – und das aus allen Gruppen der Gesellschaft, die sich mit dem Problem beschäftigen. In vorsichtigen Formulierungen standen die Zentralbanken Europas und Deutschlands dem fair value von Anfang an distanziert gegenüber, vor allem weil eine auf ihn gestützte Bewertung die Volatilität erhöht und ausgeprägt prozyklisch wirkt.<sup>152</sup> In der Wissenschaft wächst die Zahl der kritischen Stimmen national wie international.<sup>153</sup> Dabei sind freilich die Gründe weit vielschichtiger und werden nicht selten sehr nachdrücklich vorgetragen, zumal die kritischen Stimmen aus dem Lager der Ökonomie und dem der Jurisprudenz stammen.

In der Wirtschaft werden die Einwände selten so deutlich formuliert wie von der in Großbritannien einflussreichen „Hundred Group“ der führenden Finanzvorstände, die die überhöhten Kosten, die Komplexität, die Schwierigkeit, Zahlenwerke auf dieser Basis den Investoren zu erklären, die Unsicherheit über die Nützlichkeit für den Markt und die überzogene Volatilität der Ergebnisse bei der Rechnungslegung auf Basis des fair value beanstanden.<sup>154</sup> Von den Banken wurden die Einwände gegen die Fair-Value-Bewertung weniger in der Öffentlichkeit, dafür aber offensichtlich umso wirksamer gegenüber den politischen Entscheidungsgremien vorgetragen. Auf politischen Druck hin wurden nämlich die Regeln zur Fair-Value-Bewertung von Finanzinstrumenten in USA, Europa und Japan fast zeitgleich partiell zurückgenommen.

---

<sup>152</sup> Vgl. etwa Europäische Zentralbank (2004); Zeitler (2003): S. 1530.

<sup>153</sup> Vgl. etwa Bieg/Bofinger/Küting/Kußmaul/Waschbusch/Weber (2008).

<sup>154</sup> The Financial Times UK, 30.8.2005.



Sie werden durch einen erleichterten Zugang zu Schätzwerten unabhängig von den Marktparametern und durch großzügigere Möglichkeiten zur Umwidmung von Finanzinstrumenten in solche Klassen, die nicht zum fair value bewertet werden, aufgeweicht.<sup>155</sup>

In der Form eher zurückhaltend, in der Sache aber wohlbegründet und häufig argumentativ gut untermauert werden die Einwände von den Wirtschaftsprüfern vorgetragen. Hans Wagner, PwC, traf den Kern des Problems und vielleicht auch den Zeitpunkt der Rückorientierung auf die bewährten Prinzipien der Rechnungslegung, als er ankündigte: „Das Vorsichtsprinzip aus dem hergebrachten deutschen Rechnungswesen wird in spätestens fünf Jahren wieder Einzug halten in die internationale Rechnungslegungspraxis – dann nur unter einem neuen angelsächsisch geprägten Begriff.“<sup>156</sup> Sehr gründlich in die Tiefe der Probleme geht Ernst & Young bei der Prüfung der Frage „How fair is fair value?“ Obwohl die Schwächen insbesondere des „mark to model“ deutlich herausgearbeitet werden, bleiben die Schlussfolgerungen allerdings halbherzig. Der fair value dürfe entweder nur als Preis auf aktiven Märkten verwendet oder er müsse im Detail erläutert werden.<sup>157</sup> Insbesondere kleine und mittelgroße Unternehmen würden von der zuletzt genannten Lösung überfordert. Überraschend deutlich fällt die Kritik des IDW an den Bemühungen von FASB und IASB um eine Reform ihrer theoretischen Grundkonzeption, dem „Conceptual Framework für Financial Reporting“ aus.<sup>158</sup> Obwohl der fair value nur am Rande genannt wird, treffen die Kritikpunkte des IDW, das die Vernachlässigung der Überprüfbarkeit, die Loslösung des „financial reporting“ vom „accounting“, die Verdrängung der Aufgabe der Rechenschaftslegung durch das Management, die Behandlung des Kosten-Nutzen-Verhältnisses als bloße Nebenbedingung und die Weigerung, alle konzeptionellen Weichenstellungen auf den Prüfstand zu stellen, heftig angreift und „a fundamental revision“<sup>159</sup> anmahnt, diesen Wert ins Herz, insbesondere weil auch vor der Gefahr unpraktikabler Standards und nicht mehr prüfbarer Jahresabschlüsse gewarnt wird.<sup>160</sup>

PwC bereichert die Diskussion mit einer Studie über die Einschätzung der modernen angelsächsischen Rechnungslegung durch führende Fachleute auf den Gebieten Investment und

---

<sup>155</sup> Zu diesem „race to the bottom“ vgl. The Wall Street Journal Europe vom 2.10.2008, S. 23; 20.10.2008, S. 19; 10.11.2008, S. 31; 9.12.2008 S. 21 und vom 3. – 5.4.2009, S. 17; Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 15.10.2008, S. 12 und 25.10.2008, S. 19; Financial Times Deutschland vom 31.10.2008, S. 27; 3.4.2009, S. 17 und vom 8.6.2009, S. 19.

<sup>156</sup> Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 23.2.2004, S. 16; dort findet sich zudem die entlarvende Feststellung: „Wenn selbst Finanzvorstände ihre Jahresabschlüsse nicht mehr verstehen, dann läuft etwas schief“.

<sup>157</sup> Vgl. Ernst & Young (2005): S. 2 ff.

<sup>158</sup> Institut der Wirtschaftsprüfer (2007).

<sup>159</sup> Ebenda, S. 7.

<sup>160</sup> Ebenda, S. 8.

Finanzanalyse aus USA, Kanada und Westeuropa.<sup>161</sup> Die Fair-Value-Bewertung wird von den befragten Experten allenfalls für hochliquide Finanzinstrumente akzeptiert. Die hohen Kosten der Umsetzung werden ebenso kritisch gesehen wie die Gefahren einer Verschleierung des Erfolgs aufgrund der Freiräume bei der Bewertung, aber auch durch Nutzung der Möglichkeit, aus einer Verschlechterung der eigenen Kreditwürdigkeit durch Abwertung der Schulden Gewinne abzuleiten. „Investors do not want the accountants valuing companies for them. That’s what investors do.“<sup>162</sup> Klarer können sich fachkundige Nutzer nicht vom Konzept der Fair-Value-Statik distanzieren. Der Kreis der Skeptiker lässt sich mit Jochen Sanio, dem Präsidenten der BaFin schließen. In seiner Rede anlässlich des Neujahrsempfangs am 14.01.2009 stellt auch er die prozyklische Wirkung der Fair-Value-Bewertung heraus. Mangels Bereitschaft, in diesem Zusammenhang die Schwächen ihrer Vorschläge zur Kenntnis zu nehmen, bleibe nur der politische Druck, um die internationalen Standard-Setter auf dem Gebiet der Rechnungslegung zur Prüfung ihrer Konzepte und zu notwendigen Änderungen zu bewegen.<sup>163</sup>

### **3. Die Rechnungslegung nach IFRS oder IFRS for SMEs im Licht der Anforderungen von KMU und Handwerksbetrieben**

*These 2.2:*

*Die Ausrichtung der IFRS allein auf die Information anonymer Financiers an den internationalen Kapitalmärkten widerspricht in jeder Hinsicht den Anforderungen von KMU und Handwerk an die Rechnungslegung. Angewiesen auf aussagekräftige Erfolge zur Steuerung der Betriebe und auf differenzierte Kombinationen von Offenlegung und Geheimhaltung eignen sich IFRS bei ihnen überhaupt nicht mehr zur Information. Die für sie weit wichtigeren Aufgaben der Bemessung der Ausschüttungen an die Eigner und der Ertragssteuern können IFRS nach herrschender Ansicht in der Literatur in keiner Weise erfüllen. Die Eigenkapitalvorstellungen von IAS 32 bedrohen ihre Existenz und bilden Erfolge in der Geschäftspolitik als Verluste ab. Unabhängige empirische Untersuchungen zeigen eindrucksvoll, dass der Mittelstand in Deutschland das Fehlen der Vorteile und die drohenden Nachteile der IFRS ebenso kennt wie die im Vergleich zum Nutzen der IFRS fast immer deutlich höheren Kosten.*

---

<sup>161</sup> PricewaterhouseCoopers (2007).

<sup>162</sup> Ebenda, S. 9.

<sup>163</sup> Vgl. Sanio (2009); Frankfurter Allgemeine Zeitung 16.1.2009, S. 14.

*Begründung:*

### **3.1. Mängel der IFRS aus Sicht der nichtkapitalmarktorientierten Unternehmen und deren Ursachen**

IFRS konzentrieren sich, ebenso wie ihre Vorbilder und Konvergenzpartner US-GAAP, auf allein eine Aufgabe der Rechnungslegung. Indem sie ihre Perspektive auf kapitalmarktorientierte Unternehmen beschränken, verstehen sie die Erfüllung der Informationsbedürfnisse der anonymen Eigner, die das risikotragende Kapital bereitstellen, als repräsentativ für die Anforderungen, die ein Jahresabschluss erfüllen muss.<sup>164</sup> Obwohl vor allem in den angelsächsischen Ländern der Kapitalmarkt von vielen Unternehmen in Anspruch genommen wird, ist die Regulierung durch die international derzeit vorherrschenden Standards dabei einseitig auf die großen Unternehmen ausgerichtet. Dieser Fokus entstand, weil in USA nur die etwa 13.000 überregional notierten Kapitalgesellschaften<sup>165</sup> der Aufsicht durch die SEC unterliegen und die SEC die Aufgabe, Regeln für die Rechnungslegung dieser Unternehmen zu entwickeln, dem FASB und seinen Vorgängern übertragen hat, deren Standards auch fast nur auf dem Weg über die SEC Verbindlichkeit erlangen. Er manifestiert sich in der Zusammensetzung der Gremien, welche die Standards schaffen. Sowohl im FASB als auch im IASB dominieren Mitglieder, die vor ihrer Tätigkeit in dem Board weltweit bekannten Großunternehmen oder den Big Four der Prüfungsgesellschaften bzw. deren Vorgängern beruflich verbunden waren. Verbindungen zum Mittelstand dagegen – von den Handwerksbetrieben ganz zu schweigen – und zu deren spezifischen Problemen bleiben praktisch bedeutungslos. Das gilt sogar für das Gremium, das die IFRS for SMEs entwickelt hat und mit einem – übrigens deutschen – Vertreter der mittelständischen Wirtschaft auszukommen glaubt.

Die Rechnungslegung ist ein Instrument. Als solches haben sich ihre Eigenschaften und die Regeln, die diese Eigenschaften herbeiführen sollen, an den Aufgaben und Anforderungen zu orientieren, die die Rechnungslegung zu erfüllen hat. IFRS beherzigen diese grundlegenden Zusammenhänge nur lückenhaft. Zwar grenzen sie sich von der angeblich völlig andere Anforderungen stellenden Steuerbilanz ab und der Übergang zu IFRS im Einzelabschluss

---

<sup>164</sup> Vgl. International Accounting Standards Board (2009): Framework Para 10.

<sup>165</sup> Vgl. Braun (2005): S. 138; abseits dieser wenigen bei der SEC registrierten Unternehmen sind in den USA praktisch keinerlei Rechnungslegungsinformationen von Unternehmen verfügbar; deutlich bei Siegel (2007), S. 102 ff.

wird vielfach mit der Einführung von Solvenztests<sup>166</sup> in Verbindung gebracht, die Grundkonzeption der „full IFRS“ aber soll trotz Ausrichtung allein auf eine für nicht börsennotierte Unternehmen völlig irrelevante Kapitalmarktinformation mit allen wesentlichen Elementen unverändert für die mittelgroßen und kleinen Unternehmen übernommen werden. Einheitlichkeit der Regeln in beiden Zweigen der IFRS und Vergleichbarkeit unvergleichbarer Sachverhalte bestimmen die Vorschläge für die zusätzlichen IFRS for SMEs. Die Fragen nach den Aufgaben, die Jahresabschlüsse abseits der kapitalmarktorientierten Unternehmen zu erfüllen haben, nach den für diese Unternehmen wichtigen Eigenschaften des Rechnungswesens, dem vertretbaren Maß an Aufsplitterung in differenzierte Zweige des Rechnungswesens sowie vor allem nach dem Verhältnis von Kosten und Nutzen besonderer IFRS für diese Unternehmen dagegen bleiben völlig unberücksichtigt. Die fehlende Ausrichtung auf die Anforderungen, die KMU und Handwerk an die Rechnungslegung stellen, bildet neben den ausgeprägten Schwächen der Fair-Value-Grundkonzeption den wesentlichen Grund, warum IFRS abseits der kapitalmarktorientierten Unternehmen erst recht nicht taugen.

### **3.2. Anforderungen von KMU und Handwerk an eine Rechnungslegung für Informationszwecke**

Unternehmen, deren externe Rechnungslegung nicht primär der breiten und fairen Information des Marktes dient, stellen andere Anforderungen an die Rechnungslegung zu Informationszwecken. Soweit sie – wie etwa im Handwerk – sich wegen ihrer geringen Größe nur auf eine Basisrechnung zur Information konzentrieren können, muss diese verschiedene Ausmaße an Einblicken ermöglichen. Tiefe Einblicke für die eigene Geschäftsführung und gegebenenfalls auch für wichtige Kapitalgeber markieren dabei das eine Extrem und begrenzte Einblicke für die Öffentlichkeit das andere. Da Jahresabschlüsse bei kleinen, vergleichsweise homogenen und daher leichter zu durchschauenden Unternehmen mehr Rückschlüsse auf die Erfolgsfaktoren erlauben als bei den großen Unternehmen, spielt die Möglichkeit zu einer differenzierten Geheimhaltung eine weit größere Rolle, zumal dieser Differenzierung keine Anforderungen einer gleichen und fairen Behandlung aller Marktteilnehmer entgegenstehen. IFRS erfüllen diese Anforderungen nicht. Darauf weist der Gesetzgeber in dem Allgemeinen Teil der Begründung zum Regierungsentwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts mit klaren Worten hin. Er spricht die Gefahren an, „dass aufgrund des Detaillierungs-

---

<sup>166</sup> Vgl. insbesondere Rammert (2008).

grades der IFRS wettbewerbsrelevante Daten preisgegeben werden müssen“;<sup>167</sup> das „kann aber für kleine und mittelgroße Unternehmen zu einer Existenzgefährdung führen.“<sup>168</sup>

Unternehmen in Mittelstand und Handwerk verbinden in der Regel nicht nur Eigentum und Management, mit der Tätigkeit in dem eigenen Unternehmen bilden sie auch meist die entscheidende Basis für das Einkommen der Eigentümer und ihrer Familien. Damit rücken Maße für den Erfolg dieser Tätigkeit in den Mittelpunkt des Interesses, weniger um das Potential künftigen Konsums abzuschätzen als vielmehr um die Folgen der bisherigen Politik zu erkennen und gegebenenfalls notwendige Änderungen angezeigt zu bekommen. Da der erfolgreiche Weiterbetrieb im Mittelpunkt steht, nicht der Wertzuwachs bei einem angesichts der engen Bindung an die Person der Führung vielfach schwierigen und verlustreichen Verkauf, passt die neue Vermögensorientierung der IFRS schon von ihrer Zielrichtung nur in wenigen Ausnahmefällen. Sie liegen dann vor, wenn Unternehmen des Mittelstands von Private Equity Investoren mit dem Ziel übernommen werden, nach einer Verbesserung der Geschäftspolitik in einem überschaubaren Zeitrahmen wieder mit Erfolg verkauft werden zu können. Der Ausnahmefall, in dem die auf Vermögen und Vermögenszuwachs ausgerichtete Bilanzkonzeption der IFRS der Geschäftskonzeption eines Private Equity Investors entspricht, eignet sich ganz besonders wenig zum Vorbild für die Normalfälle in Mittelstand und Handwerk.

Darüber hinaus müssen Mittelstand und Handwerk ganz elementare Anforderungen an die Rechnungslegung stellen, um sie mit ihren Mitteln realisieren zu können. Die Regeln der Rechnungslegung sollten möglichst klar und einfach sein. Soweit sich komplexe Elemente nicht vermeiden lassen, sollte das Wissen zumindest so weit verbreitet sein, dass nicht ein kleiner Kreis hochbezahlter Experten bemüht werden muss, um es von ihnen zu erwerben. Regeländerungen machen Umstellungen erforderlich oder führen zu Beratungsbedarf. Daher liegt es im Interesse besonders des Mittelstands, derartige Änderungen auf das unbedingt notwendige Ausmaß zu reduzieren. Schließlich kommt die Rechnungslegung Mittelstand und Handwerk entgegen, wenn sie ihnen keine umfassende Beschäftigung mit theoretisch anspruchsvollen Idealen, wie dem einer möglichst zutreffenden Darstellung, zumutet und deren Umsetzung mithilfe des „professional judgement“ einfordert. Die letztlich verantwortlichen Unternehmer haben selbst kaum die Zeit und Expertise, um solchen Anforderungen zu genügen, stehen aber in der Gefahr, für Fehleinschätzungen zur Rechenschaft gezogen zu werden. Operationale Vorgaben regelorientierter Regulierung der Rechnungslegung kom-

---

<sup>167</sup> BR-Drucksache (344/08): S. 70.

<sup>168</sup> Ebenda, S. 71.

men ihnen weit eher entgegen. IFRS als prinzipienorientierte, komplexe, dynamische, auf die herrschende Lehre und damit den Überblick der großen Berater und Prüfer abstellende Rechnungslegungsstandards, die obendrein ohnehin nur einer kleinen Minderheit von Experten vertraut sind, widersprechen diesen Anforderungen diametral. Das räumt auch der Gesetzgeber in der Begründung zum Regierungsentwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts in aller Deutlichkeit ein, wenn er feststellt: „Darüber hinaus ist es kleinen und mittelgroßen Unternehmen bereits aus Kostengründen nicht zuzumuten, von der etablierten, einfachen und kostengünstigen handelsrechtlichen Rechnungslegung auf IFRS überzugehen.“<sup>169</sup>

### **3.3. Die fehlende Eignung der IFRS als Grundlage der Bemessung von Ertragssteuern**

Aus der unverzichtbaren Forderung nach einer Besteuerung aller Bürger und Unternehmen entsprechend ihrer Leistungsfähigkeit ergibt sich die Notwendigkeit, diese Leistungsfähigkeit bei den Unternehmen auf geeignete Weise zu messen. Sieht man einmal von den Erleichterungen für diejenigen ab, die weder pflichtgemäß noch freiwillig Bücher nach handelsrechtlichen Vorschriften führen, so wird die Leistungsfähigkeit von Gewerbetreibenden mit Hilfe einer bilanziellen Gewinnermittlung nach steuerrechtlichen Vorschriften gemessen. Für Personen- und Kapitalgesellschaften gilt das in jedem Fall. Die somit im Mittelstand grundsätzlich gegebene und im Handwerk verbreitete Notwendigkeit der bilanziellen Gewinnermittlung nach steuerrechtlichen Vorschriften tritt damit bei einem Wechsel von HGB zu IFRS neben die Rechnungslegung zur Information. Der Mehraufwand für eine steuerliche neben einer IFRS-Rechnungslegung hängt von der Vereinbarkeit der Anforderungen ab, die Steuerrecht und IFRS an die jeweils benötigten Zahlenwerke und die Schaffung ihrer Regeln stellen. Steuerrecht und HGB haben in der Vergangenheit sehr weitgehend harmonisiert. Über die Maßgeblichkeit der handelsrechtlichen Grundsätze für die Steuerbilanz hinaus, die sich weltweit in den wirtschaftlich wichtigen Nationen der Welt findet,<sup>170</sup> war das Verhältnis zwischen beiden zusätzlich durch eine formelle Maßgeblichkeit der Entscheidungen in der Handelsbilanz für die Steuerbilanz und durch Rechte gekennzeichnet, rein steuerliche Werte in die Handelsbilanz zu übernehmen. Auch wenn die zuletzt angesprochene „umgekehrte Maßgeblichkeit“ mit dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz fallen soll und die Zahl der ab-

---

<sup>169</sup> Ebenda, S. 70.

<sup>170</sup> Vgl. Sigloch (2000): S. 163 ff.

weichenden Regelungen in Handels- und Steuerrecht in den letzten Jahren zugenommen hat, verblieb doch ein weiterer Bereich der Gemeinsamkeiten, der getrennte Rechnungen erübrigt. Bei einem Wechsel von HGB zu IFRS ändert sich die Situation grundlegend. Die Anforderungen von IFRS und Steuerrecht an die Rechnungslegung sind so grundverschieden, dass eine sehr aufwendige, fast durchgängig unterschiedliche doppelte Rechnungslegung erforderlich wird. Da jedes der beiden Systeme fixe und variable Kosten verursacht, trifft diese Verdopplung der Rechnungen Mittelstand und Handwerk besonders hart.

IFRS ziehen im Vorwort zum Framework einen klaren Trennungsstrich, indem sie die Bestimmung von Steuerbemessungsgrundlagen nicht in den großen Kreis der möglichen Aufgaben der durch sie geprägten Rechnungslegung aufnehmen und weitere Anforderungen insbesondere des Staates an die Rechnungslegung nur zulassen, soweit sie dem Informationszweck der Rechenwerke dienen. Der Möglichkeit umgekehrt, IFRS-Standards für die Bestimmung von Steuerbemessungsgrundlagen zu übernehmen, stellt der Prozess zur Schaffung dieser Standards unüberwindbare Hindernisse entgegen. IFRS werden von einem privaten Fachgremium geschaffen. Regeln zur Berechnung von Steuerbemessungsgrundlagen aber, die obrigkeitlich in die Rechte der Bürger eingreifen, dürfen nicht von Privatpersonen festgelegt werden. Sie bedürfen vielmehr aus verfassungsrechtlichen Gründen und infolge des Grundsatzes der Gesetzmäßigkeit der Besteuerung der Legitimation durch demokratische Gremien, insbesondere Parlamente, oder durch die zuständigen Gerichte. Vollkommen indiskutabel wäre die Vorstellung, der Steuerbilanz pauschal IFRS als maßgebende Regeln zugrunde legen zu wollen. IFRS werden vom IASB permanent den veränderten Bedingungen angepasst. Die Vorabfestlegung auf IFRS als maßgebende Regeln, bevor deren genauer Inhalt festliegt, wäre ein Freibrief für ein Privatgremium, die zentralen Details der Steuerbelastung nach Belieben zu gestalten. Werden die Zuständigkeiten auf den Kopf gestellt, so dass letztlich Parlamente und Gerichte über den Inhalt der IFRS entscheiden, damit diese die notwendige Legitimation erhalten, um zur Berechnung von Steuerbemessungsgrundlagen herangezogen zu werden, verlieren IFRS ihren zentralen Charakter als Fachnormen. Wenn IFRS nicht mehr unabhängig von politischem Einfluss allein im Blick auf die sachlich beste Lösung geschaffen werden, büßen sie das Vertrauen in ihre ausschließlich sachbezogenen Regelungen ein. Angesichts der politischen Zersplitterung der Welt und der vielfältigen, jeweils regional zuständigen Parlamente und Gerichte käme es zudem zu einer Differenzierung der IFRS in verschiedene Varianten mit nur regionaler Relevanz. Der besondere Anspruch, weltweit einheitliche Regeln der Rechnungslegung bereitzustellen, und damit die Eigenschaft, die IFRS zum Durchbruch auf allen Kontinenten verholfen hat, ginge verloren.

Unvereinbar mit den Anforderungen des Steuerrechts sind nicht nur die Zuständigkeiten bei der Regelung, sondern auch die Regeln im Detail. Nach dem Grundsatz der Tatbestandsmäßigkeit müssen sich Steuerbemessungsgrundlagen aus konkreten, justiziablen Normen

ergeben und können nicht in weiten Bereichen dem Ermessen der Rechnungslegenden überlassen bleiben oder gar unter dem Vorbehalt stehen, dass bei drohender Verletzung des Gebots zur fair presentation alle konkreten Normen zurückzustehen haben. Ansatz- und Bewertungsregeln eignen sich nicht für eine Steuerbilanz, weil die Sonderbehandlungen von Agrarbetrieben in IAS 41 und von „broker trader“ in IAS 2.3 (b) mit dem Gebot der Gleichbehandlung ebenso unvereinbar sind wie das Wahlrecht zur erfolgsneutralen Neubewertung von Sachanlagen und immateriellen Anlagen in IAS 16 und 38. Völlig unakzeptabel für eine Steuerbemessungsgrundlage sind die zahlreichen Verstöße der IFRS gegen die Grundsätze der Kongruenz. Erfolgsrechnungen sind kongruent, wenn die Summe der Periodenergebnisse über die Gesamtlebensdauer eines Unternehmens dem totalen Zahlungsüberschuss bzw. -defizit dieses Unternehmens entspricht. Verstöße gegen die Kongruenz bedeuten also, dass Gewinne niemals oder doppelt besteuert werden, was aus Sicht des Fiskus bzw. aus der des Steuerpflichtigen, in jedem Fall aber aus der der Steuergerechtigkeit nicht hingenommen werden kann. Unbesteuert bleiben Gewinne in Höhe der fiktiven Aufwendungen für reale Aktienoptionen der Manager nach IFRS 2 und zur Besteuerung nicht entstandener Gewinne kommt es, wenn bisher nicht berücksichtigte versicherungsmathematische Verluste aus Altersversorgungszusagen gegenüber Arbeitnehmern nach IAS 19.93 A bis .93 D erfolgsneutral mit dem Eigenkapital verrechnet werden.

Die zuvor aufgezeigten Unvereinbarkeiten werden von dem Entwurf eines Gesetzes zur steuerlichen Gewinnermittlung (StGEG) aus der Feder der Kommission Steuergesetzbuch unter dem Dach der Stiftung Marktwirtschaft vom 17.05.2006 eindrucksvoll bestätigt.<sup>171</sup> Obwohl der Entwurf mit IAS/IFRS als Ausgangspunkt größtmögliche Nähe zu den internationalen Entwicklungen in der Rechnungslegung gewährleisten soll, finden sich in den Vorschriften fast keine Regelungen aus diesem Vorbild wieder. Es bleibt beim Wirtschaftsgut statt des Wechsels zum „asset“; immaterielles Vermögen kommt nur zum Ansatz, soweit es entgeltlich erworben wurde oder zum Verkauf bestimmt ist; am strengen Realisationsprinzip wird unter Verzicht auf jegliche Fair-Value-Bewertung ebenso festgehalten wie an einer umfassenden Imparität; bei Ersatzbeschaffung dürfen stille Reserven übertragen werden, während versicherungsmathematische Gewinne und Verluste nur in Grenzen verzögert erfasst werden dürfen; schließlich gibt es weder Kongruenzverstöße noch solche gegen die Nominalkapitalerhaltung.<sup>172</sup>

---

<sup>171</sup> Kommission Steuergesetzbuch (2006): S. 2, 4 f.

<sup>172</sup> Vgl. ebenda, S. 4, 7, 8 f., 11 und 13.



Die bei Ausrichtung der handelsrechtlichen Rechnungslegung auf IFRS erforderliche gesonderte Ermittlung der Steuerbemessungsgrundlage führt nicht nur zu einer zweiten eigenständigen Steuerbilanz, sie macht auch die Erstellung der Handelsbilanz besonders aufwendig und teuer. Solange Handels- und Steuerbilanz wie nach dem Handelsrecht vor der Modernisierung noch sehr weitgehend übereinstimmen, bedürfen die aus der Steuerbilanz in die Handelsbilanz übernommenen Ertragsteueraufwendungen nur geringfügiger Modifikationen durch latente Steuern. Dieser Bedarf wächst drastisch, wenn sich die Handelsbilanz von der Steuerbilanz löst, etwa indem sie sich auf IFRS statt HGB stützt. Küting und Zwirner haben die praktische Bedeutung der latenten Steuern in den Konzernabschlüssen deutscher börsennotierter Unternehmen im Jahr 2001 bzw. 2000/2001 untersucht, als die Öffnungsklausel des damaligen § 292a HGB Konzernabschlüsse nach IFRS und US-GAAP alternativ zu denen nach HGB tolerierte. Dabei tauchen in den drei Tabellen, die jeweils die 10 Unternehmen mit den größten Verhältnissen von aktiven latenten Steuern zum Eigenkapital, von aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge zum Eigenkapital oder von latenten Steuererträgen zum Konzernjahresergebnis ausweisen, nur solche auf, die nach IFRS oder US-GAAP, nicht aber nach HGB Rechnung gelegt hatten.<sup>173</sup> Und die angegebenen Relationen erreichten in der Spitze das fast 29-fache bzw. 16-fache des Eigenkapitals und das 5-fache des Konzernjahresergebnisses. Die Aufgabe, latente Steuern derartigen Umfangs und derartiger Bedeutung zu ermitteln, stellt sehr große Anforderungen an die rechnungslegenden Unternehmen. Gerade KMU und Handwerk werden von dieser Aufgabe überfordert und bedürfen der Unterstützung durch Externe.

### **3.4. Folgen der Unfähigkeit der IFRS, Ausschüttungen an die Eigner zu bemessen**

In einer Marktwirtschaft bilden persönliche Haftung oder ein nicht nach Belieben an die Eigner ausschüttbares Eigenkapital das notwendige Gegengewicht zu dem Recht der Eigner, die Unternehmenspolitik festzulegen. Den bei positiver Geschäftsentwicklung zu erwartenden Chancen müssen Risiken gegenüberstehen, für Wertverluste im Fall des Scheiterns der Geschäftspolitik finanziell einzustehen. Die aktuelle Diskussion über die zu geringe Eigenkapitalausstattung vieler Banken und über die Problematik staatlicher Rettungsprogramme im Blick auf die künftige Politik der Banken zeigt die Bedeutung dieses Zusammenhangs deutlich.

---

<sup>173</sup> Vgl. Küting/Zwirner (2003): S. 308, 309 und 311.

Die Aufgabe, Eigner durch Beschränkungen der an sie zulässigen Ausschüttungen an den gegebenenfalls eintretenden Risiken zu beteiligen, erfüllen zurzeit in Europa weit überwiegend bilanzielle Kapitalerhaltungsrestriktionen. Nur die auf Basis einer grundsätzlich imparitätischen, vorsichtigen Bilanzierung und Bewertung entstehenden Gewinne dürfen ohne negative Folgen für die persönliche Haftung der Eigner an diese ausgeschüttet werden. Kapitalerhaltung und vorsichtige Gewinnermittlung sind allerdings in jüngerer Zeit nicht mehr unumstritten. Bei IFRS steht die Funktion der Ausschüttungsbemessung – wenn überhaupt ernsthaft beachtet – weit im Hintergrund.<sup>174</sup> Die untergeordnete Rolle der Ausschüttungsbemessung im Rahmen der IFRS und die sich abzeichnende Unfähigkeit dieser weltweit immer stärker verbreiteten Standards, derartige Aufgaben zu erfüllen, haben grundlegenden Zweifeln an der Kapitalerhaltung Auftrieb gegeben. Die Kritiker halten die traditionelle Kapitalerhaltung für ungeeignet zum Gläubigerschutz, für eine schädliche Behinderung der freien Allokation des Eigenkapitals und für einen Hemmschuh bei der weltweiten Verbreitung der IFRS. Bemerkenswerterweise treten sie aber nicht für einen Ersatz der bisherigen Ausschüttungsbemessung mittels Bilanzen nach HGB durch eine solche auf Basis der IFRS-Bilanzen ein, sondern propagieren Information durch IFRS und Solvenztests zum Gläubigerschutz.<sup>175</sup> Die Einsicht in die fehlende Eignung der IFRS zur Ausschüttungsbemessung deckt sich sowohl mit den großen Mängeln dieser Standards bei der Bestimmung nachprüfbarer und leistungsgerechter Steuerbemessungsgrundlagen als auch mit einem treffenden Urteil des juristischen Kollegen Ekkenga. Nach dessen Ansicht nämlich „sind IFRS-Abschlüsse für die Aufgabe der Ausschüttungsbemessung nicht nur suboptimal ausgestattet, sondern restlos ungeeignet.“<sup>176</sup> Da das leider nur partielle Eingeständnis von Schwachpunkten der IFRS-Rechnungslegung mit dem Anspruch verbunden wird, durch Information und Solvenztests die Gläubiger wirtschaftlich effizienter schützen zu können, müssen auch diese Reformvorstellungen aus der Sicht der KMU und der Handwerksbetriebe geprüft und mit dem angeblich unterlegenen bisherigen Gläubigerschutz verglichen werden.

Information schützt die Gläubiger insoweit, als sie ihnen die aus der geplanten Politik ihres Kreditnehmers vermutlich erwachsenden Risiken vor Augen führt. Auf dieser Basis können Gläubiger dann entscheiden, ob sie den Kredit gewähren und welchen Risikozuschlag sie verlangen müssen. Soweit im Vertrag vorgesehen – und umfassende Voraussicht aller Eventualitäten ist nur in einer theoretischen Modellwelt möglich – können Gläubiger auch ihre

---

<sup>174</sup> Vgl. International Accounting Standards Board (2009): Framework Preface Buchstabe (f).

<sup>175</sup> Vgl. Rammert (2008): S. 430 f.

<sup>176</sup> Ekkenga (2006): S. 395.

Kreditkonditionen und Besicherungen gegebenenfalls an die jeweils verbesserte Information anpassen. Die beste Information aber schützt sie nicht davor, dass Eigner oder in deren Interesse handelnde Manager fehlende Ausschüttungsbeschränkungen nutzen können, um das finanzielle Engagement der Eigner immer dann zurückzuführen, wenn das den Eignern Vorteile verspricht. Derartige Vorteile für die Eigner gehen nicht nur stets zu Lasten der Gläubiger, sondern können deren Position völlig entwerten. „Folglich wird es ohne Ausschüttungsbeschränkungen zu keiner Fremdfinanzierung kommen können“.<sup>177</sup> Diese klare Absage an einen allein auf Information gestützten Gläubigerschutz ist in der Wissenschaft, bei allen verbliebenen Differenzen im Detail, inzwischen unumstritten. Aus der Sicht der KMU und der Handwerksbetriebe steht damit fest, dass ein Wechsel von HGB zu IFRS nicht ohne eine zusätzliche Rechnung zur Beschränkung der Ausschüttungen an die Eigner möglich ist. Entweder muss der IFRS-Abschluss durch eine zusätzliche Ausschüttungssperribilanz nach dem Vorbild des HGB oder durch Solvenztests ergänzt werden. Die Kosten der Rechnungslegung steigen damit noch einmal infolge des Bedarfs an einer zusätzlichen Rechnung zur Beschränkung der Ausschüttungen an die Eigner an.

Die Frage nach den Eigenschaften von Solvenztests im Vergleich zur bilanziellen Kapitalerhaltung stellt sich nicht nur im Zusammenhang mit dem möglichen Wechsel von HGB zu IFRS. Inzwischen hat in Europa eine eigenständige Diskussion über eventuell erforderliche Reformen bei der gesetzlichen Regelung des Gläubigerschutzes eingesetzt. Die EU-Kommission, die mehrere Gutachten zu dieser Frage eingeholt hat, prüft einen Wechsel zu Solvenztests und stellt insoweit die für die Kapitalerhaltung bislang maßgebende Zweite EG-Richtlinie zur Diskussion. Sollte es wie geplant noch in diesem Jahr zu einer Reform dieser Richtlinie kommen, so können Solvenztests künftig unabhängig vom Geltungsbereich der IFRS for SMEs und Handwerksbetriebe praktische Bedeutung gewinnen.

Solvenztests knüpfen an die Ausschüttungsbeschränkungen im amerikanischen Recht an, wo sie freilich so wenig Vertrauen seitens der Gläubiger gewinnen konnten, dass umfangreiche individuelle Kreditvereinbarungen („covenants“) weit stärker als bei uns üblich wurden. Per Gesetz verboten sind in USA Ausschüttungen dann, wenn sie zur Zahlungsunfähigkeit oder zur Überschuldung führen. Die zurzeit diskutierten Solvenztests verbinden diese beiden Ansätze durch regelmäßig zwei Hürden – in jedem Fall einen Finanzplan und teilweise ergänzend Bilanzkennzahlen mit Blick auf die Kapitalerhaltung.<sup>178</sup>

---

<sup>177</sup> Ewert (1986): S. 66.

<sup>178</sup> Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer (2006).

Unverzichtbares Element der Ausschüttungsbeschränkung durch Solvenzttests ist damit eine laufende Finanzplanung. Im Rahmen der jeweils für zwei Jahre in die Zukunft aufzustellenden Finanzpläne sind dann die ins Auge gefassten Ausschüttungen darauf zu überprüfen, ob sie das Unternehmen in dem betrachteten Zeitraum zahlungsunfähig zu machen drohen. Die Ausschüttung ist verboten, sofern mit einer solchen Gefahr zu rechnen ist. Das auf den ersten Blick einleuchtende Vorgehen verliert seinen Reiz, wenn berücksichtigt wird, dass es auf einer Planung beruht und der Blick in die Zukunft den Sterblichen verschlossen bleibt. Die einschneidenden Konsequenzen knüpfen also an eine nur mit größter Unsicherheit und mutigem Ermessen zu erstellende Planung an. Im Blick auf die im Ernstfall eintretende Notwendigkeit, die gewählten Annahmen und Prognoseverfahren vor Gericht zu rechtfertigen, werden bei der Planung weniger die eigenen Erwartungen als vielmehr die Möglichkeit einer solchen späteren Rechtfertigung eine Rolle spielen. Eine vorbereitende Dokumentation überzeugender Argumente für die eigenen Prognosen und Annahmen sowie die Suche nach Experten, die im Fall von Auseinandersetzungen die vom Unternehmen eingesetzten Zahlen als angemessen zu bestätigen bereit sind, rücken – so lehren die Erfahrungen mit derartigen Ausschüttungsschranken in USA – in den Mittelpunkt des Interesses.<sup>179</sup> Dabei drohen den Unternehmen Abgründe, egal ob sie optimistisch oder pessimistisch schätzen. Wird die Liquidität „großzügig“ angesetzt, droht der naheliegende Vorwurf der bewussten Begünstigung der Eigner gegenüber den Gläubigern. Übergroße Vorsicht hingegen benachteiligt nicht nur die Eigner durch Einschränkung der Ausschüttung an sie, sie sendet vor allem dem Kapitalmarkt Signale einer niedrigen Liquidität. Müssen daraufhin Ausschüttungen an die Eigner unterbleiben, kann der Eindruck angespannter Liquidität oder gar drohender Illiquidität erweckt werden, der das Vertrauen weiter trüben und im Extrem zur Insolvenz führen kann. Da sich besonders im Licht der späteren Entwicklung im Nachhinein schwer beurteilen lässt, ob die im Finanzplan enthaltenen Prognosen aufgrund ungünstiger Umweltentwicklungen oder aufgrund bewusst verzerrter Annahmen und Erwartungen nicht eintraten, Manipulationen von Prognosen zugunsten überhöhter Ausschüttungen aber sanktioniert werden müssen, drohen dem aufrichtigen Pechvogel weit größere Gefahren als dem glücklichen Schönfärber, insbesondere wenn letzterer durch breite Dokumentation und vorsorgliche Vereinbarungen mit geneigten Gutachtern vorgesorgt hat. Diese Gefahren sind sehr real. Solvenzttests bedürfen nämlich nach weit verbreiteter Ansicht der Ergänzung um eine Solvenzerklärung,<sup>180</sup> in der sich die jeweilige Geschäftsleitung hinter ihren Finanzplan stellt und praktisch die Haf-

---

<sup>179</sup> Vgl. Kuhner/Sabiwalsky (2006): S. 512 ff.

<sup>180</sup> Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer (2006): S. 6.

tung für dessen Inhalt übernimmt. Während geschäftsführende Eigner im Mittelstand somit keine Ausschüttungen ohne Gefahr einer späteren Haftung erhalten können, werden allenfalls diejenigen Gläubiger geschützt, deren Ansprüche in den nächsten beiden Jahren fällig werden und daher in den Finanzplan einbezogen wurden.

Schon um unter Berücksichtigung auch der längerfristigen Verpflichtungen Ausschüttungen zu verhindern, die Überschuldung auslösen würden, bedürfen haftungsbewehrte Finanzpläne der Ergänzung um eine Rechnung zur Sicherung eines Mindesteigenkapitals. Vielfach – wie etwa in den Vorschlägen des IDW zur Neukonzeption der Kapitalerhaltung und zur Ausschüttungsbemessung vom 11.09.2006 – wird zusätzlich noch ein „Finanzstatus“ mit einer nach Liquidität bzw. Fälligkeit gegliederten Gegenüberstellung von Finanzmitteln und Verbindlichkeiten zur Plausibilitätskontrolle der Finanzplanung gefordert.<sup>181</sup> Während also die Rechnung zur Sicherung des Mindesteigenkapitals nicht eingespart wird, kommen weitere kostentreibende Ergänzungsrechnungen hinzu. Soweit sie im Einzelfall erforderlich sind, um eine Kreditvereinbarung zu ermöglichen, mögen sie vertraglich eingegangen werden. Als gesetzliche Vorgabe für alle Unternehmen aber schießen sie weit über das Ziel hinaus.

Verglichen mit den Solvenztests hat die klassische Kapitalerhaltung nur Vorzüge. Sie ist einfach und schafft weitgehend verlässliche Ausschüttungsansprüche, auch wenn sie die Gläubiger – wie alle ihre Wettbewerber – nur unvollkommen schützt. Die bisher in der Literatur vorgetragenen Vorwürfe angeblich dunkler Seiten der Vorsicht lassen sich widerlegen. In den kreditvertraglichen Vereinbarungen in USA werden der Kapitalerhaltung ähnliche Restriktionen nicht nur mit einer unserer bisherigen Ausschüttungsbegrenzung nahekommenden Struktur, sondern auch mit Modifikationen der Ansatz- und Bewertungsvorschriften freiwillig vereinbart, für die gilt: „All the variations from GAAP are consistent with conservatism“.<sup>182</sup> Dabei kommen die Solvenztests ohnehin nicht ohne Kapitalerhaltung aus. Und die Kapitalerhaltung lässt im Fall drohender Zahlungsunfähigkeit schon nach geltendem Recht schwerlich Ausschüttungen zu. In diesem Fall muss auf eine Bewertung zu Liquidationswerten übergegangen werden, die das Eigenkapital meist drastisch reduziert. Alle Anzeichen sprechen daher gegen die Zweckmäßigkeit von Veränderungen der derzeitigen Ausschüttungsbemessung auf Basis vorsichtiger Bilanzen – sei es im Zusammenhang mit einem Wechsel zu IFRS oder im Vergleich zu den modischen Solvenztests.

---

<sup>181</sup> Ebenda, S. 5.

<sup>182</sup> Watts/Zimmerman (1986): S. 214.

### 3.5. Die aus der Sicht von Mittelstand und Gesamtwirtschaft bedenklichen Vorstellungen der IFRS über das Eigenkapital

Für KMU und Handwerk existenzbedrohlich sind die im höchsten Maße befremdlichen Vorstellungen der IFRS zur Trennung von Eigen- und Fremdkapital und zur Bewertung der Ansprüche von Eignern in der Bilanz dann, wenn diese gemäß den absurden Vorstellungen des IASB als Fremdkapital angesehen werden. Obwohl der IASB in Updates vom Juni 2004 und vom Juli 2004 die Probleme selbst eingesteht, indem er ein „apparently anomalous accounting“<sup>183</sup> einräumt, haben seine zahlreichen Bemühungen um eine Lösung bis heute nicht zum Erfolg geführt. Dafür verantwortlich sind die problematischen Vorstellungen darüber, welche Eigenschaften das Eigenkapital charakterisieren.

Übereinstimmend mit den traditionellen Vorstellungen bei uns zeichnet sich das Eigenkapital auch im Rahmen der IFRS durch seinen grundsätzlich gegenüber den Gläubigern nachrangigen Residualanspruch und durch seine im Prinzip unbefristete Bindung im Unternehmen aus. Völlig anders aber wird die Rolle der Haftung gesehen, die überhaupt nicht berücksichtigt wird, wenn etwa ein Gesellschafter nach seinem Ausscheiden aus einer oHG oder KG nach §§ 159 Abs. 1 und 161 Abs. 2 HGB weitere 5 Jahre für Verbindlichkeiten der Gesellschaft haftet. Der wichtigste Unterschied aber besteht darin, dass IFRS Ansprüche von einzelnen Eignern oder Minderheiten von Eignern auf Leistungen ihrer Gesellschaft als mit dem Status von Eigenkapital vollkommen unvereinbar ansehen (so IAS 32.17 und .18 (b)), während sie der Mehrheit der Eigner und der von dieser Eigermehrheit eingesetzten Unternehmensleitung völlige Freiheit bei der Zahlung von Dividenden, bei der Kapitalrückzahlung und beim Rückkauf von Eigenkapitalanteilen einräumen. Das Kapital eines Gesellschafters, der seinen Anteil kündigen kann, dann aber weitere 5 Jahre den Gläubigern haftet, muss unabhängig von der Wahrscheinlichkeit einer solchen Kündigung in der Bilanz als Fremdkapital ausgewiesen werden, während dem Ausweis eines Kapitals als Eigenkapital nicht entgegensteht, dass die Mehrheit der Gesellschafter Ausschüttungen bis an die Grenze einer drohenden Illiquidität entweder selbst beschließen oder von ihren Unternehmensleitungen beschließen lassen, ohne den Gläubigern gegenüber irgendwelche Haftungsverpflichtungen zu übernehmen, obwohl diese auf einen Residualanspruch zurückgeworfen werden. Mit seinem Verständnis von Eigenkapital entspricht der IASB den Interessen von Private Equity Firmen, die nach einem Bericht der FAZ vom 12.04.2006 auf S. 25 nach 64 % in 29 Monaten im Vorjahr im Jahr 2005 77 % ihres eingesetzten Eigenkapitals binnen 20 Monaten abziehen dür-

---

<sup>183</sup> International Accounting Standards Board (June 2004): S. 4 und (July 2004): S. 2.

fen, ohne den bevorzugten Status von Eigenkapital zu verlieren. Deutsche Personengesellschaften hingegen verlieren auf Basis dieses Verständnisses ihr Eigenkapital vollständig, obwohl bei Abfindung die Haftung weiterläuft, und deutsche Genossenschaften zumindest das Geschäftsguthaben und die Abfindungsrücklage als Teil des Eigenkapitals. Der Verweis in der Literatur, das Problem lasse sich leicht durch einen allgemeinen Wechsel in die Rechtsform der Aktiengesellschaft beheben,<sup>184</sup> mutet etwa im Blick auf die bedrohlichen Publizitätspflichten aus der Perspektive der KMU und insbesondere der Handwerksbetriebe gelinde gesagt abenteuerlich an.

Der Verlust des Eigenkapitals durch das Gebot, im Fall von Leistungsansprüchen einzelner Inhaber eines solchen Kapitals dieses Kapital als Fremdkapital ausweisen zu müssen, beschreibt aber nur einen Teil des Problems. Fast noch bedrohlicher sind die Vorstellungen des IASB zur Bewertung derartiger „Fremdkapitalien“. In Übereinstimmung mit SFAS 150.22 aus USA hat der IASB in einem Update vom Juli 2004 eine Bewertung mit dem „den Anteilseignern zustehende(n) Nettovermögenswert“ – auf Deutsch also mit dem Ertragswert – vorgeschrieben, der jährlich erfolgswirksam an die inzwischen eingetretene Wertentwicklung angepasst wird.<sup>185</sup> Die so induzierten Folgen für den Erfolgsausweis lassen sich nur als verheerend kennzeichnen. Gelingt es nämlich den Inhabern dieses „Fremdkapitals“, die als Gesellschafter einer oHG beispielsweise weiterhin zur Geschäftsführung verpflichtet sind, durch eine kluge Geschäftspolitik den Wert der Gesellschaft zu steigern, so muss nach IFRS in Höhe der Wertsteigerung ein Verlust ausgewiesen werden. In der Bilanz nach IFRS hat in diesem Fall nämlich der Wert des Fremdkapitals zugenommen und gestiegene Schulden führen zu Verlusten. Umgekehrt muss die Gesellschaft einen Gewinn ausweisen, wenn die Geschäftsführung durch schlechte Politik oder eine widrige Umweltentwicklung Minderungen des Unternehmenswertes hinnehmen musste, denn unter IFRS sinkt in diesem Fall der Wert der Schulden, was zu einem Ertrag führt.<sup>186</sup> Der verwirrende Ausweis von Kapital, dessen Wert sich am Wert des Unternehmens orientiert, als Fremdkapital und von Änderungen des Werts bei einem solchen Kapital mit „falschem“ Vorzeichen in der GuV lässt sich zwar relativieren, indem nach IAS 32.18 (b) das Kapital als „Inventarwert pro Anteil“ und die Erfolgswirkung als „Änderung des Inventarwerts pro Anteil“ herausgehoben und besonders bezeichnet

---

<sup>184</sup> Vgl. Rückle (2008).

<sup>185</sup> Vgl. International Accounting Standards Board (July 2004): S. 2 f.

<sup>186</sup> Genau dieser Effekt verursacht die weltweit beklagten Gewinne insbesondere von Banken aus der Abwertung ihrer eigenen Schulden, etwa bei der Citigroup im ersten Quartal 2009 in Höhe von 2,7 Mrd. US \$ – Financial Times Deutschland, 8.6.2009, S. 19.

wird, nur der profunde Kenner der Materie aber vermag dieses Verwirrspiel zu durchschauen.

Die wirtschaftliche Gefahr einer solchen Bilanzierung droht aus den Missverständnissen, die sie hervorruft. Eine Personengesellschaft beispielsweise, die ihrem Antrag auf einen Kredit eine Bilanz beilegt, in der nicht nur kein Eigenkapital, sondern sogar eine massive Überschuldung ausgewiesen wird, weil die Gesellschaft den Gesellschaftern hohe künftige Überschüsse zu beschieren verspricht, droht schlecht beurteilt zu werden. Dagegen erscheint eine weniger erfolgversprechende schon kreditwürdiger, weil sie weniger Schulden aufgehäuft hat. Kapitalgesellschaften hinterlassen noch bessere Eindrücke, weil sie wenigstens über ein Eigenkapital verfügen. Wenn es den Banken nicht gelingt, dieses „apparently anomalous accounting“ zu korrigieren und sich ein unverfälschtes Bild zu verschaffen, trägt die Bilanzierung nach IFRS entscheidend zur Fehlallokation von Kreditkapital zum Schaden der leistungsfähigen Gesellschaften und der Gesamtwirtschaft bei. Zugleich fördert sie die nicht selten unverantwortlichen Praktiken von Private Equity Firmen, die sich durch massive Rückführungen des Eigenkapitals negativen Folgen ihrer Politik entziehen können.

Am 14.02.2008 wurden die Anforderungen, die IFRS an den Ausweis von Eigenkapital dann stellt, wenn dieses Kapital „kündbar“ und mit einem Rückgaberecht ausgestattet ist, zwar abgemildert, sie engen den Freiraum aber weiterhin erheblich ein. Als Eigenkapital werden nämlich nur Instrumente der nachrangigsten Klasse anerkannt, die Ansprüche auf das volle Residualvermögen gewähren (womit sich die in der Praxis verbreiteten Abfindungsklauseln nicht vereinbaren lassen) und die keine anderen vertraglichen Verpflichtungen zu Leistungen der Gesellschaft auslösen. Differenzierungen beim Kapital werden auf diese Weise weiterhin ebenso sanktioniert wie die weiterlaufende Haftung, denn die spielt keine Rolle.

### **3.6. Das überraschend profunde Wissen im Mittelstand über IFRS**

Der Wechsel zu einer Rechnungslegung nach angelsächsischen Vorbildern wurde in Deutschland am 05.10.1993 ausgelöst, als Daimler-Benz im Zuge der Übernahme von Chrysler seine Aktien an der NYSE notieren ließ, um sie als Gegenleistung für den Erwerb der Chrysler Aktien verwenden zu können. Dabei akzeptierte Daimler-Benz als erstes deutsches Unternehmen die Auflagen der SEC einschließlich der Rechnungslegung nach US-GAAP. Diesem Vorbild folgten so viele bedeutende Unternehmen in Europa, dass US-GAAP in ihrem Siegeszug nur aufgehalten werden konnten, indem sich Europa auf die Seite der IFRS schlug, die zumindest einen Rest an europäischer Tradition zu bewahren versprochen. Die Fusion von Daimler und Chrysler ist inzwischen unter riesigen Verlusten gescheitert. Ein Großteil der europäischen Global Player, deren Aktien an der NYSE notieren, bedauert ihre Entscheidung, deren Folgekosten den Nutzen für sie deutlich übersteigen. Viele versuchen, sich von der amerikanischen Börse zurückzuziehen. Zumindest teilweise beruht die von



Daimler-Benz 1993 ausgelöste Revolution im Rechnungswesen also auf lückenhafter Information.

Nach allem, was an einschlägigen Untersuchungen zu dem Wissen des Mittelstands über die Eigenschaften der IFRS verfügbar ist, herrscht dort ein vergleichsweise fundiertes Wissen, aus dem auch zutreffende Schlussfolgerungen gezogen werden. Das soll auf Basis ausgewählter Ergebnisse von zwei Befragungen deutscher mittelständischer Unternehmen belegt werden, der Umfrage von DIHK und PwC, International Financial Reporting Standards (IFRS) in mittelständischen Unternehmen aus dem Jahre 2005 (Studie 1)<sup>187</sup> und der Erhebung von BDI, DIHK, DRSC und dem Lehrstuhl für Financial Accounting and Auditing der Universität Regensburg zum Entwurf eines internationalen Standards zur Bilanzierung von Small and Medium-sized Entities (ED-IFRS for SMEs) vom Dezember 2007 (Studie 2).<sup>188</sup>

Die erste Studie zeigt auf der Grundlage von 600 an der Umfrage beteiligten Unternehmen,<sup>189</sup> dass sich 58 % der Befragten mit IFRS befasst haben, 18 % dieser Unternehmen und damit etwa 10 % der Befragten planen eine Umstellung oder einen zusätzlichen Abschluss nach IFRS und 8 % haben bereits umgestellt. Umgekehrt hatten 36 % keine Berührungspunkte zu IFRS und 79 % sehen auch keinen konkreten Bedarf für eine solche Umstellung oder Ergänzung.<sup>190</sup> Die zweite Studie auf Basis von 4.000 versendeten und 410 auswertbaren Fragebögen<sup>191</sup> bestätigt das Bild insoweit, als hier bei 68 % der Rückläufe kein oder ein nur geringer Bedarf und bei 12 % ein hoher oder sehr hoher Bedarf signalisiert wird.<sup>192</sup> Im Ergebnis ziehen 16 % eine Anwendung von IFRS for SMEs in Erwägung, während 70 % sie ablehnen, von denen wiederum 83 % das HGB und 10 % die „full IFRS“ bevorzugen.<sup>193</sup>

Nachdem sowohl die praxisnahe als auch die wissenschaftliche Literatur in den letzten Jahren die vermeintlichen Vorteile einer international harmonisierten Rechnungslegung auf Basis rein sachbezogener Standards immer wieder propagiert hat – Teil D der Studie 1 fasst diese Argumente ohne jeden Nachweis ihrer Berechtigung noch einmal beispielhaft zusammen<sup>194</sup> –, überrascht das nüchterne und nach Ansicht des Verfassers auch wohlfundierte Urteil der mittelständischen Unternehmen. Die Prozentzahlen relativieren die angeblichen

---

<sup>187</sup> DIHK und PwC (2005).

<sup>188</sup> Haller/Eierle/Beiersdorf (2007).

<sup>189</sup> DIHK und PwC (2005): S. 32 oben.

<sup>190</sup> Ebenda, S. 27.

<sup>191</sup> Haller/Eierle/Beiersdorf (2007): S. 2 f.

<sup>192</sup> Ebenda, S. 13.

<sup>193</sup> Ebenda, S. 51.

<sup>194</sup> Vgl. DIHK und PwC (2005): S. 18-26.

Vorteile einer Rechnungslegung nach IFRS besonders dann eindrucksvoll, wenn man sich vor Augen führt, dass bei x % der Unternehmen, die den jeweiligen Vorteil sehen, genau 100 - x % an der Existenz dieses Vorteils zweifeln. Genau dieser Zweifel aber verdient Respekt, stellt er sich doch einem fast übermächtigen Modetrend entgegen und zeigt eine aktive Auseinandersetzung mit Literatur und den Interessen der Berater. Die Unternehmen können sich nur aus der weit überwiegend positiv bis überschwänglich eingestellten Literatur und durch Gespräche mit Beratern informieren, die im Zweifel zuraten werden, weil ein lukratives Geschäft winkt.

In Studie 1 werden als mögliche Vorteile erwartet:

- von 47 %: bessere Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage,
- von 30 %: Erleichterung bei der Beschaffung von Fremdkapital,
- von 19 %: positive Effekte beim Rating,
- von 12 %: erleichterter Zugang zu nationalen und internationalen Kapitalmärkten,
- von 5 %: erleichterter Zugang zu alternativer Finanzierung (z.B. Mezzanine-Kapital),
- von 14 %: Vorteile im internationalen Wettbewerb,
- von 8 %: verbesserte Präsentation bei Kundenakquise,
- von 6 %: Hilfe bei der Suche nach ausländischen Partnern,
- von 13 %: Vorteile beim Verkauf des Unternehmens und
- von 22 %: Erleichterungen bei der internen und externen Berichterstattung.<sup>195</sup>

In der gleichen Studie werden als Nachteile erwartet:

- von 79 %: ein umfangreicher Umstellungs- und Folgeaufwand,
- von 48 %: hohe Komplexität (und häufige Änderungen),
- von 18 %: zu hohe Transparenz der Darstellung nach außen und
- von 11 %: andere Gründe – vor allem doppelte Rechnungslegung.<sup>196</sup>

---

<sup>195</sup> Ebenda, S. 28 f.

<sup>196</sup> Ebenda, S. 30 f. mit treffenden kurzen Kommentaren der Unternehmen.

Die zweite Studie fragt nicht direkt nach Vor- und Nachteilen der IFRS, sondern greift wichtige Spezifika der IFRS auf und bittet die Unternehmen, die mit der Übernahme des jeweiligen Spezifikums vermutlich verbundenen Nutzen und Kosten zu beurteilen. Als mögliche Urteile stehen meist die Einschätzungen „geringer“, „gleich“, „höher“ und „Beurteilung nicht möglich“ und ansonsten die Einschätzungen „kein(e) bis geringe(r)“, „mittel“, „hoch bis sehr hoch“ sowie „Beurteilung nicht möglich“ offen. Werden vereinfachend nur die jeweiligen Anteile der Beurteilungen „höher“ oder „hoch bis sehr hoch“ für die erwarteten Nutzen für externe Adressaten bzw. für unternehmensinterne Informations- und Steuerungszwecke einerseits und für die erwarteten Kosten andererseits verglichen, ergibt sich ein aufschlussreiches Bild: die prozentualen Zunahmen bei den Kosten übersteigen in den Urteilen seitens der Unternehmen fast ausnahmslos die Zunahmen bei den Nutzen. Die Ausnahmen sind durch Fettdruck gekennzeichnet. Die folgende Tabelle wertet alle Teilergebnisse der Studie aus, die die aufgeführten Angaben zu Nutzen und Kosten enthalten.<sup>197</sup>

IFRS-Spezifikum und Nr. der Abbildung in der Studie 2	Nutzen höher in %		Kosten höher in %
	extern	intern	
<b>Neubewertung von Sachanlagen bei Existenz von Marktpreisen (29)</b>	52	54	48
ditto bei Schätzungen eines Marktpreises (30)	23	20	58
Neubewertung von immateriellen Vermögenswerten (32)	36	31	64
Aktivierung von Entwicklungskosten (35)	41	36	58
komponentenweise statt einheitliche planmäßige Abschreibung (39)	19	27	74
Sonderbehandlung der „zum Verkauf stehenden Sachanlagen“ (40)	52	33	56
Bilanzierungspflicht für latente Steuern (41)	30	27	54
ditto, aber Beurteilung durch Personen mit guten bis sehr guten			

<sup>197</sup> Haller/Eierle/Beiersdorf (2007): S. 25 bis 45.

IFRS-Kenntnissen (45)	49	49	63
Gewinnrealisation nach Leistungsfortschritt (46)	51	53	68
Pensionsrückstellungen bei leistungsorientierten Versorgungsplänen (47)	35	29	51
dito, aber Beurteilung durch Personen mit guten bis sehr guten IFRS-Kenntnissen (48)	43	41	62
Pflicht zum Vollkostenansatz (51)	32	30	40
<b>Beschränkung der Bewertungsverfahren für RHB-Stoffe (52)</b>	19	13	14
Abzinsungspflicht für Rückstellungen (53)	25	18	53

Insgesamt bestätigen beide Studien übereinstimmend die große Zurückhaltung des Mittelstands sowohl gegenüber den „full IFRS“ als auch gegenüber den IFRS for SMEs, die sich für die IAS schon in einer Studie der Fachhochschule Gießen in Kooperation mit dem IHK-Verband Mittelhessen (FAZ 13.1.2003, S. 19) abgezeichnet hat.

#### 4. IFRS for SMEs – ein Beitrag zur Lösung der Probleme der KMU und der Handwerksbetriebe?

*These 2.3:*

*IFRS for SMEs wurden geschaffen, weil sich „full IFRS“ für KMU und Handwerksbetriebe nicht eignen. Dieser Mangel lässt sich aber keinesfalls dadurch beheben, dass man unter voller Aufrechterhaltung der Konzeption von „full IFRS“ nur die Regeln auf wenige Kernaussagen reduziert. Derart werden IFRS nicht an die völlig andersartigen Bedürfnisse der KMU angepasst. Auch der wahre Umfang des Regelwerks sinkt nur scheinbar, denn erst die „full IFRS“ machen Inhalt und Geist der in den IFRS for SMEs nur noch skizzierten Konzeption verständlich; „mandatory fallback“ ergibt sich bereits aus der Entscheidung, an dem sehr speziellen Konzept der „full IFRS“ festzuhalten. Vom IASB versprochene Verbesserungen existieren meist nicht oder benachteiligen die KMU: ihnen werden Wahlrechte vorenthalten, nachteilige Ausweisvarianten zur Pflicht erhoben oder Regeln mit Mängeln vorgegeben. Weil bei KMU Anhangangaben deutlich tiefere Einblicke gewähren, werden sie durch die in der Sache nur moderaten Reduktionen bei den „disclosures“ eher stärker als weniger belastet.*

*Begründung:*

#### 4.1. Vom IASB in Aussicht gestellte Erleichterungen durch IFRS for SMEs

Dem bereits angesprochenen Entwurf eines IFRS for SMEs, der die Basis der zweiten empirischen Untersuchung in Teil 3.6 dieses Beitrags bildete, ist inzwischen der endgültige Standard „IFRS for SMEs“ gefolgt – verabschiedet im Juni und publiziert im Juli 2009.<sup>198</sup> Der neue Standard soll eine Rechnungslegung begründen, die auf die besonderen Bedürfnisse der kleinen und mittelständischen Unternehmen zugeschnitten ist. Nach Ansicht des IASB galt das aus verschiedenen Gründen schon für den Entwurf vom Februar 2007.

- Er umfasste nur 254, statt inzwischen 2749 Seiten (IFRS 2009 ohne Glossary of Terms und Index).
- Er fasste die ansonsten über mehrere Standards verstreuten Vorgaben in einem Standard und in einer systematischen Ordnung zusammen.
- Er beschränkte sich auf die nach Ansicht des IASB für KMU relevanten Aspekte und Techniken.
- Endlich war schon der Entwurf nach dem Willen seiner Schöpfer so gefasst, dass ein Rückgriff auf „full IFRS“ – der sogenannte „mandatory fallback“ – nicht erforderlich wird.<sup>199</sup>

Der endgültige Standard erscheint dem IASB weiter verbessert:

- Er sei zu einem „stand-alone document“ weiterentwickelt worden, nicht zuletzt weil die Verweise auf „full IFRS“ eliminiert wurden.
- Er wurde vielfach auf „einfache“ Darstellungsweisen reduziert; als aufwendig angesehene Formen, Wahlrechte und Rückgriffsmöglichkeiten auf einzelne „full IFRS“ wurden beseitigt – letztere freilich nur bis auf IAS 39.
- Themen wie Anlagenveräußerungen und aufgegebene Geschäftsbereiche wurden eliminiert, Erläuterungspflichten reduziert und die Lasten aus der Notwendigkeit zur Aktualisierung des Standards gemildert.

Ob der neue Standard den gegenüber kapitalmarktorientierten Unternehmen andersartigen Anforderungen der KMU und Handwerksbetriebe entspricht, wird im Folgenden ebenso gewissenhaft zu prüfen sein, wie Wahrheitsgehalt und Hintergründe der Verbesserungen, die zusammen mit dem Entwurf des Standards und anlässlich der Veröffentlichungen der endgültigen Fassung in einem „Fact Sheet“ werbewirksam publiziert wurden.

---

<sup>198</sup> International Accounting Standards Board (2009a).

<sup>199</sup> So Pacter (2007): S. 330. Paul Pacter hat das Projekt IFRS for SMEs beim IASB verantwortlich geleitet.

#### **4.2. Ausrichtung der IFRS for SMEs auf die alte, für KMU und Handwerksbetriebe ungeeignete Konzeption**

Obwohl der IASB die Komplexität der „full IFRS“ und deren mangelnde Eignung für KMU kannte – denn sonst hätte er keine besonderen IFRS for SMEs geschaffen –, hat er sich nicht zu einem eigenständigen, abweichenden Ansatz für diesen neuen Standard entschließen können. Section 2 greift weiterhin kritiklos die These von der Primäraufgabe auf, einen weiten Kreis von Nutzern allgemein und nicht bedürfnisspezifisch zu informieren. Diese für kapitalmarktorientierte Unternehmen verständliche Sicht passt für KMU und Handwerksbetriebe in keiner Weise. Übernommen werden aber nicht nur dieser falsche Grundansatz, sondern auch weiterhin alle wesentlichen, daraus abgeleiteten Folgerungen für die Prinzipien und Grundregeln der Rechnungslegung. Maßgeblich für diese Weichenstellung war nach Aussage des Projektleiters IFRS for SMEs der Wunsch nach Einheitlichkeit in den grundlegenden Eigenschaften und nach Vergleichbarkeit der erzeugten Rechenwerke.<sup>200</sup> Das Resultat bringt er selber auf den Punkt: „Es ist nicht gerechtfertigt, von einem „eigenständigen Regelwerk oder Rahmenkonzept für SMEs“ zu sprechen“.<sup>201</sup> Mit der Behauptung des „stand-alone document“<sup>202</sup> seitens des IASB im Fact Sheet vom 9.7.2009 widerspricht der Board also der Ansicht des für das Projekt verantwortlichen Leiters. Im nachfolgenden Abschnitt werden zusätzliche Argumente genannt, die die Ansicht des Projektleiters stützen.

Dass die Grundkonzeption der IFRS sich nicht auf KMU übertragen lässt, wurde bereits im Detail nachgewiesen. KMU und Handwerksbetriebe haben keine anonymen Kapitalgeber auf Finanzmärkten, die standardisierter Information durch Jahresabschlüsse bedürfen. Insoweit zeugt der Kommentar des Projektleiters, wonach die IFRS for SMEs den Weg freimachen, Kapital auf internationalen und nationalen Märkten aufzunehmen,<sup>203</sup> von einer gewissen Unkenntnis der Finanzierungsprobleme der KMU und der Handwerksbetriebe – zumindest in Deutschland und in der aktuellen Situation. Diese kennen ihre Kapitalgeber und brauchen maßgeschneiderte Informationen für jeden wichtigen Stakeholder. Im Mittelpunkt möglicher Aufgaben des Jahresabschlusses steht bei KMU und Handwerksbetrieben auch nicht die Kapitalmarktinformation, sondern die Bemessung des ausschüttbaren und des steuerlichen Gewinns. Vielfach müssen sie sogar ihren Informationspflichten durch Vorlage der Steuerbilanz nachkommen.

---

<sup>200</sup> Vgl. ebenda, S. 328 f.

<sup>201</sup> Ebenda, S. 329.

<sup>202</sup> International Accounting Standard Board (2009b), S. 4.

<sup>203</sup> International Accounting Standard Board (2009c), S. 3.

Besonders ungeeignet ist die Übernahme der Grundkonzeption der „full IFRS“ in die IFRS for SMEs vor allem aus einem weiteren Grund. Sie richtet den Jahresabschluss nach IFRS völlig kompromisslos allein auf die für KMU irrelevante Informationsfunktion aus. Damit müssen gewaltige Ressourcen zunächst in eine für KMU und Handwerksbetriebe völlig ungeeignete Rechnungslegung sowie weitere Ressourcen in separate Ausschüttungssperribilanzen, Steuerbilanzen und – mangels Eignung der IFRS für Zwecke der Betriebssteuerung – Kostenrechnungen gesteckt werden. Den aus der Sicht von KMU und Handwerksbetrieben wünschenswerten „Multifunktionsbilanzen“, wie sie sich in Deutschland in Form der Einheitsbilanz verwirklichen ließen, stellen IFRS for SMEs wie ihre Vorbilder dagegen unüberwindliche Hindernisse in den Weg. Private Gremien als Schöpfer der Regeln und vielfältige Verstöße gegen das Gebot, den Erfolg weder unvollständig noch in Teilen doppelt zu erfassen, schließen eine Nutzung der daraus resultierenden Abschlüsse für Ausschüttungs- und Steuerbemessung aus.

Wie im Folgenden noch zu zeigen sein wird, lassen sich auch die im Detail vorgenommenen Modifikationen der IFRS for SMEs gegenüber den „full IFRS“ schwerlich mit dem Ziel der Anpassung an die besonderen Bedürfnisse der KMU und Handwerksbetriebe rechtfertigen. Andere Motive erklären das Geschehen weit überzeugender.

#### **4.3. Die Verdichtung des Regelwerks als Benachteiligung der KMU**

Die angelsächsischen Standards der Rechnungslegung begründen eigenständige Regeln und Prinzipien, die sich bewusst von bisher verbreiteten, aber als überholt angesehenen Traditionen lösen. Ihre Schöpfer verstehen sich als konsequente Reformer, die allenfalls vorübergehend im Interesse breiterer Akzeptanz Kompromisse schließen. Gestützt auf moderne Finanzierungstheorie – die freilich in den jüngsten Skandalen und Krisen ihren alten Glanz weitgehend verloren hat – wollen sie einer Rechnungslegung zur Steigerung der Markteffizienz zum Durchbruch verhelfen. Die völlige Umorientierung des Leitbildes für den Jahresabschluss von der Erfolgs- zur Vermögensdarstellung auf Basis eines erweiterten Vermögensverständnisses und einer laufend zeitnahen Bewertung zeugt von der Bereitschaft, den vom IASB als richtig eingeschätzten Theorien auch dann zu folgen, wenn dabei alte Tabus radikal gebrochen werden müssen.

Die zum Teil revolutionären Reformkonzeptionen des IASB müssen von einer großen Zahl von Rechnungslegern, Beratern und Prüfern in regelkonforme Jahresabschlüsse umgesetzt werden. Dazu bedarf es einer sowohl verständlichen als auch umfassenden Übermittlung der neuartigen und immer wieder verbesserten Prinzipien und Regeln. Dies gilt nicht zuletzt, weil mit der Revolution die bisherigen Regeln, Prinzipien und Traditionen als weitgehend unbrauchbar gelten, die Welt der Rechnungslegung also völlig neu begründet werden muss. Umfangreiche Standards mit fettgedruckten Prinzipien und mit Erläuterungen in Normal-

druck, mit Application Guidances, Basis for Conclusions, Appendices und Illustrative Examples reichen alleine noch nicht einmal aus, wie die Kommentare, die Zeitschriften für Internationale Rechnungslegung und die Fachbücher beweisen. Erst auf dieser Basis lässt sich die Konzeption aller IFRS verstehen, umsetzen, prüfen und mit dem geplanten Leben erfüllen. Wäre dies ohne die umfangreichen Darstellungen der „full IFRS“ möglich, könnten diese wie die IFRS for SMEs auf wenige Seiten verdichtet werden. Ausführlich gefasst wurden die „full IFRS“ folglich nur, weil der IASB dies mit Recht für erforderlich hielt. Ohne Rückgriff auf diese umfassenderen Darstellungen und Erläuterungen des spezifischen IFRS-Konzepts der Rechnungslegung lassen sich damit auch die IFRS for SMEs nicht umsetzen. Die Beseitigung der Verweise auf „full IFRS“, die sich im Entwurf für diesen Standard noch in vielen Sections fanden, ändert daher nur die Optik, nicht aber die enge Verbindung in der Sache und damit die Notwendigkeit, auf das gesamte Regelwerk der „full IFRS“ zurückzugreifen, um nach IFRS for SMEs Rechnung legen zu können. Im „Derivation table“ am Ende des Standards werden diese Zusammenhänge auch weiterhin bestätigt. IFRS for SMEs werden als „Extrakt“ des IASB-Frameworks und der „full IFRS“ bezeichnet, und jeder Section des neuen Standards werden die für das Verständnis maßgebenden Primärquellen zugeordnet.

Dabei führt der durch die Verdichtung des Regelwerks von 2749 auf jetzt 230 Seiten angestrebte Eindruck, eine kurze Regel sei eine einfache Regel, völlig in die Irre. Nicht durch Verdichtung, sondern nur durch radikale Vereinfachung und insbesondere den Verzicht auf die ohnehin fragwürdigen revolutionären Umwälzungen würden kurze IFRS for SMEs leichter umsetzbar. Solange der IASB hingegen glaubt, auf seine vielfältigen, revolutionären Neuerungen nicht verzichten zu können, muss er seine Vorstellungen ausführlich genug beschreiben und erläutern. Unternehmen kaufen sich freiwillig umfangreiche Kommentare, um Rechnungslegungsregeln ohne teure Beratung umsetzen zu können. Mit einem verständlichen, möglichst viele praktische Zweifelsfragen systematisch klärenden und verbindlichen, schwierige Beurteilungen dagegen zurückdrängenden Darstellung wäre gerade den KMU und den Handwerksbetrieben mehr gedient als mit einem „Regelkonzentrat“ nach dem Muster der IFRS for SMEs.<sup>204</sup>

Ganz analog ist auch der angebliche Vorteil, Reformen der IFRS for SMEs gemäß Preface 17 jeweils drei Jahre lang anzusammeln und dann gebündelt in den Standard einzuarbeiten, bloße Augenwischerei. Die zusätzlichen Lasten für die Rechnungslegung hängen in erster

---

<sup>204</sup> Genau in diesem Sinne stellen auch Winkeljohann/Morich (2009), S. 1634, die Frage in den Raum, „ob - anstatt eines eigenständigen IFRS for SME – die Einführung eines full IFRS mit deutlich reduzierten Angaben für den Anhang eine bessere Antwort auf die Bedürfnisse der Adressaten bei KMU darstellen würde.“



Linie vom Umfang und der Reichweite der Änderungen ab. Gerade für kleinere Unternehmen hat die Bündelung weniger Vor- als Nachteile. Sie erspart die permanente Suche, behindert aber eine gleichmäßige Verteilung der Arbeitsbelastung über die Zeit – und das ist für KMU und Handwerksbetriebe wichtig. In Wahrheit verbirgt sich hinter der Ankündigung von Reformen im Dreijahresrhythmus eine Drohung mit regelmäßiger Mehrbelastung.

#### 4.4. Als Vereinfachungen verkleidete Benachteiligungen der KMU

Das Fact Sheet des IASB anlässlich der Veröffentlichung des Standards IFRS for SMEs führt unter den Vereinfachungen Verbote einzelner, von „full IFRS“ gedeckter Darstellungsmöglichkeiten mit dem Hinweis auf, der IFRS for SMEs gewähre stattdessen „a more simplified method“.<sup>205</sup> An anderer Stelle freilich offenbart der Board sein Wissen um den bilanzpolitischen Wert von Wahlrechten insbesondere dann, wenn Alternativen eröffnet werden, mit deren Hilfe sich die Lage des Unternehmens vorteilhaft darstellen lässt. Der Board hebt nämlich das Recht, versicherungstechnische Gewinne und Verluste aus Altersversorgungszusagen (actuarial gains and losses) direkt unter Umgehung der GuV im Eigenkapital zu erfassen, als wichtige Verbesserung des endgültigen Standards gegenüber dem Entwurf hervor,<sup>206</sup> was zweifellos richtig ist. Das neue Recht beseitigt den früheren Zwang zur sofortigen Erfassung der vollen actuarial gains and losses in der GuV und schafft so nicht bloß einen Freiraum für Bilanzpolitik, sondern das auch in Form einer Möglichkeit, den Erfolg des Unternehmens vorteilhafter erscheinen zu lassen. Wenn daher umgekehrt durch IFRS for SMEs gegenüber „full IFRS“ Freiräume für Bilanzpolitik beseitigt oder potentiell vorteilhafte durch potentiell nachteilige Darstellungen ersetzt werden, verbirgt sich dahinter keine Vereinfachung, sondern eine Diskriminierung der KMU und der Handwerksbetriebe. Viele angebliche Vereinfachungen des IFRS for SMEs besitzen diese unschöne Eigenschaft:

- Auch wenn actuarial gains and losses gemäß dem endgültigen Standard unmittelbar in der GuV oder erfolgsneutral direkt im Eigenkapital erfasst werden dürfen, wird die dritte Möglichkeit zur zeitlich verzögerten Erfassung gemäß IAS 19.92 und .93 nicht gewährt, die ähnlich einer Abschreibung eine Verteilung der Belastung über die Zeit erlaubt.
- Ohne Rückgriff auf IAS 39 kennen die Sections 11 und 12 nur die erfolgswirksame Bewertung von Finanzinstrumenten zum fair value und die Bewertung zu fortgeführ-

---

<sup>205</sup> International Accounting Standards Board (2009b): S. 3.

<sup>206</sup> Ebenda, S. 6.

ten Anschaffungskosten; die Klasse der zur Veräußerung verfügbaren Finanzinstrumente mit der grundsätzlich erfolgsneutralen Bewertung zum fair value, die etwa in der aktuellen Finanzkrise große Vorteile bietet, bleibt verschlossen (IAS 39.55(b)).

- Nach Maßgabe von Section 15.9 dürfen Gemeinschaftsunternehmen – anders als gemäß IAS 31.30 – nicht mit Hilfe der Quotenkonsolidierung erfasst werden.
- Die Sections 17.15 und 18.18 lassen bei Sachanlagen und bei immateriellen Anlagen nur eine Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten zu. Besonders bei Sachanlagen kann eine Neubewertung zum Zeitwert vorteilhaft sein, zumal sie erfolgsneutral vorgenommen wird (IAS 16.31 und .39; IAS 38.75 und .85).
- Durch Section 16 wird die Bewertung der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien (investment property) sehr weitgehend auf die unmittelbar erfolgswirksame Bewertung eingeeengt, während IAS 40.30 ein explizites Wahlrecht zur Bewertung auch mit fortgeführten Anschaffungskosten gewährt. Sec. 16.7 schränkt die Bewertung zum fair value zwar scheinbar auf solche sachzielfremd genutzten Immobilien ein, die sich verlässlich zum fair value bewerten lassen, durch den Verweis auf Sec. 11.27 – 11.32 werden aber nicht nur Bewertungsverfahren zu verlässlichen Grundlagen der Fair-Value-Bestimmung erklärt, sondern auch Vermutungen vorgegeben, wonach sich bei Vermögen, das von Dritten erworben wurde, fair values normalerweise laufend ermitteln lassen. Die Behauptung des IASB im Fact Sheet, hier werde ein auf die Umstände abstellendes Wahlrecht gewährt,<sup>207</sup> entspricht daher letztlich nicht den Tatsachen.
- Sec. 19.23(a) schreibt im Gegensatz zum Impairment only des IAS 38.107 eine planmäßige Abschreibung des derivativen Geschäfts- oder Firmenwerts über 10 Jahre vor. Diese zwar in der Sache diskutable Behandlung des Goodwills muss als einschneidende Diskriminierung der KMU bezeichnet werden, denn der Verzicht auf die planmäßige Abschreibung war die hart erkämpfte Gegenleistung, welche die großen Kapitalgesellschaften für ihre Zustimmung zur Abschaffung erfolgsneutraler Verfahren der Kapitalkonsolidierung – der wirklichen Ursache für die Probleme – durchsetzen konnten.
- Sec. 18.14 verbietet die Aktivierung von Entwicklungsaufwendungen; er schreibt vielmehr deren sofortige erfolgswirksame Erfassung vor. IAS 38.57 dagegen verpflichtet zur Aktivierung der Entwicklungsaufwendungen, sobald die dort aufgeführten sechs Bedingungen sämtlich erfüllt sind. Der Regelungsunterschied wird spätestens

---

<sup>207</sup> Ebenda, S. 3 und S. 5.

dann zur Diskriminierung, wenn die Ansatzpflicht des IAS 38.57 als faktisches Ansatzwahlrecht<sup>208</sup> erkannt wird.

- Anders als IAS 23.8, der die Aktivierung der auf Beschaffung und Herstellung von Vermögensgegenständen anteilig entfallenden Fremdkapitalzinsen vorschreibt, verbietet Sec. 25.2 genau dieses Vorgehen. Er verlangt die sofortige erfolgswirksame Erfassung aller Fremdkapitalzinsen.

Aus der Sicht der Interessen der KMU und der Handwerksbetriebe ist auch die Streichung der „cross-references“ auf einzelne IAS eher negativ zu werten. Diese offensichtlich auf eine Vernichtung möglichst vieler Indizien für ein „mandatory fallback“ zielende Streichung nimmt den KMU und den Handwerksbetrieben die Möglichkeit, durch spezifische Regelkombination IFRS individuell stärker an ihre besonderen Bedürfnisse anzupassen, wie das künftig nur noch bei Finanzinstrumenten durch Option auf IAS 39 möglich ist.

#### **4.5. Unstimmigkeiten im Standard IFRS for SMEs und im zugehörigen Fact Sheet**

Die extreme Verdichtung des Regelwerks hat Ungereimtheiten entstehen lassen, die ein regelkonformes Verhalten zusätzlich erschweren. Obendrein entsprechen weitere im Fact Sheet des IASB vom 9.7.2009 aufgeführte Thesen nicht den Tatsachen, und beide Probleme hängen zum Teil zusammen.

- Wenn das Fact Sheet die Bereinigung der IFRS for SMEs um die Spezialvorschriften zu verkaufsbestimmten Anlagen lobend hervorhebt, so trifft das die Sachlage nicht wirklich, wofür Ungereimtheiten im Standard verantwortlich sein können. Gegenüber dem Entwurf gestrichen wurde die alte Section 36 „Discontinued Operations and Assets Held for Sale“. Tatsächlich aber haben Detailvorschriften zu diesen Problembereichen in anderen Teilen des endgültigen Standards überlebt. So sind zwar die diesbezüglichen Pflichtangaben innerhalb der Bilanz, nicht aber in der GuV und vor allem auch nicht für die Anhangangaben bereinigt worden. In der GuV müssen weiterhin zwei diesem Problem zuzurechnende Erfolgskomponenten (Sec. 5.5 (e), (i) und (ii)) ausgewiesen werden. Gesondert berichtet werden muss über die Einzelheiten aus diesem Bereich etwa nach Sec. 4.14, 14.14, 19.26 (c) und 32.11. Ohne Klärung des

---

<sup>208</sup> Vgl. Lüdenbach/Hoffmann (2008): § 13.29.

Problembereiches im Standard selbst lassen sich diese Pflichten nur durch einen jetzt faktisch erzwungenen Rückgriff auf „full IFRS“ erfüllen.

- Durch IFRS for SMEs sollen „various options“<sup>209</sup> bei der Behandlung öffentlicher Zuwendungen gemäß IAS 20 beschnitten werden, indem alle Zuwendungen entweder streng parallel zur Erfüllung der vorgegebenen Bedingungen oder – bei fehlenden Bedingungen – sofort erfolgswirksam erfasst werden (Sec. 24.4). In Sec. 24.5 wird zudem die Bewertung des zugewendeten Vermögens mit dem Zeitwert vorgeschrieben. Beide Forderungen sind nur vereinbar, wenn das geforderte „matching“ durch einen passiven Abgrenzungsposten ermöglicht wird. Genau solche Abgrenzungsposten im Sinne des „matching concept“ aber sind nach Sec. 2.45 von einem Ansatz ausgeschlossen. Die Anforderungen des IFRS for SMEs zur Behandlung von „Government Grants“ widersprechen also den „Concepts and Pervasive Principles“ des gleichen Standards.
- Geradezu peinlich wirken die Verweise im „Fact Sheet“ auf die eingeschränkte Bedeutung der Fair-Value-Bewertung bei IFRS for SMEs.<sup>210</sup> Der IASB kann die Zurückdrängung des fair value nicht überzeugend als Vorteil verkaufen, wenn er gleichzeitig trotz berechtigter Kritik starrsinnig an diesem hochproblematischen Wert festhält, weil ohne ihn sein fragwürdiges Konzept vermögensorientierter Bilanzierung in sich zusammenfällt. Obendrein gibt es diese eingeschränkte Bedeutung – abgesehen vom Verbot der Neubewertung – nicht. Biologische Vermögenswerte müssen nach Sec. 34.4 noch entschiedener mit dem fair value bewertet werden als bei „full IFRS“, denn der vergleichbare IAS 41.12 verweist selbst schon auf die Ausnahme als Folge fehlender Möglichkeiten zur verlässlichen Bestimmung von fair values. Auch werden nicht fast alle Finanzinstrumente nach Section 11 des IFRS for SMEs zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Soweit Anteile an Kapitalgesellschaften auf Märkten gehandelt werden oder auf anderer Grundlage verlässlich bewertet werden können, müssen sie ebenso zum Zeitwert bewertet werden wie eine durch IFRS for SMEs neu eingeführte, inhaltlich aber nur vage umrissene Klasse von Forderungen, die „financing transactions“ (Sec. 11.14 (a)).

#### 4.6. „substantially fewer disclosures“?

---

<sup>209</sup> International Accounting Standards Board (2009b): S. 3.

<sup>210</sup> Vgl. ebenda, S. 3 und 4.

Die Neuausrichtung des Jahresabschlusses durch die derzeit tonangebenden angelsächsischen Standardsetter wird von einer drastischen Ausweitung der Erläuterungspflichten durch „disclosures“ oder „notes“ begleitet, die am ehesten den deutschen Anhangangaben entsprechen. Die Fülle dieser Angabepflichten ist inzwischen fast unübersehbar, ihre bloße Darstellung füllt Bücher, und ihre Umsetzung durch die Unternehmen hat deren Geschäftsberichte explosionsartig anwachsen lassen. Vor diesem Hintergrund decken selbst „substantially fewer disclosures“<sup>211</sup> noch ein weites Feld möglicher Umfänge von Anhangangaben ab. Vom Umfang der Angabepflichten nach HGB jedenfalls bleiben sie Welten entfernt, denn Einzelkaufleute und Personenhandelsgesellschaften stellen keinen Anhang auf, und bei kleinen, ja sogar bei mittelgroßen oder großen Kapitalgesellschaften halten sich die Angabepflichten des HGB verglichen mit denen der „full IFRS“ oder der IFRS for SMEs in engen Grenzen; besonders kleine Kapitalgesellschaften werden durch §§ 288 Abs. 1 und 326 HGB entlastet (keine Angaben zu „related parties“ und zu GuV-Positionen etwa).

Entlastungen beim Umfang der Angabepflichten dürfen zudem nicht mit Einschränkungen bei der Gewährung von Einblicken für Dritte in das Geschäft des zur Offenlegung verpflichteten Unternehmens gleichgesetzt werden. Je kleiner und damit zwangsläufig auch je homogener ein Unternehmen ist, desto zielgenauer kann aus den Anhangangaben auf die realen Verhältnisse in den Unternehmen geschlossen werden. Genau aus diesem Grund hat der Gesetzgeber des BilMoG in der Begründung zum Regierungsentwurf auf eine „Existenzgefährdung“ für kleine und mittelgroße Unternehmen hingewiesen – in diesem Beitrag in Teil 3.2 näher ausgeführt. Gerade aus der Sicht von KMU und Handwerksbetrieben werden daher selbst ausgedünnte Angabepflichten regelmäßig deutlich mehr preisgeben als umfangreichere Pflichten bei großen Konzernen.

- Soweit Anhangangaben nicht unter der besonderen Section 8 Notes to the Financial Statements zusammengefasst werden, gründen die Angabepflichten auf Vorgaben über Notes oder Disclosures in den einzelnen Sektionen des IFRS for SMEs – und solche Vorgaben finden sich bis auf Sec. 1, 2 und 22 in allen Sektionen.
- Die Angabepflichten sind in vielen Fällen weit gefächert und ausgesprochen detailliert. Das gilt insbesondere für:
  - Sec. 10                    Accounting Policies, Estimates and Errors (10.13, .18 und .23),
  - Sec. 11 u. 12            Financial Instruments (11.39 – .48 und 12.26 – .29),
  - Sec. 16                    Investment Property (16.10 und .11),

---

<sup>211</sup> Ebenda, S. 3.

- Sec. 20 Leases (20.13, .16, .23, .30 und .35),
  - Sec. 21 Provisions and Contingencies (21.14 – .17),
  - Sec. 28 Employee Benefits (28.39 – .44),
  - Sec. 29 Income Tax (29.30 – .32),
  - Sec. 33 Related Party Disclosures (der ganze Abschnitt behandelt Angabepflichten) und
  - Sec. 34 Specialised Activities (Agriculture 34.7 und .10).
- Verschiedene Angabepflichten betreffen sehr sensible und gerade für den Schutz der Geschäftsmodelle von KMU und Handwerksbetrieben wichtige oder aus der Sicht der Privatsphäre der Gesellschafter potentiell heikle Sachverhalte. Anders als das HGB in § 286 kennen IFRS auch keine Ausnahmen von der Berichtspflicht zum Schutz höherer Interessen. Sensible Themen werden vor allem in Section 16 Investment Property, Section 18 Intangible Assets other than Goodwill mit der Offenlegung der Ausgaben für Forschung und Entwicklung, Section 29 Income Taxes und Section 33 Related Party Disclosures angesprochen. KMU und Handwerksbetriebe – aber auch Gesetzgeber, die mit IFRS for SMEs liebäugeln – sind daher gut beraten, die Angabepflichten genauestens zu analysieren, bevor sie sich in das Abenteuer einer Rechnungslegung nach IFRS stürzen.<sup>212</sup>

## 5. Ergebnis

Die Rechnungslegung nach IFRS ist für KMU und Handwerksbetriebe vollkommen ungeeignet. Dafür verantwortlich sind zunächst gravierende konzeptionelle Schwächen, die die Eignung der IFRS ganz grundsätzlich sowie über den Kreis von Mittelstand und Handwerk hinaus in Frage stellen. Das Ziel der Vermögensdarstellung in der Bilanz lässt sich in unserer unvollkommenen Welt noch nicht einmal näherungsweise realisieren, und auf synthetischem Wege gelingt das erst recht nicht. Unvermeidliche Ermessens- und Manipulationsspielräume größten Umfangs bei Ansatz und Bewertung bei gleichzeitiger Unfähigkeit, den individuellen

---

<sup>212</sup> Zu dem gleichen Ergebnis kommen bemerkenswerterweise auch Winkeljohann/Morich (2009): S. 1634.

Geschäftsmodellen der Unternehmen Rechnung zu tragen, sind ebenso die Folge wie der Verlust einer aussagefähigen Erfolgsgröße. Indem das neue Vermögenskonzept nur partiell verfolgt und in weiten Bereichen mit Regeln nach dem alten Ideal einer vorsichtigen Gewinnermittlung vermischt wird, gesteht auch der IASB im Grunde die Grenzen seines Ansatzes ein. Nicht zuletzt die Erfahrungen mit der Finanzkrise haben die Mängel des Konzepts deutlich in Erscheinung treten und die kritischen Stimmen anschwellen lassen.

Für KMU und Handwerk kommt hinzu, dass die alleinige Ausrichtung der IFRS auf die Kapitalmarktinformation ein Rechenwerk schafft, das den Bedürfnissen dieser Unternehmen nicht entspricht, ihnen durch zu weitgehende Offenlegung sogar schaden kann. Die Rechnungen aber, die wirklich benötigt werden, müssten wegen der Kompromisslosigkeit der IFRS zusätzlich unter weiteren Kosten erstellt werden, obwohl schon die Rechnungslegung nach IFRS selbst höhere Lasten aufbürdet. Für Personengesellschaften geradezu gefährlich sind die in idealer Weise auf die Interessen der Private Equity Branche ausgerichteten Vorstellungen vom Eigenkapital. Die auf die Bedürfnisse von KMU und Handwerksbetrieben angeblich besonders zugeschnittenen Standards entpuppen sich bei näherer Analyse der IFRS for SMEs als eine bis zur Unverständlichkeit verdichtete Kurzfassung, die sich ohne profunde Kenntnis der „full IFRS“ nicht umsetzen lässt. Vom IASB werbend herausgestellte Verbesserungen existieren vielfach nicht oder sie benachteiligen die KMU, indem wertvolle Wahlrechte vorenthalten, nachteilige Ausweisvarianten verbindlich vorgeschrieben und Regeln mit einigen Ungereimtheiten in die Welt gesetzt werden.

Befragungen zeigen erfreulicherweise, dass die Unternehmen im Mittelstand viele Schwächen der IFRS kennen oder spüren. Wer KMU und Handwerk vor den Gefahren der Rechnungslegung nach IFRS bewahren will, muss daher erfreulicherweise dort keine Widerstände brechen – er wird vermutlich viel Verständnis und Zustimmung finden.





### Teil III

## Der Rechtsrahmen für Rechnungslegungsvorschriften zu Lasten von nichtkapitalmarktorientierten KMU und Handwerksbetrieben

Joachim Kormann



## **Gliederung**

- 1. Der Gesetzesvorbehalt für Rechnungslegungsvorschriften nach nationalem Verfassungsrecht und primärem Gemeinschaftsrecht der EU**
- 2. Eignung und Zumutbarkeit als Grundvoraussetzungen für die rechtliche Gestaltungskraft von Rechnungslegungsnormen**
- 3. IAS/IFRS und IFRS for SMEs am Maßstab der Berufsfreiheit gem. Art. 12 Abs. 1 GG**
- 4. IAS/IFRS und IFRS for SMEs am Maßstab des Gleichheitsgrundsatzes gem. Art. 3 Abs. 1 GG**
- 5. IAS/IFRS oder IFRS for SMEs für nichtkapitalmarktorientierte KMU nach geltendem sekundärem Gemeinschaftsrecht?**
- 6. Künftiges Gemeinschaftsrecht: IAS/IFRS oder IFRS for SMEs für nichtkapitalmarktorientierte KMU am Maßstab primären Gemeinschaftsrechts**
- 7. Zur rechtspolitischen Dringlichkeit von Deregulierung und Vereinfachung der Rechnungslegungsvorschriften für KMU**



## 1. Der Gesetzesvorbehalt für Rechnungslegungsvorschriften nach nationalem Verfassungsrecht und primärem Gemeinschaftsrecht der EU

*These 3.1:*

*Internationale Standards der Rechnungslegung bedürfen der Umsetzung*

- *durch den nationalen Gesetzgeber in deutsches Recht oder*
- *durch den supranationalen Normsetzer in unmittelbar geltendes verpflichtendes Gemeinschaftsrecht der EU.*

*Begründung:*

1.1. Internationale Rechnungslegungsstandards wollen verbindlich festlegen, mit welchem konkreten Inhalt bzw. nach welchen konkreten Verfahren Unternehmen Rechnung zu legen haben. Sie machen damit verpflichtende Vorgaben, die direkter oder indirekter Durchsetzbarkeit (Erzwingung bzw. Knüpfung von Nachteilen an die Nichteinhaltung) bedürfen und hierauf angelegt sind. Solche Durchsetzbarkeit könnte theoretisch aus einer – auch konkludenten – freiwilligen Übereinkunft aller Beteiligten, also vor allem der betroffenen Unternehmen, etwa dem Beitritt zu einer Zertifizierungsgruppe o.ä. fließen. Dies scheidet hier ohne weiteres aus: Die Standards sind auf *generelle* Verbindlichkeit für alle angelegt, die Aufnahme beruflicher Tätigkeit kann auch nicht als derartige Beitrittserklärung missverstanden werden.

Somit bleibt nur Verpflichtung durch und Durchsetzbarkeit aufgrund Sanktion einer – den Betroffenen übergeordneten – Autorität. Eine nichtstaatliche, privat organisierte und zusammengesetzte Institution, wie es „Normen“-Gremien wie das IASB sind, ist weder dazu autorisiert noch wäre sie ohne weiteres durch hoheitliche Verleihung dazu autorisierbar<sup>213</sup>. Es bedarf jedenfalls der Ausübung hoheitlicher Gestaltungsmacht, Rechnungslegungs-„Verpflichtete“ zu definieren, ihnen Verpflichtungen aufzuerlegen, diese näher zu regeln und Konsequenzen aus ihrer Nichterfüllung zu ziehen oder auch nur anzudrohen. Solche Hoheitsmacht kann grundsätzlich nur staatlicher oder vom Staat abgeleiteter Natur sein. Nur er

---

<sup>213</sup> Vgl. Kormann / Klein, (De-)Regulierung für die Rechnungslegung mittelständischer Unternehmen, Teil 1 Abschnitt III. B. 4. und Teil 2 Abschnitt I. A. 2 m.w.N.

kann – legitimiert vom Staatsvolk<sup>214</sup> – solche Vorgaben setzen und durchsetzen. Dies ist völlig unabhängig davon, ob inhaltliche Konsequenzen der Rechnungslegungsvorschriften – wie bezüglich der Steuerbilanz – direkt für den staatlichen, hier fiskalischen Bereich eintreten können oder ob sie – wie bezüglich der Handelsbilanz – primär im Verhältnis zu ebenfalls privaten Rechtssubjekten (Mitgesellschafter, Gläubiger, Kunden, andere Unternehmen, Kapitalgeber etc.) entstehen dürften: Maßgebend ist nicht das Regelungsmotiv, sondern die Regelungswirkung von Rechnungslegungsvorschriften und -standards. Sollen diese verpflichten, autoritativ und durchsetzbar sein, bedarf es der Nutzung des *staatlichen* „Gewaltmonopols“ über seine Bürger<sup>215</sup>.

1.2 Des Weiteren bleibt es nach deutschem Verfassungsrecht angesichts damit verbundener Berührung der Grundrechte von Betroffenen (Art. 12 Abs. 1, Art.3 Abs. 1, evtl. auch Art. 14 Abs. 1 GG) im Rahmen der Gewaltenteilung der Legislative, also dem Parlament als formellem Gesetzgeber, vorbehalten, die Anwendung und Sanktion solcher Standards vorzugeben, d.h. anzuordnen oder – im Rahmen etwa zulässiger Übertragung seiner Befugnisse – allenfalls ganz oder teilweise ausdrücklich zu delegieren. Die Vorschreibung von Rechnungslegung überhaupt, ihres Inhalts, Umfangs, Verfahrens usw. gegenüber Unternehmen beschränkt deren eigenverantwortliche (Gestaltungs- und Unterlassungs-) Freiheit, greift damit in ihre Grundrechtssphäre ein und bedarf deshalb besonderer formeller<sup>216</sup> Rechtfertigung. Solche Akte sind durch die vom Volk in freien, gleichen, geheimen und unmittelbaren Wahlen bestimmten Parlamente als den Organen der Legislative zu verantworten. Zuständig und legitimiert im deutschen Bundesstaat (Art. 20 Abs. 1 GG) ist insoweit die Bundesebene, also der Bundestag, aufgrund der Kompetenznormen der Art. 74 Nr. 11 GG (Handelsbilanz) bzw. Art. 105 Abs. 2 i.V.m. 106 Abs. 3 S. 1, 108 Abs. 5 S.2 GG (Steuerbilanz), von denen der Bund hier vor allem durch die einschlägigen Vorschriften der §§ 238 ff. HGB und §§ 140 ff. AO sowie des EStG Gebrauch gemacht hat.

1.3 Eine Delegation der legislativen Befugnisse auf die Exekutive wäre nur im Rahmen des Art. 80 GG in bestimmtem Umfang statthaft. Daraus hervorgehende Verordnungsregelungen könnten Einzelheiten der Rechnungslegungsverpflichtungen im Rahmen der

---

<sup>214</sup> Vgl. Art. 20 Abs. 2 S. 1 GG „Alle Staatsgewalt geht vom Volke aus“.

<sup>215</sup> Insofern ist auch die Maßgeblichkeit der Handels- für die Steuerbilanz gem. § 5 Abs. 1 S. 1 EStG nicht etwa Kriterium dafür, ob die verpflichtende Vorkehrung von Rechnungslegungsvorschriften dem Staat vorbehalten ist.

<sup>216</sup> Und darüber hinaus auch besonderer materieller: hierzu Abschnitte 3. und 4.

vom Gesetzgeber selbst vorgegebenen und vorzugebenden Leitlinien konkretisieren. Dabei ist der numerus clausus der Delegatäre (Bundesregierung, Bundesminister, Landesregierungen) gem. Art. 80 Abs. 1 Satz 1 GG zu beachten.

Ein privates internationales Gremium wie das IAS-Board ist als Delegationsempfänger rechtlich schlechthin ausgeschlossen. Von ihm ausgehende Regelungen bedürfen, um Geltungskraft gegenüber den Rechnungslegungsverpflichteten zu entfalten, der staatlichen Übernahme durch Gesetz. Sie wiederum kann nur durch klare Rezeption solcher privater „Normen“ in den Willen des Gesetzgebers durch Einzelübernahme ihres Inhalts geschehen. Eine Globalverweisung für die verpflichtende Geltung der Gesamtstandards auch nur zu einem bestimmten Zeitpunkt erscheint als mit dem Rechtsstaatsprinzip (Wesentlichkeitsgrundsatz) und grundrechtlichen Garantien schwer vereinbar. Eine gar dynamische Verweisung durch Generalübernahme „jeweiliger“ Standards eines privaten Gremiums käme einer Übertragung von Gesetzgebungsbefugnissen gleich und wäre damit als Verstoß gegen prinzipiale Verfassungsnormen unstatthaft.

1.4 Auch bei internationaler Herkunft von Rechnungslegungsstandards, wie bei den IFRS etc. der Fall, bedarf es grundsätzlich der gesetzlichen Autorisierung durch den deutschen Gesetzgeber. Etwaige völkerrechtliche Vereinbarungen setzen Übernahme in deutsches Recht durch formelles Vertragsgesetz gem. Art. 59 Abs. 1 S. 1 GG voraus, um gegenüber den betroffenen Unternehmen als Rechnungslegungsverpflichteten rechtliche Wirkungen entfalten zu können. Solche Rezeption durch Vertragsgesetz ist an den gleichen Anforderungen wie jedes Gesetz zu messen, eine Globalübernahme internationaler Standards durch Verweisung könnte den Eintritt verpflichtender Wirkung gegenüber den Rechnungslegungspflichtigen nicht bewirken.

1.5 Kraft Einbindung Deutschlands in die Europäische Union und infolge deren Eigenschaft als supranationale Organisation mit eigenen Rechtsetzungsbefugnissen sind neben dem nationalen Gesetzgeber bzw. an seiner Stelle freilich auch die Legislativorgane der Gemeinschaft grundsätzlich in der Lage, unmittelbar auf die Staatsbürger der Mitgliedstaaten durchzugreifen, hier z.B. Rechnungslegungspflichten der Unternehmen zu begründen und näher zu regeln. Dies geschieht vor allem durch Verordnung gem. Art. 249 Abs. 1 und 2 EG, bedarf spezieller Ermächtigung durch primäres Gemeinschaftsrecht und setzt die Einhaltung der

Verfahrensvorschriften der Art. 250 - 252 EG sowie die inhaltliche Vereinbarkeit mit übergeordnetem primärem Gemeinschaftsrecht (z.B. Grundrechte, Grundfreiheiten, Verhältnismäßigkeitsprinzip) voraus. Derartige Verordnungen auf dem Gebiet der Rezeption übernationaler Rechnungslegungsstandards sind die IAS-Verordnung und die auf ihr beruhenden Übernahme- („Endorsement“-)Verordnungen für einzelne Standards<sup>217</sup>. Mit diesem Instrument können die Legislativorgane der supranationalen Gemeinschaft verbindliche Ge- und Verbote mit unmittelbarer Wirkung für die einzelnen Bürger oder Unternehmen aussprechen, ohne dass durch die Mitgliedstaaten eine Umsetzung in nationales Recht erforderlich wäre.

Zu unterscheiden davon ist das Verfahren der (bloßen) Vorgabe von Richtlinien, die grundsätzlich nur die Mitgliedstaaten verpflichten, für eine ordnungsgemäße Umsetzung in nationales Recht zu sorgen (zweistufiges Rechtsetzungsverfahren gem. Art. 249 Abs. 3 EG). Auch dies ist auf dem Gebiet der Rechnungslegung von Wirtschaftsunternehmen in weitem Umfang praktiziert – etwa durch die Vierte und Siebente EG-Richtlinie zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts von 1978 und 1983 samt ihrer nationalen Rezeption durch das deutsche BiRiLiG von 1985. Hier verwirklicht sich die normative Gestaltungskraft letztlich erst mit dem Legislativakt durch den nationalen Gesetzgeber.

## **2. Eignung und Zumutbarkeit als Grundvoraussetzungen für die rechtliche Gestaltungskraft von Rechnungslegungsnormen**

*These 3.2:*

*Die Regelwerke IAS/IFRS und IFRS for SMEs sind als rechtlich verbindliche Grundlage für die Rechnungslegung nichtkapitalmarktorientierter KMU nicht geeignet und für diese nicht zumutbar.*

*Begründung:*

2.1. Grundlegende Voraussetzung für die Vorkehrung von Rechnungslegungspflichten durch die EU oder den nationalen Gesetzgeber sind kraft übergeordneten Rechts (primäres Gemeinschaftsrecht/nationales Verfassungsrecht)<sup>218</sup> vor allem die Eignung der Regelwerke für

---

<sup>217</sup> Hierzu näher Kormann/Klein, a.a.O., Teil 1 Abschnitt II. B.

<sup>218</sup> Hierzu im Einzelnen nachfolgend Abschnitte 3., 4. und 6.



die vom Gesetzgeber verfolgten Zwecke und ihre Zumutbarkeit für die Betroffenen. Hier bestehen grundlegende Unterschiede zwischen Unternehmen – je nachdem, ob sie kapitalmarktorientiert sind oder nicht.

Für Unternehmen mit Kapitalmarktorientierung, deren Wertpapiere also mindestens in einem EU-Mitgliedstaat zum Handel in einem geregelten Markt zugelassen sind (vgl. Art. 4 IAS-Verordnung der EU) bzw. dies beantragt ist (vgl. § 264 HGB n.F.), stellen sich naturgemäß besondere Anforderungen an die Rechnungslegung. Dies betrifft vor allem den erhöhten Informationsbedarf, der für Anleger entsteht und der sich angesichts der Internationalität der Kapitalmärkte (und der Tätigkeit solcher Unternehmen) erhöht und nach Vergleichbarkeit – letztlich Systemeinheitlichkeit – des Informationsmaterials, also vor allem der Rechnungslegungsabschlüsse, ruft.

Rechnungslegung durch nichtkapitalmarktorientierte KMU andererseits verfolgt mehrere Ziele, die zwischen Handels- und Steuerbilanz differieren mögen, aber in der HGB-/AO-Bilanzierung auf tragfähigem Boden stehen, zu vielfältigen Abstimmungen und Kompromissen gefunden haben und ein in sich geschlossenes System darstellen. Gegenüber der auch hier durchaus geltenden Informationsfunktion (vgl. etwa § 264 Abs. 2 HGB), die allerdings nicht speziell nur Zwecke des Kapitalanlegers umfasst, sondern auch der Eigeninformation des Unternehmers<sup>219</sup> sowie mit dem Unternehmen sonst in Verbindung stehender oder kommender Personen, treten andere Ziele in den Vordergrund. Dies sind etwa genereller Gläubigerschutz, Ausschüttungsbemessung, Unternehmenserhaltung durch Kapitalerhaltung<sup>220</sup>, nicht zuletzt Steuerbemessung aufgrund der Maßgeblichkeit gem. § 5 Abs. 1 S. 1 EStG.

2.2 IFRS – ebenso die jetzt veröffentlichten IFRS for SMEs – weichen in der grundlegenden Zielsetzung so gravierend davon ab, dass kaum eine Schnittmenge gegenseitiger Verträglichkeit übrig bleibt. Sie haben sich Prämissen gesetzt und Obersätze gegeben, die für nichtkapitalmarktorientierte KMU im Wesentlichen unbrauchbar sind. Diese Divergenz des Ziels schlägt naturgemäß und zwingend auf die einzelnen Inhalte vieler Standards durch. Insgesamt gesehen kann die notwendige Kompatibilität nicht bejaht werden, besteht teilweise sogar Gegensätzlichkeit. Das Ziel der Information internationaler Anleger gewinnt – ausgehend von unterstellter internationaler Tätigkeit des betroffenen Unternehmens sowohl in der all-

---

<sup>219</sup> Einschließlich in Verbindung mit der betrieblichen Kostenrechnung.

<sup>220</sup> Vgl. Baumbach / Hopt, Rdrrn. 10 ff. vor §§ 238 ff. HGB m.w.N.; Kirsch (2008) ,71/72.

gemeinen geschäftlichen Betätigung wie in der Kapitalbeschaffung – ein derartiges Übergewicht, es werden die Interessen dieser Anleger derart hoch gewichtet, dass von den anderen Funktionen der Rechnungslegung nur noch sehr wenig – zu wenig – übrig bleibt. Vor allem die Interessen dieser durch die anderen Ziele der Rechnungslegung zu schützenden Beteiligten einschließlich des Unternehmers selbst sowie des Fiskus treten völlig in den Hintergrund.

So sind, um nur einige besonders gravierende Aspekte und Beispiele aus den Full-IFRS zu nennen<sup>221</sup>,

- die weitgehend geforderte Bewertung zum „fair value“ für mittelständische Substanzerhaltung und Unternehmensstabilität nicht geeignet, zudem für die Ausschüttungsbemessung unbrauchbar, insgesamt ein gefährliches Risiko für Unternehmenssubstanz und Gläubigerschutz,
- diese Regeln als Grundlage für eine darauf aufbauende Ertragsteuerbemessung schlechthin untauglich, was letztlich eine doppelte Rechnungslegung erzwingt,
- die umfänglichen und intensiven aus Anlegersicht vielleicht wünschenswerten Angaben für die notwendigen unternehmerischen Entscheidungen in einen Mittelstandsbetrieb von allenfalls peripherem Wert, diese wichtige Funktion einer Rechnungslegung gerade für inhabergeführte KMU im Ergebnis trotz größten Aufwands im Wesentlichen vernachlässigt,
- die IFRS-Vorstellungen, -Festlegungen und -Bewertungen von Eigenkapital für nichtkapitalmarktorientierte, inhabergeführte KMU völlig indiskutabel.

Die jetzt vorgelegten endgültigen IFRS for SMEs bemühen sich zwar äußerlich um einige Vereinfachungen und eher formale Anpassungen an die Bedürfnisse von KMU. Auch sie bleiben aber der bisherigen Konzeption verpflichtet und sind damit für nichtkapitalmarktorientierte KMU unbrauchbar<sup>222</sup>. Zum Teil ausdrücklich, zum Teil entgegen ihrer Grundaussage in sections 1 und 2 stellen die IFRS for SMEs inhaltlich gerade *nicht* auf die spezifischen nutzerbezogenen Informationsbedürfnisse ab, die bei nichtkapitalmarktorientierten Unternehmen im Vordergrund zu stehen haben: Ausschüttung, Steuerbemessung, allgemeiner Gläubigerschutz, Hilfe für betriebliche Kosten- und Organisationsentscheidungen. Stattdessen wird im Interesse der Einheitlichkeit und Vergleichbarkeit der Rechenwerke IFRS und IFRS for SMEs ein Rahmenkonzept beibehalten bzw. übernommen, das letztlich nur dem anony-

---

<sup>221</sup> Hierzu und zu vielen anderen grundlegend und eingehend Schildbach, in diesem Band, Teil II, passim.

<sup>222</sup> Siehe näher Schildbach, a.a.O., These 2.3 und Abschnitt 4.2.

men Kapitalgeber taugt, also für seine Brauchbarkeit gerade Kapitalmarktorientierung des Unternehmens voraussetzt. Entscheidend sind tatsächliche Ausrichtung und faktischer Gehalt eines Rechnungslegungssystems. Die Behauptung allein, es orientiere sich nicht (primär) am Kapitalmarkt, bleibt irrelevant, sofern und solange sie nicht in die Tat umgesetzt ist – und genau dies fehlt bei den IFRS for SMEs.

2.3 Hinzu kommt, dass eine Anwendung der IFRS-Standards nach deren Umfang und Komplexität für mittelständische Unternehmen vom finanziellen, personellen und organisatorischen Aufwand her ebenso unzumutbar ist wie wegen der – legitime Geschäftsgeheimnisse von KMU allzu stark tangierenden – Öffnung von Unternehmensdaten für Dritte.

Allein der Umfang der Regelwerke (IFRS: ca. 2.500 Seiten, IFRS for SMEs immerhin 230 Seiten) spricht für sich. Zudem ist in der Praxis trotz formaler angeblicher Vermeidung des „mandatory fallback“ zu Verständnis und Anwendung der IFRS for SMEs ein vielfacher Rückgriff auf die Full-IFRS unabdingbar<sup>223</sup>. Ohne professionelle Hilfe von dritter Seite sind solche Anforderungen durch KMU nicht zu erfüllen. Schon das Verständnis der vielfach komplexen Standards ist einem mittelständischen Unternehmen, das sich keine eigenen Mitarbeiterstäbe von Controllern, Wirtschaftsprüfern usw. leisten kann, nicht zu vermitteln. Es entsteht erheblicher Kosten-, Organisations- und Personalaufwand, der bei einem KMU im Verhältnis sehr viel stärker ins Gewicht fällt als bei einem Großkonzern, ein Aufwand, dem weder ein Nutzen für das Unternehmen noch überhaupt ein größerer Nutzen für Dritte gegenübersteht: Mangels Kapitalmarktorientierung ist die Interessensphäre der „Anleger“ unreal und illusionär, diese sind nicht vorhanden, können nicht vorhanden sein. Eine in Zumutbarkeitsfragen stets gebotene Interessenabwägung sieht sich einer Waage mit nur einer belasteten Waagschale gegenüber, kann sich demgemäß nur in diese Richtung, also zugunsten der KMU, bewegen.

Über völlig fehlenden Nutzen für Unternehmen und Dritte und über wesentlich erhöhten Aufwand des Unternehmens hinaus ist ein weiteres besonderes Problem des Mittelstandes zu beachten: Verstärkte Publizität bedeutet für KMU stets auch erhöhtes Wettbewerbsrisiko. Daten aus der Rechnungslegung eines KMU verraten, wenn sie nach Rechnungslegungsstandards wie IFRS aufbereitet sind, sehr viel mehr, als dies bei Großunternehmen der Fall sein könnte. Die Sorge, dass dann auf getroffene oder beabsichtigte unternehmerische Entscheidungen oder bestehende technische, wirtschaftliche oder finanzielle Situationen des

---

<sup>223</sup> Dazu näher Schildbach, a.a.O., Abschnitt 4.3.

KMU zurückgeschlossen, dies im Wettbewerb oder auf sonstige Weise von Dritten unlauter ausgenutzt und damit letztlich sogar Erfolg und Bestand des Unternehmens gefährdet werden könnten, ist weit verbreitet, und sie ist nicht von der Hand zu weisen. Dies ohne erkennbaren Gegenwert oder auch nur möglichen Nutzen zu riskieren, wäre widersinnig, es auf Verlangen tun zu müssen, wäre unzumutbar.

Dabei bestehen keine so wesentlichen Unterschiede zugunsten der Rechnungslegungspflichtigen zwischen Full-IFRS und IFRS for SMEs, als dass für diese eine andere Beurteilung angemessen oder auch nur vertretbar erschiene. Auch insoweit kann auf die eingehende Darstellung von Schildbach<sup>224</sup> Bezug genommen werden. Vor allem ergibt sich aus den dortigen Ausführungen sehr klar, dass eine sinnvolle Anwendung der IFRS for SMEs die intime Kenntnis der Full-IFRS faktisch voraussetzen würde. Hier von „Vereinfachung“ zu reden, spräche diesem Begriff Hohn.

2.4 Auch der deutsche Gesetzgeber sieht dies wohl grundsätzlich so: Immerhin ist in der Amtlichen Begründung der Bundesregierung zum Entwurf des jetzt in Kraft getretenen BilMoG<sup>225</sup>, das einen anderen Weg befürwortet, eben den der Beibehaltung und Modernisierung der HGB-Rechnungslegung, wörtlich als Ziel gesetzt: „...das bewährte HGB-Bilanzrecht zu einer dauerhaften und im Verhältnis zu den internationalen Rechnungslegungsstandards vollwertigen, aber kostengünstigeren und einfacheren Alternative weiterzuentwickeln.“<sup>226</sup> Ferner wird zu IFRS einschließlich des damaligen Entwurfs von IFRS for SMEs dort ausgeführt: „... angesichts seiner Komplexität und Regelungsdichte nicht geeignet, den Bedürfnissen kleiner und mittlerer Unternehmen nach einer informativen, aber auf das erforderliche Maß beschränkten Rechnungslegung in ausreichender Weise Rechnung zu tragen.“ Im Ergebnis wird das Urteil gefällt<sup>227</sup> „... aus Kostengründen nicht zuzumuten, von der etablierten, einfachen und kostengünstigen handelsrechtlichen Rechnungslegung auf die IFRS überzugehen... Damit bringt der Übergang auf die IFRS nicht nur keinen zusätzlichen Nutzen, sondern es besteht vielmehr sogar die Gefahr, dass aufgrund des Detaillierungsgrades der IFRS wettbewerbsrelevante Daten preisgegeben werden müssen. Dies mag für kapitalmarktorientierte Unternehmen erforderlich und für diversifizierte und international tätige große, nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen hinnehmbar sein, kann aber für kleine und mittelgroße

---

<sup>224</sup> In diesem Band, a.a.O., Abschnitte 4.2 und 4.3.

<sup>225</sup> Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG – vom 28.5.2009 BGBl. I S. 1102.

<sup>226</sup> BT-Drucksache 16/10067 vom 30.7.2008 – Vorblatt, Abschnitt A.

<sup>227</sup> A.a.O., Begründung A. Allgemeiner Teil, Abschnitt II. 2, S. 33 rechte Spalte.

Unternehmen zu einer Existenzgefährdung führen.“ Diese Auffassung, wenn auch nicht unmittelbar des Gesetzgebers (Bundestag / Bundesrat), so doch des Gesetzesinitiators (Bundesregierung), nimmt zwar nicht an der Geltungskraft des Gesetzes teil, zeigt jedoch – auch durch das Nachfolgen der gesetzgebenden Körperschaften Bundestag und Bundesrat auf diesem vorgeschlagenen Weg – klar die maßgebenden Tendenzen auf und bestätigt erfreulich deutlich die hier vertretene kritische Auffassung. Sie bleibt in ihrer Grundaussage auch für die jetzt veröffentlichten endgültigen IFRS for SMEs vom Juli 2009 gültig.

Ähnlich klar äußert sich das Europäische Parlament – immerhin ein ganz maßgebliches Gesetzgebungsorgan, sofern sich die Frage nach Statthaftigkeit und Nützlichkeit einer Installation von IFRS for SMEs oder ähnlichen internationalen Standards ins europäische Gemeinschaftsrecht über die IAS-Verordnung hinaus stellen sollte. In der Entschließung zur sogenannten „Radwan-Initiative“<sup>228</sup> hat das EP neben erheblichen Beanstandungen der Legitimation und zum Teil der Arbeitsweise der betreffenden privaten Normsetzungsgremien auch sehr prinzipielle Zweifel an der Sinnhaftigkeit der damals diskutierten Entwürfe und darüber hinaus an dem Verfahren zu deren Weiterentwicklung vorgebracht. So wird u.a. auf die bei KMU weit verbreitete Auffassung hingewiesen, die IFRS for SMEs seien viel zu kompliziert und verwiesen vielfach auf die vollständigen IFRS<sup>229</sup>. Das EP vertritt ausdrücklich selbst die „Auffassung, dass die Anhangpflichten zu umfassend sind und der dafür notwendige Arbeitsaufwand im Vergleich zur Informationspflicht hinsichtlich der daraus entstehenden Vorteile unverhältnismäßig ist.“<sup>230</sup> Es sieht einen „umfangreichen Bedarf für eine Vereinfachung der Maßnahmen in den Bereichen Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung für KMU“<sup>231</sup> und weist darauf hin, dass politisches Mandat des IASB und gemeinschaftliches Durchsetzungsverfahren sich *nicht* auf die Ausarbeitung bzw. Durchsetzung von IFRS for SMEs für nichtkapitalmarktorientierte Unternehmen beziehen.<sup>232</sup> Schließlich fordert das EP auch<sup>233</sup> eine genaue Analyse der Anwenderbedürfnisse, an die die Rechnungslegungs-Erfordernisse für KMU angepasst werden müssten. Es kritisiert deutlich die fehlende Berücksichtigung, dass Adressaten der damals im Entwurf vorgeschlagen IFRS for SMEs nicht „anonyme In-

---

<sup>228</sup> Entschließung des Europäischen Parlaments vom 24. April 2008 zu den Internationalen Rechnungslegungsstandards (IFRS) und der Leitung des „International Accounting Standards Board“ (IASB) (2006/2248(INI))

<sup>229</sup> Vgl. Ziffer 36 Halbsatz 1 der Entschließung. Den Beanstandungen des EP in Ziffer 36 Hs. 1 und 2 der Entschließung versucht das IASB immerhin in der jetzt veröffentlichten endgültigen Fassung der IFRS for SMEs formal Rechnung zu tragen – freilich ohne Änderung der Grundkonzeption und praktisch ohne gravierende Änderung der Sachlage.

<sup>230</sup> Ziffer 36 Halbsatz 2 der Entschließung.

<sup>231</sup> Ziffer 48 der Entschließung.

<sup>232</sup> Ziffer 38 der Entschließung.

<sup>233</sup> Vgl. Ziffer 42 der Entschließung.

vestoren“, sondern „im Wesentlichen persönliche Teilhaber, Kreditgeber, Geschäftspartner und Beschäftigte“ seien.<sup>234</sup> Es legt damit insgesamt den Finger genau auf den wunden Punkt solcher (ausdrücklich oder faktisch) kapitalmarktbezogener Standards, die nur der Information von internationalen Kapitalanlegern dienen, alle anderen mindestens ebenso wichtigen, ja bei nichtkapitalmarktorientierten KMU *einzig* zu erfüllenden Funktionen einer Rechnungslegung jedoch grundlegend verfehlen.

### **3. IAS/IFRS und IFRS for SMEs am Maßstab der Berufsfreiheit gem. Art. 12 Abs. 1 GG**

*These 3.3:*

*Die verpflichtende Vorkehrung der IAS/IFRS oder IFRS for SMEs durch den deutschen Gesetzgeber wäre deshalb gegenüber nichtkapitalmarktorientierten KMU mit Art. 12 Abs. 1 GG nicht vereinbar.*

*Begründung:*

3.1 Die verpflichtende Auferlegung von Rechnungslegung durch staatliches Gebot ist ein Eingriff in die Berufsfreiheit des Art. 12 Abs. 1 GG. Ergänzend heranzuziehen – und damit bei etwa gebotener Abwägung mit zu gewichten – sind in Einzelfällen wohl auch das Eigentumsgrundrecht gem. Art. 14 Abs.1 GG und das vom Bundesverfassungsgericht entwickelte Grundrecht auf „informationelle Selbstbestimmung“ aus Art. 2 Abs. 1 GG<sup>235</sup>, letzteres z.B. gegenüber gesetzlichen Publizitätsanforderungen zumal an inhabergeführte KMU. In der Abgrenzung zwischen Eigentum und Berufsfreiheit schützt nach der Faustformel des Bundesverfassungsgerichts Art. 14 das Erworbene, Art. 12 den Erwerb<sup>236</sup>. Der Schwerpunkt des Eingriffs bei Rechnungslegungspflichten liegt hier somit im Schutzbereich des Art. 12 GG.<sup>237</sup> Die Art und Weise der beruflichen Betätigung wird verbindlich näher geregelt, die Ausübungsfreiheit ist tangiert. Der Unternehmer muss kraft staatlicher Hoheitsgewalt in dadurch näher bestimmter Art, Tiefe und zeitlicher Frequenz Daten seines Unternehmens erheben, zusammenstellen und dem Staat, bestimmten Gruppen von interessierten Dritten, zum Teil

<sup>234</sup> So in Ziffer 46 der Entschließung.

<sup>235</sup> St. RSpr. seit BVerfGE 65,1/41 f.; vgl. auch Sodan, Rdnr. 6 zu Art. 2 GG.

<sup>236</sup> BVerfGE 30, 292/333; ähnlich BVerfGE 84, 133/157; 85, 360/385; 102 26/40.

<sup>237</sup> Vgl. näher Kormann/Klein, a. a. O., Einleitung zu Teil 2.

auch der Öffentlichkeit generell zugänglich machen. Unterlässt er dies, macht er es inkorrekt, d.h. unvollständig oder unrichtig, so drohen ihm – wiederum durch staatliche Regelung so festgelegt – Erzwingung, Nachteile und / oder sonstige Sanktionen. Ob die staatliche Rechnungslegungsvorkehrung (wie bei der Steuerbilanz) dem Fiskus selbst dient oder (wie bei der Handelsbilanz) neben öffentlichen Interessen auch oder sogar primär die Interessen Dritter im Auge hat, spielt dabei, wie gesagt, keine Rolle: Über die Qualifizierung als Grundrechtseingriff entscheidet die Natur, nicht der Zweck der staatlichen Aktion. Dieser Eingriff ist hier verpflichtend, unter Umständen sogar bewehrt, und regelt unmittelbar die berufliche Betätigung der Rechnungslegungsverpflichteten, seien es nun Einzelunternehmen, Personengesellschaften oder Kapitalgesellschaften.<sup>238</sup>

3.2. Bedeutsam ist der Zweck der Regelung freilich für die – notwendige – *Rechtfertigung* des gesetzgeberischen Handelns. Die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts setzt, sollen Eingriffe in die Berufsausübung rechtfertigbar sein, neben Grundlage in bzw. aufgrund (formellem) Gesetz das Vorliegen hinreichender Gründe des Allgemeinwohls voraus, zu deren Verfolgung und Erreichung nach dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit die betreffenden Maßnahmen geeignet, erforderlich und bei Abwägung dem Betroffenen gegenüber zumutbar sind.<sup>239</sup>

3.3 An all diesen Prämissen würde es hier mangeln, wollte der deutsche Gesetzgeber KMU, die nichtkapitalmarktorientiert sind, die Anwendung der IFRS, der IFRS for SMEs oder ähnlicher letztlich auf Kapitalmarktorientierung basierender Standards oder Grundsätze auferlegen. Ihnen dies *verpflichtend* vorzuschreiben, wäre Verfassungsverstoß und Grund für eine Beanstandung durch das Bundesverfassungsgericht z.B. aufgrund einer Richtervorlage oder Verfassungsbeschwerde.

Die Anwendung und damit die evtl. gesetzliche Anordnung der IFRS wie der IFRS for SMEs für nichtkapitalmarktorientierte KMU erweist sich, wie zu These 3.2 dargelegt, weder als sinnvoll („geeignet“) noch gar als notwendig. Im Gegenteil steht die Auferlegung ihnen gegenüber angesichts des damit für sie verbundenen Aufwands zu einem denkbaren Nutzen für sie oder Dritte in einem krassen Missverhältnis. Sie würde darüber hinaus zu einer eben-

---

<sup>238</sup> Vgl. zur insoweit gegebenen Grundrechtsfähigkeit auch von Personen- und Kapitalgesellschaften Art. 19 Abs. 3 GG und Sodan, Rdnr. 15 zu Art. 19 GG, Rdnr. 9 zu Art. 12 GG m. w. N., sowie Maunz/Dürig/Schulz, Rdnr. 106 zu Art. 12 GG.

<sup>239</sup> Sog. Stufentheorie; ständige Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts seit BVerfGE 7, 377/402.

so belastenden wie – infolge fehlender Kapitalmarktorientierung überhaupt nicht angemessenen – Offenlegung von wettbewerbssensiblen Daten auch gegenüber Konkurrenten führen. Dies alles zwingt zur Konsequenz, für solche KMU ein Regelwerk vorzusehen, das den verfassungsrechtlichen Anforderungen genügt, eben gerade ein anderes Reglement, als es die primär an Internationalität, Kapitalmarktbedürfnissen und Großunternehmen orientierten, einseitig auf Publizität und Anlegerinteressen ausgerichteten IFRS oder IFRS for SMEs zur Verfügung stellen. An verfassungsrechtlichen Vorgaben des Art. 12 Abs. 1 GG gemessen, vermögen diese Normenwerke in keiner Weise zu bestehen. Sie sind für nichtkapitalmarktorientierte KMU schlicht nicht brauchbar:

- Ihre Hauptmotive, der internationale Anlegerschutz und - vor allem bei IFRS – die Öffnung und die Erhaltung der Funktionsfähigkeit der internationalen Kapitalmärkte treffen auf nichtkapitalmarktorientierte KMU überhaupt nicht zu. Damit fehlt für deren Einbeziehung in derartige Regelungen schon das öffentliche Interesse überhaupt; hinreichende Gründe des Allgemeinwohls sind insoweit nicht gegeben.
- Auch für etwa mitverfolgte Nebenzwecke ist die Anwendung derartiger internationaler Standards auf KMU weder geeignet noch notwendig. Das bestehende, besser ausgewogene System der HGB-Rechnungslegung und darauf aufbauender Ertragsteuerregelungen erscheint weitaus vorzugswürdiger und den möglichen und statthaften Zwecken der staatlichen Vorkehrung von Rechnungslegung wesentlich angemessener.
- Schließlich ergibt auch die gebotene Abwägung zwischen allgemeinem Nutzen und speziellen Lasten für den Rechnungslegungspflichtigen ein zu deutliches Übergewicht für letztere, als dass Zumutbarkeit solcher Regelung für die Betroffenen trotz aller dem Gesetzgeber hier sicher zuzugestehender Beurteilungsspielräume und Entscheidungsprärogativen sich noch bejahen ließe. Messbarer Nutzen ist mangels Kapitalmarktorientierung der Betroffenen hier weder für sie noch für Dritte ersichtlich. Die Lasten sind durch Kosten, Arbeitsbelastung, organisatorische Probleme ungewöhnlich hoch, können darüber hinaus durch unangemessen tiefe Offenlegungsbedürfnisse konkret für das KMU die Konkurrenzsituation maßgeblich negativ beeinflussen, im Extremfall sogar existenzbedrohend werden.

Was dem Gesetzgeber unbenommen bleibt, ist, den nichtkapitalmarktorientierten KMU anstatt einer grundsätzlich angemessenen *anderen* Art und Weise der Rechnungslegung *auch*,



also nur wahlweise solche Wege zu eröffnen. Wenn dies nur alternativ, nicht obligatorisch erfolgt, wie z. B. in § 315 Abs. 3 HGB aufgrund des in Art. 5 lit. b) IAS-Verordnung<sup>240</sup> aufgezeigten Weges, bleibt es verfassungsrechtlich wohl statthaft: Mangels rechtlicher oder auch nur faktischer Verbindlichkeit ist ein Grundrechtseingriff dann nicht gegeben. Davon unberührt bliebe freilich der Vorwurf rechts*politischer* Fehlleistung an einen Gesetzgeber, wenn er für seinen Zweck offensichtlich unbrauchbare Wege auch nur wahlweise den Rechtssubjekten zur Verfügung stellt.

#### **4. IAS/IFRS und IFRS for SMEs am Maßstab des Gleichheitsgrundsatzes gem. Art. 3 Abs. 1 GG**

*These 3.4:*

*Die verpflichtende Vorkehrung der IAS/IFRS oder IFRS for SMEs durch den deutschen Gesetzgeber gegenüber nichtkapitalmarktorientierten KMU würde auch gegen Art. 3 Abs. 1 GG verstoßen.*

*Begründung:*

4.1 Art. 3 Abs. 1 GG verbietet, „wesentlich Gleiches willkürlich ungleich“ und „wesentlich Ungleiches willkürlich gleich zu behandeln“<sup>241</sup>. Wo in diesem zweiten Fall exakt die Grenze zu einem Verstoß gegen Art. 3 Abs. 1 GG liegt, wann also eine „willkürliche“ Gleichbehandlung unterschiedlicher Sachverhalte gegeben wäre, ist generell nicht ganz einfach festzulegen. Dem Gesetzgeber steht es zu, Typen, Gruppen, Klassen für Regelungsabstufungen, Regelungsgrenzen und Regelungsdivergenzen zu bilden. Er muss und kann nicht „maximale Gerechtigkeit“ herstellen, sondern hat die unterschiedlichsten Einzelfälle in abstrakte Gesetzesbestimmungen zu fassen und muss deshalb Unschärfen an den Rändern in Kauf nehmen und vielleicht im konkreten Einzelfall nicht ohne weiteres einsehbare Grenzzentscheidungen treffen. Dies schließt die gesetzgeberische Typenbildung als Grundlage für Grenzziehungen ein und schafft einen besonders weiten Gestaltungsspielraum der Legislative, der in durchaus unterschiedlicher, auch sehr weit divergenter Weise ausnutzbar erscheint. Vor allem hat der Gesetzgeber grundsätzlich die Wahl, an welche von mehreren Merkmalen des Sachver-

<sup>240</sup> Ob nun deklaratorisch oder konstitutiv, mag hier dahingestellt sein.

<sup>241</sup> Seit BVerfGE 4, 144/155 ständige Rechtsprechung. Vgl. Sodan, RdNr. 3 zu Art. 3 GG m. w. N.

halts, der Betroffenen, Dritter oder inhaltlicher, gesetzgebungstechnischer Art er anknüpft, um die Grenze zu ziehen.

4.2 Diese Freiheit ist freilich nicht unbegrenzt. Jede Regelung muss von dem ersichtlichen Willen getragen sein, sachgerechte Lösungen zu schaffen. Die ursprüngliche Formulierung des Bundesverfassungsgerichts nahm einen Verstoß gegen Art. 3 Abs. 1 GG (nur) dann an, wenn die gesetzgeberische Entscheidung „schlechthin willkürlich“ sei, wenn „sich ein vernünftiger, aus der Natur der Sache resultierender Grund nicht finden lässt“<sup>242</sup>. Die neuere Rechtsprechung des Gerichts schränkt bei Grundrechtsberührung, wie hier gegeben, im praktischen Ergebnis diese berücksichtigungsfähigen Gründe allerdings ein, indem sie den Maßstab des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes anlegt, wenn etwa Ungleichbehandlung und rechtfertigender Grund nicht in einem angemessenen Verhältnis zueinander stehen<sup>243</sup>. Umgekehrt fordert sie unterschiedliche Regelung, wenn die tatsächlichen Ungleichheiten in dem jeweils in Betracht kommenden Zusammenhang so bedeutsam sind, dass dies erforderlich wird<sup>244</sup>. Hierbei ist wiederum nach Verhältnismäßigkeitsgesichtspunkten zu prüfen und zu entscheiden, wann derartige Bedeutsamkeit zu bejahen ist. Dies stellt das den Eingriff rechtfertigende Interesse, die Eignung und Notwendigkeit sowie die Belastungen des Betroffenen zur Diskussion.

4.3 Im vorliegenden Fall gilt Folgendes:

- Hauptzweck der Anwendung von IFRS – und faktisch auch der IFRS for SMEs – ist die Öffnung von und der Anlegerschutz auf internationalen Kapitalmärkten. Genau dieses Ziel ist jedoch bei nichtkapitalmarktorientierten KMU nicht gegeben. Diese sind überhaupt nicht an Börsen gelistet.
- Damit liegt zwangsläufig eine „wesentlich ungleiche“ Ausgangssituation vor, die auch ungleiche, d. h. differente Behandlung durch den Gesetzgeber erfordert. Für eine Gleichbehandlung nichtkapitalmarktorientierter KMU fehlt jeder vernünftige Grund. Rechnungslegungsvorschriften, die der Information von Kapitalanlegern, der Vergleichbarkeit von international agierenden und internationale Kapitalmärkte in Anspruch nehmenden Großunternehmen dienen sollen und die Funktionsfähigkeit internationaler Kapitalmärkte bezwecken, auch auf nichtkapitalmarktorientierte KMU zu

---

<sup>242</sup> Vgl. Sodan, Rdnr. 14 zu Art. 3 GG.

<sup>243</sup> BVerfGE 82, 126/146.

<sup>244</sup> BVerfGE 86, 81/87.

erstrecken, würde bedeutsame Ungleichheiten missachten, stünde zum Ziel der Vorschriften nicht in einem angemessenen Verhältnis, würde jedes vernünftigen, sich aus der Sache ergebenden Grundes entbehren, wäre eben schlechthin willkürlich.

- Auch die „bloße“ Anwendung der IFRS for SMEs auf nichtkapitalmarktorientierte KMU ließe sich mit Art. 3 Abs. 1 GG nicht vereinbaren. Diese Standards verfolgen grundsätzlich das gleiche – hier untaugliche – materielle Konzept; ein Bedarf an internationaler Vergleichbarkeit im Hinblick auf die Kapitalmärkte besteht aber hier grundsätzlich nicht. Die IFRS for SMEs sind weder im Wesensgehalt noch nach Schwierigkeit der Anwendung, Kosten, Aufwand und Risiken für die mittelständischen Anwender tatsächlich derart unterschiedlich gegenüber den Full-IFRS im Sinne von höheren Nutzen und/oder geringeren Lasten, als dass sich ihre Anwendung auf nichtkapitalmarktorientierte KMU irgend rechtfertigen könnte.

## **5. IAS/IFRS oder IFRS for SMEs für nichtkapitalmarktorientierte KMU nach geltendem sekundärem Gemeinschaftsrecht?**

*These 3.5:*

*Geltendes Gemeinschaftsrecht verpflichtet*

- *weder nichtkapitalmarktorientierte KMU unmittelbar zur Anwendung*
- *noch Mitgliedstaaten zur Umsetzung der IAS/IFRS oder IFRS for SMEs jenen gegenüber.*

*Begründung:*

5.1. Das unmittelbar geltende einschlägige Gemeinschaftsrecht, die IAS-Verordnung, befasst sich mit *kapitalmarktorientierten* Gesellschaften und verpflichtet in Art. 4 eindeutig (nur) diese an einer EU-Börse notierten Unternehmen, ihre konsolidierten Abschlüsse nach den endorsed IFRS-Standards aufzustellen.

5.2. Ebenso wie Art. 5 lit. a) gegenständlich für die Jahresabschlüsse dieser Unternehmen im Sinne des Art. 4 sieht Art. 5 lit. b) IAS-Verordnung eine *Möglichkeit* für die Mitgliedstaaten vor, auch den persönlichen Anwendungsbereich der IFRS-Standards zu erweitern: Danach können Mitgliedstaaten „gestatten oder vorschreiben, dass... Gesellschaften, die nicht solche im Sinne des Art. 4 sind, ihre konsolidierten und/oder ihre Jahresabschlüsse“ nach den Standards aufstellen. Inwieweit diese Bestimmung, da sie auch nichtkapitalmarktorientierte

Unternehmen einbezieht, ohne weiteres mit EU-Primärrecht vereinbar bzw. wie sie im Verhältnis zu den Mitgliedstaaten näher auszulegen ist, mag hier dahingestellt bleiben<sup>245</sup>. Jedenfalls wird diese potentielle „Erweiterung“ des möglichen Anwendungsbereichs der IFRS-Standards den Mitgliedstaaten zur Entscheidung überlassen. Den Mitgliedstaaten bleibt auch vorbehalten, ob sie den Rechnungslegungspflichtigen ihres Gebiets eine Anwendung dann obligatorisch „vorschreiben“ oder nur fakultativ „gestatten“. Weder greift also insoweit die Gemeinschaft unmittelbar auf die Rechnungslegungspflichtigen selbst durch, wie bei den kapitalmarktorientierten Gesellschaften durch Art. 4 IAS-Verordnung der Fall, noch legt sie für die Mitgliedstaaten eine Umsetzungspflicht für deren Gebiet fest.

Nichts anderes folgt auch aus einschlägigen EG-Richtlinien zur Rechnungslegung<sup>246</sup>, die zwar die Mitgliedstaaten zur Übernahme einzelner konkreter Standards verpflichten können und dies inhaltlich sicher immer wieder, wenn häufig auch in modifizierter Form tun werden, jedoch nicht als Verpflichtung zur globalen Anwendung der IFRS, sondern gegebenenfalls als Einzelfestlegung der Gemeinschaft mit Verpflichtungscharakter für ihre Mitglieder zur Umsetzung. Es handelt sich insoweit allenfalls um gegenüber einzelnen IFRS-Standards parallele, kongruente oder ähnliche Regelungen der Gemeinschaft selbst, nicht um eine Umsetzung, Übernahme oder Anwendung von solchen Standards durch Bezugnahme.

5.3. Auch wäre ein Endorsement für die jetzt vom IASB verabschiedeten IFRS for SMEs jedenfalls auf der Grundlage der geltenden IAS-Verordnung nicht statthaft. Dies verbieten systematische wie teleologische Argumente<sup>247</sup>: Nichtkapitalmarktorientierte KMU sind grundsätzlich nicht Ziel und Gegenstand der IAS-Verordnung. Diese befasst sich nach Inhalt und Zweck mit der Funktionsfähigkeit der Kapitalmärkte, damit letztlich mit der Kapitalverkehrsfreiheit, nicht aber mit einer Vereinheitlichung der Rechnungslegung für alle KMU in der Gemeinschaft.

Die insoweit bestehende Begrenzung auf kapitalmarktorientierte Großunternehmen betont übrigens auch das Europäische Parlament in der schon mehrfach genannten Entschließung<sup>248</sup>. Ziffer 38 dieser Entschließung lautet: Das Europäische Parlament... „38. betont, dass das IASB keinerlei politisches Mandat zur Ausarbeitung eines IFRS für KMU erhalten hat; stellt fest, dass das Durchsetzungsverfahren lediglich für internationale Rechnungsle-

---

<sup>245</sup> Vgl. dazu aber die kurzen Ausführungen in Abschnitt 6.1. im Zusammenhang mit These 3.6.

<sup>246</sup> Etwa die der Vierten, Siebenten oder Achten Richtlinie zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts.

<sup>247</sup> Vgl. näher Kormann/Klein a.a.O., Teil 1, Abschnitt II.B.4.

<sup>248</sup> Sogenannte Radwan-Initiative.

gungsstandards und Auslegungen gilt, die von kapitalmarktorientierten Unternehmen anzuwenden sind; stellt weiter fest, dass das Durchsetzungsverfahren nicht für die Anerkennung von IFRS für KMU angewendet werden darf“. Auch die Kommission übrigens geht davon aus, dass eine Übernahme eventueller IFRS for SMEs auf der Grundlage der jetzt geltenden IAS-Verordnung nicht möglich wäre, sondern dass dies deren Änderung oder eines neuen Rechtsinstruments bedürfte.<sup>249</sup>

## **6. Künftiges Gemeinschaftsrecht: IAS/IFRS oder IFRS for SMEs für nichtkapitalmarktorientierte KMU am Maßstab primären Gemeinschaftsrechts**

*These 3.6:*

*Entsprechendes verpflichtendes Gemeinschaftsrecht wäre mit primärem Gemeinschaftsrecht (Grundsatz Verhältnismäßigkeit, Demokratiegrundsatz, unternehmerische Freiheit, Gleichheitsgrundsatz) unvereinbar.*

*Begründung:*

6.1. Auch eine Änderung, Erweiterung, Ergänzung der geltenden IAS-Verordnung oder die Schaffung einer neuen sekundär-gemeinschaftsrechtlichen Regelung neben ihr vermöchte es nicht, eine Anwendung der IAS/IFRS oder IFRS for SMEs auf nichtkapitalmarktorientierte Unternehmen konstitutiv zu sanktionieren, also ihre Umsetzung im Sinne der Thesen 3.1 und 3.5 zu erzwingen oder zu ermöglichen. Wollte Gemeinschaftsrecht EU-Unternehmen, die nichtkapitalmarktorientiert sind, unmittelbar zur Bilanzierung nach IAS/IFRS, IFRS for SMEs oder vergleichbar gearteten – eben gerade faktisch kapitalmarktorientierten – Standards verpflichten, so stünde dem übergeordnetes primäres Gemeinschaftsrecht entgegen. Dasselbe gilt für ein Gebot oder eine konstitutive<sup>250</sup> Ermächtigung an die Mitgliedstaaten, ihren Unter-

---

<sup>249</sup> Vgl. Kormann/Klein a. a. O., Teil 1, Abschnitt II.B.4. am Ende (mit Fundstellennachweis).

<sup>250</sup> Im Sinne einer - etwa entgegenstehende - nationale Verfassungsbestimmungen außer Kraft setzenden Ermächtigung. Art. 5 lit.b) der IAS-Verordnung „Die Mitgliedstaaten können .... vorschreiben“ ist deshalb primärrechtskonform derart auszulegen, dass die Vorschrift insoweit nur deklaratorisch wirkt, nicht aber eine etwa entgegenstehende nationalstaatliche Verfassungsbestimmung konstitutiv außer Kraft setzt, was zudem bei der Einräumung eines Wahlrechts mit dem Subsidiaritätsgrundsatz schwer vereinbar erschiene. Zur Statthafteit primärrechtskonformer Auslegung allgemein vgl. Streinz, Rdnr. 17 zu Art. 249 EGV m.w.N. aus der Rechtsprechung des EuGH.

nehmen solche Standards vorzuschreiben. Erfasst sind gleichermaßen die folgenden drei Fallkonstellationen:

- Gemeinschaftsrecht kann KMU, die nichtkapitalmarktorientiert sind, nicht unmittelbar (etwa durch EU-Verordnung) zur generellen Anwendung der Standards verpflichten.
- Gemeinschaftsrecht kann nicht Mitgliedstaaten zur generellen Umsetzung der Standards für solche KMU verpflichten, die nichtkapitalmarktorientiert sind (etwa durch EU-Richtlinien).
- Gemeinschaftsrecht kann für nichtkapitalmarktorientierte KMU nicht Mitgliedstaaten zur Umsetzung der Standards konstitutiv ermächtigen, soweit deren Verfassung entgegensteht.

Solche Regelungen, z.B. durch Novellierung der IAS-Verordnung, Schaffung einer vergleichbaren parallelen Rechtsgrundlage für IFRS for SMEs oder in Form von EU-Richtlinien wären, wenn sie wie die IAS-Verordnung auf den Anlegerschutz und die Funktionsfähigkeit der gemeinschaftlichen Kapitalmärkte abstellen würden, nicht statthaft und vom EuGH auf Nichtigkeitsklage gemäß Art. 230, 231 EG bzw. aufgrund einer Vorlage im Vorabentscheidungsverfahren nach Art. 234 EG für nichtig bzw. ungültig zu erklären.

6.2. Sekundäres Gemeinschaftsrecht hat sich am Maßstab des primären Gemeinschaftsrechts messen zu lassen. Prüfungsmaßstab sind dabei sämtliche Quellen des primären Gemeinschaftsrechts, also neben den Gründungsverträgen samt ihrer Änderungen und Ergänzungen vor allem die vom EuGH entwickelten allgemeinen (ungeschriebenen) Rechtsgrundsätze, die einem übereinstimmenden Grundtatbestand der Rechtsordnungen der Mitgliedstaaten entspringen. Die Geltung von Grundrechten, die alle Gemeinschaftsorgane binden, und von allgemeinen Rechtsgrundsätzen leitet der EuGH aus den Gemeinschaftsverträgen selbst, aus gemeinsamen Verfassungsüberlieferungen der Mitgliedstaaten und aus völkerrechtlichen Gewährleistungen, insbesondere der Europäischen Menschenrechtskommission, ab. Dazu gehören hier vor allem das Grundrecht unternehmerischer Freiheit (vgl. Art. 16 GR-Charta)<sup>251</sup> und der Gleichheitsgrundsatz (vgl. Art. 20 GR-Charta),<sup>252</sup> die beide sowohl natürli-

---

<sup>251</sup> Grundlegend EuGH Rs. 4/73, *Nold/Kommission* Slg. 1974, 481 Rdnr 12, 13; ferner EuGH Rs. C-177/90 *Kühn/Landwirtschaftskammer Weser-Ems*, Slg.1992, I.- 35 Rdnr. 16; EuGH Rs. 230/78, *SPA Eridonia Zuccherifici / Italienischer Staat*, Slg. 1979, 2794 Rdnrn. 20 und 31; vgl. auch Steinz Rdnrn. 1, 4 zu Art. 16 GR-Charta.

<sup>252</sup> Seit EuGHE 1978, 204 Rs. 125/77, *Isoglukose*, ständige Rechtsprechung.

chen als auch juristischen Personen zustehen,<sup>253</sup> sowie rechtsstaatliche Inhalts- und Verfahrensgarantien wie der Verhältnismäßigkeitsgrundsatz<sup>254</sup> und der – mangels EG-Staatsvolkes freilich modifizierte – Demokratiegrundsatz, vor allem der rechtsstaatliche Gesetzesvorbehalt für Grundrechtseingriffe. Immerhin Hinweise hierfür kann auch die Grundrechte-Charta der EU geben: Sie ist zwar bislang nicht rechtlich verbindlich, kompiliert aber in weiten Bereichen auch Festlegungen des EuGH bezüglich nach dessen Auffassung geltender „ungeschriebener allgemeiner Rechtsgrundsätze“ der Gemeinschaft und gemeinsamer Verfassungstraditionen der Mitgliedstaaten. Sie mag damit weitgehend als „Vorausschau“ auch auf zu erwartende künftige Rechtsprechung des Gerichtshofs<sup>255</sup> dienen.

6.3. Soweit in Gemeinschaftsgrundrechte eingegriffen wird, bedarf dies formell einer gemeinschaftsrechtlichen Legitimation entsprechend dem Gesetzesvorbehalt<sup>256</sup>, inhaltlich besonderer Rechtfertigung aus Gemeinwohlgründen (Grundrechtsschranken)<sup>257</sup> und darf nicht außer Verhältnis zum verfolgten Ziel stehen.

Zu den inhaltlichen Schranken formuliert der EuGH<sup>258</sup>: „... dass die Ausübung dieser Rechte .... Beschränkungen unterworfen werden (kann), sofern diese tatsächlich dem Gemeinwohl dienenden Zielen der Gemeinschaft entsprechen und nicht einen im Hinblick auf den verfolgten Zweck unverhältnismäßigen, nicht tragbaren Eingriff darstellen, der diese Rechte in ihrem Wesensgehalt antastet.“

Die Notwendigkeit formeller Legitimation<sup>259</sup> einer Grundrechtseinschränkung durch legislativ befugte Organe entspringt dem Rechtsstaats- und dem Demokratieprinzip. Auch wenn letzteres – mangels eines die EU tragenden „Staatsvolkes“ nur modifiziert anwendbar sein mag, ist doch unstreitig, dass jedenfalls für Grundrechtseingriffe ein allgemeiner Gesetzesvorbehalt gilt.<sup>260</sup>

---

<sup>253</sup> Vgl. für die unternehmerische Freiheit Streinz Rdnr. 7 zu Art. 16 GR-Charta m.w.N. sowie allgemein Rdnr. 12 zu Art. 51 GR-Charta; für den Gleichheitsgrundsatz erscheint dies ohnehin selbstverständlich. Freilich kann die Eigenschaft als natürliche oder juristische Person wiederum *innerhalb* des für beide geltenden Gleichheitsgrundsatzes ein geeignetes Differenzierungsmerkmal sein.

<sup>254</sup> Z.B. EuGHE 1979, 677 H – Rs. 122 / 78 und EuGHE 1980, 1979 H, verb. Rs. 41/121 und 796/79; 796/79; vgl. auch Streinz Rdnr. 5 zu Art. 20 GR-Charta.

<sup>255</sup> Vgl. auch Streinz Rdnrn. 4 ff. Vorbemerkungen zur GR-Charta.

<sup>256</sup> Vgl. Kormann/Klein, a.a.O., Teil 1, Abschnitt III.B.1. Seite 47 ff. m.w.N.

<sup>257</sup> Vgl. auch Art. 52 Abs. 1 GR-Charta.

<sup>258</sup> Rs. C 292/97, *Karlsson u.a.*, Slg. 2000 I 2737 Rdnr. 45.

<sup>259</sup> Vgl. dazu auch Streinz, Rdnr. 23 zu Art. 6 EUV; ferner Art. 52 Abs. 1 GR-Charta: „... muss gesetzlich vorgesehen sein“.

<sup>260</sup> Vgl. etwa EuGH vom 21.09.1989 in den verb. Rs. 46/87 und 237/88, *Hoechst*, Rdnr. 19; eingehend hierzu Kormann/Klein, a.a.O., S. 43 ff., S. 56 ff., zur Frage der Legitimation für Rechnungslegungsvorschriften nach dem Endorsement-Verfahren.

6.4. An dieser Legitimation mangelt es – inhaltlich wie formell – in jeder Hinsicht, wollte die EU durch Erweiterung der IAS-Verordnung in einem dem Endorsement vergleichbaren Verfahren z.B. die IFRS for SMEs auf nichtkapitalmarktorientierte Unternehmen unmittelbar verpflichtend erstrecken oder durch Richtlinien den Mitgliedstaaten dies zur Umsetzung zwingend ansinnen. Wesentlicher Aspekt dabei ist stets die Zielsetzung einer Stärkung des Anlegerschutzes und der gemeinschaftlichen Kapitalmärkte einerseits, die fehlende Kapitalmarktorientierung der betroffenen KMU andererseits. Zwischen diesen beiden Gegensätzen lässt sich keine Brücke schlagen.

Für die Einschränkung der unternehmerischen Freiheit unter dem Gesichtspunkt der Kapitalmarktorientierung sind – dafür notwendige – Gemeinwohlgründe nicht zu finden. Die Kapitalmärkte sind nur berührt, soweit eine Börsennotierung von Unternehmen überhaupt erfolgt. Nur dann greift auch der verfolgte Zweck des Anlegerschutzes für eine Vielzahl von Eigenkapitalgebern, der überhaupt die Vereinheitlichung von Abschlüssen durch ein derart minutiöses einheitliches Regelwerk nahelegt. Nur eine tiefgreifende Differenzierung zwischen börsennotierten und sonstigen Unternehmen kann hier auch den Gleichheitsgrundsatz wahren und dem Gebot der Verhältnismäßigkeit genügen. Die vorliegenden IFRS for SMEs vermögen dies jedenfalls nicht: Wie dargestellt, sind sie für *nicht* börsennotierte KMU weder geeignet noch zumutbar. Für alle auf Funktionsfähigkeit der und Vertrauen in die Kapitalmärkte abstellenden Standards müsste wegen Zweckverfehlung dasselbe gelten. Steht der hier im Wesentlichen fehlende Nutzen einer Regelung zur hier jedenfalls erheblichen eintretenden Belastung in keiner vernünftigen Beziehung, so entspräche die Regelung nicht den primärrechtlichen Vorgaben.

Zudem erheben sich durchgreifende Bedenken auch aus dem Demokratieprinzip – bei allen Vorbehalten gegenüber einer unbeschränkten Justiziabilität des in Art. 6 Abs. 1 EU verankerten Grundsatzes<sup>261</sup> und bei allen infolge Fehlens eines Staatsvolkes gebotenen Modifikationen gegenüber einem nationalstaatsbezogenen Demokratieverständnis. Das Endorsement-Verfahren, die maßgebliche Einschaltung des privaten IASB als wesentlichen Normsetzers, ist mit dem grundrechtlichen Gesetzesvorbehalt, wie ihn auch der EuGH<sup>262</sup> anerkennt, letzten Endes nur aus einer Zwangslage der EU-Organe heraus vereinbar<sup>263</sup>: Die mit der IAS-Verordnung verfolgten Ziele, vor allem die Verwirklichung des freien Kapitalverkehrs mittels

---

<sup>261</sup> Vgl. dazu Kormann/Klein, a.a.O., Teil 1, Abschnitt III B und Abschnitt III B. 2.

<sup>262</sup> Urteil des Gerichtshofs vom 21.09.1989 in den verb. Rs. 46/87 und 2227/88, a.a.O.

<sup>263</sup> Vgl. hierzu eingehend Kormann/Klein, a.a.O., Teil 1, Abschnitt III. B. 4. b) (3).



Stärkung der europäischen Kapitalmärkte, lassen dem Gemeinschaftsgesetzgeber nur die Wahl zwischen Anerkennung der US-GAAP und Übernahme der IAS/IFRS. Da nur im letzten Fall überhaupt eine Möglichkeit der Einflussnahme auf den Inhalt der Standards besteht, hat sich die Gemeinschaft somit um eine Optimierung unionaler demokratischer Legitimation bemüht und damit das Demokratieprinzip, soweit möglich, verwirklicht. Sie behält Möglichkeit (und Pflicht!), diese Einflussnahme auch künftig beizubehalten<sup>264</sup>. Genau diese Zwangssituation, die gleichsam „die Wahl des kleineren Übels“ als Legitimationsgrundlage anerkennt, besteht bei nichtkapitalmarktorientierten Unternehmen jedoch keineswegs: Die Kapitalverkehrsfreiheit, die Stärkung der Kapitalmärkte der Gemeinschaft ist überhaupt nicht berührt. Somit entfällt auch die nötige formelle Legitimation für den Grundrechtseingriff. Eine Vereinheitlichung von Rechnungslegung auch nichtkapitalmarktorientierter Unternehmen kann – aufgrund *anderer* Erwägungen und Gemeinwohlinteressen – durchaus statthaft sein, jedoch nicht mit den Zielen und generellen Inhalten der IAS/IFRS oder IFRS for SMEs oder vergleichbarer, massiv auf die Interessen und Bedürfnisse von Eigenkapitalgebern börsennotierter Unternehmen abstellender Systeme.

## **7. Zur rechtspolitischen Dringlichkeit von Deregulierung und Vereinfachung der Rechnungslegungsvorschriften für KMU**

*These 3.7:*

*Bestrebungen auf internationaler, Gemeinschafts- oder nationalstaatlicher Ebene, für nichtkapitalmarktorientierte KMU internationale Systeme mit vergleichbarer Zielsetzung wie IAS/IFRS (verpflichtend oder wahlweise) verstärkt einzuführen, sind auch rechtspolitisch verfehlt. Vielmehr bleibt eine Deregulierung und Vereinfachung für KMU geltender Rechnungslegungsvorschriften dringlich.*

*Begründung:*

7.1. Folgt man den Thesen 3.1 bis 3.6, so zeigt sich, dass der Freiheitsraum für den „Gesetzgeber“ in Fragen der Rechnungslegung doch sehr viel stärker durch übergeordnete Vorgaben *rechtlich* eingeschränkt ist, als dies wohl bisher diskutiert wird. Manches, was bislang

---

<sup>264</sup> Vgl. Kormann/Klein a.a.O. m.w.N.

als vielleicht nicht sachgerecht, wohl unzweckmäßig o.ä. bedauert, aber als leider hinzunehmen beurteilt wurde, erweist sich bei näherer Betrachtung als rechtswidrig. Auslöser für diesen Schritt von der Inopportunität zu Illegitimität ist dabei im Wesentlichen die Unbrauchbarkeit von IAS/IFRS, IFRS for SMEs und vergleichbaren faktisch kapitalmarktorientierten Systemen für gerade nichtkapitalmarktorientierte KMU und die Unangemessenheit von deren Verpflichtung, solche Standards anzuwenden. Dies gilt, wie dargestellt, sowohl für den deutschen nationalen Gesetzgeber – kraft übergeordneten Verfassungsrechts – wie für den gemeinschaftsrechtlichen Sekundärrechtsetzer – kraft übergeordneten Primärrechts.

Dennoch bleibt ein weiter Raum für die rechtmäßige gesetzgeberische Ausgestaltung von Rechnungslegungsvorschriften auch gegenüber nichtkapitalmarktorientierten KMU. Den Legislativorganen auf Gemeinschafts- wie auf nationalstaatlicher Ebene stehen hier sehr weitgehende Bewertungs- und Prognosespielräume und Entscheidungsprärogativen zu. Solche Spielräume sachgerecht auszunutzen und ausgewogene Entscheidungen zu treffen, bleibt eine wichtige rechts*politische* Daueraufgabe. Auch zu ihrer Wahrnehmung sollen abschließend in aller gebotenen Kürze und Zurückhaltung wenigstens einige allgemeine Anmerkungen nicht fehlen.

7.2. Dies betrifft zum einen Möglichkeiten der einzelnen Mitgliedstaaten der EU, IFRS<sup>265</sup> und dergleichen auch für nichtkapitalmarktorientierte KMU – verpflichtend oder fakultativ (befreiend) - einzuführen<sup>266</sup>: Ein System von Standards, das für die Zwecke der Rechnungslegungspflichten wie hier grundsätzlich ungeeignet ist, gleichwohl zu gestatten und damit die Betroffenen von der Anwendung für sie geeigneter(er) Systeme freizustellen, mag rechtens sein, rechtspolitisch sinnvoll erscheint solches Verfahren nicht<sup>267</sup>. Umso weniger dann, falls sogar eine Verpflichtung zur Anwendung des ungeeigneten Systems vorgesehen werden sollte, sofern dies nach der Verfassung des betreffenden Mitgliedstaates<sup>268</sup> rechtlich unproblematisch sein sollte.

Insgesamt empfiehlt sich nicht nur für die nationalen Gesetzgeber der Mitgliedstaaten eine gründliche Erwägung, inwieweit sie – eventuell unpassende – Systeme rezipieren, sondern auch für die Gemeinschaftsorgane die Überlegung, ob Art. 5 lit. b) IAS-Verordnung nicht novelliert werden sollte: Die Vorschrift mag bezüglich der Anwendbarkeitserklärung der IFRS

---

<sup>265</sup> „Endorsed“, wie in Art. 5 IAS-Verordnung vorausgesetzt, oder nicht „endorsed“.

<sup>266</sup> In der Formulierung des Art. 5 IAS-Verordnung: „gestatten oder vorschreiben“.

<sup>267</sup> Insoweit sehr kritisch auch die Entschließung des Europäischen Parlaments vom 24.04.2008 in Ziffer 37.

<sup>268</sup> In Deutschland jedenfalls nicht

durch die Mitgliedstaaten im Wesentlichen nur deklaratorisch sein<sup>269</sup>, schafft aber gleichwohl einen gewissen Druck, zumindest eine Versuchung, Rechnungslegungsprobleme hier durch Globalverweisung auf die IFRS konzeptionell einfach, aber sachlich wenig überzeugend zu „lösen“. Je mehr die IFRS in Bereichen, wenn auch nur fakultativ, angewandt werden, für die sie nicht gedacht und ganz und gar nicht geeignet sind, desto stärker steigt der Druck auf ihre generelle verpflichtende Einführung. Das mag für das Ansehen der IFRS und damit ihre Stärkung und Durchsetzung gegenüber US-GAAP nützlich erscheinen, wäre dies freilich nur sehr kurzfristig, bis sich die mangelnde Brauchbarkeit für solche Bereiche, wie hier die nicht-kapitalmarktorientierten KMU, erweist.

7.3. Richtig ist ein anderer Weg, nämlich der über eine Deregulierung, Vereinfachung und Konzentration von Rechnungslegungsvorschriften für KMU auf das wirklich Wesentliche. Hier ist nicht der Ort für ins Einzelne gehende konkrete Vorschläge, welche der zahlreichen Bestimmungen aufzuheben oder – gar: wie – abzuändern sein könnten. Einige Grundsätze und Aspekte sollen jedoch kurz angesprochen werden, wobei bewusst ist, dass gerade hier der Teufel im Detail steckt, dass Vereinfachung – zumal von Vorschriften – meist ein extrem schwieriges Geschäft ist, dass für jeden potentiellen Einzelschlag auch zahlreiche und gute Gründe ins Feld geführt werden können, die gegen ihn sprechen. U.a. folgende gedankliche Ansatzpunkte könnten Vereinfachungen und Entlastungen befördern, ohne gravierende Wirksamkeitsverluste zu verursachen:

- *Weniger ist (meist) mehr.* Je weniger Einzelschriften Geltung beanspruchen, desto eher werden sie beachtet und von desto mehreren Verpflichteten werden sie eingehalten – ein Gesichtspunkt, der manche umständliche Harmonisierungsregelung entbehrlich macht. Der Gesetzgeber sollte sich hüten, „perfekte“ Regelungen anzustreben; er wird dann meist nur perfektionistische Bestimmungen produzieren.
- *Einfacher ist (meist) effizienter.* Wer eine Norm nicht versteht, kann sie nicht richtig anwenden; wer sie nur halb versteht, will es nicht tun. Wo das mittelständische Unternehmen externe Hilfe zur Rechnungslegung benötigt, steigt nicht nur seine Belastung und damit die Bindung von Ressourcen für nicht produktive Tätigkeiten. Es schwindet auch seine Bereitschaft, die Vorschriften ernst zu nehmen, es wächst der innere Widerstand.

---

<sup>269</sup> Konstitutiv u.U. bezüglich einer Begrenzung auf „endorsed“ Standards.

- *Differenzierung tut not:* Eine Regelung der Rechnungslegung sollte – vom verfolgten Zweck her wie vom verursachten Aufwand – sehr darauf achten, welche Unternehmen sie wozu verpflichtet. Dies betrifft vor allem deren Größe und deren Rechtsform. Der Gesetzgeber des HGB verfolgt dieses Ziel nach seiner Grundkonzeption im Bereich der formellen Anforderungen. Mit seinem Stufenkonzept erweist sich das HGB dem Prokrustes-Bett der IFRS, IFRS for SMEs oder ähnlicher „flächendeckender“ Systeme als durchaus überlegen. Dieses Konzept sollte beibehalten und an geeigneten Stellen vertieft werden. Noch manche Bestimmung der Rechnungslegung dürfte sich bei näherer Betrachtung für manche Gruppen von Unternehmen als durchaus entbehrlich oder modifizierbar erweisen.
- *Der Zweck der Vorschrift bestimmt ihren Anwendungsbereich:* Dies bedingt gerade für Rechnungslegungsvorschriften an nichtkapitalmarktorientierte KMU eine möglichst präzise Beachtung der ganz konkreten Ziele. Nur wo sie nicht Kapitalmarktstärkung und Anlegerschutz dienen, sondern wirklich wichtig für allgemeinen Gläubigerschutz, Ausschüttungsbemessung, Kapitalerhaltung oder Steuerbemessung sind, haben sie ihre Berechtigung. Hier sind Differenzierung, präzise Überlegung und sachgerechte Abwägung gefordert, die nicht immer als ausreichend gegeben erscheinen. Auch europäische Harmonisierungsbemühungen auf dem Gebiet der Rechnungslegung haben sich stets vorab zu fragen, in welchem Umfang überhaupt ein konkretes Interesse der Gemeinschaft an Vereinheitlichung besteht.
- *Des Gesetzgebers Lust wird zu des Anwenders Last:* Manches durchaus Wünschenswerte führt im Vollzug zu Konsequenzen, die seine Schöpfer weder bedacht haben noch gebilligt hätten. Entfaltungsfreiheit und Initiative des Mittelstands sind hohe Werte und Anlass für ertragreiche staatliche Investments; Lähmung schadet allen. Die gelegentlich formelhafte Verneinung von Kosten im Vorblatt eines Gesetzesentwurfs ist selten zutreffend. Auch manche im Rahmen des BilMoG-Gesetzgebungsverfahrens getroffene, aber heiß umkämpfte Grundsatzentscheidung (etwa die Abschaffung der umgekehrten Maßgeblichkeit oder die Ablehnung der Befreiung kleiner Personengesellschaften von Buchführungs- und Bilanzierungspflicht) könnte hier nochmals Anlass zur Diskussion geben.
- *Der Gesetzgeber sollte sein eigenes Werk verstehen:* Gerade bei einem so komplizierten Gebiet wie dem der Rechnungslegung von Unternehmen bedarf dies der Erinnerung. Selbstverständlich ist nicht jeder einzelne Abgeordnete oder sonst in Legislativorganen Befasste dazu umfassend in der Lage – nötig sind Hilfsmittel (z.B. Hearings) und Hilfsorgane (z.B. Kommissions- oder Ministerialbeamte). Doch sollte diese Hilfe aus der *eigenen* Organisation kommen, bei staatlichen Gesetzen aus dem staatlichen Bereich, bei Normsetzung der Gemeinschaft aus Organen der Gemeinschaft

oder der Mitgliedstaaten. Fehlendes Eigenverständnis sollte nicht zu Abwälzung mittels externer Vergabe, nicht zu „Privatisierung“ der hoheitlichen legislativen Aufgabe führen. Vielmehr sollte es zu besonderer Vorsicht, zu Zurückhaltung, Selbstbeschränkung und letztlich zu Deregulierung veranlassen. Gerade dieser Gesichtspunkt sollte für die Beibehaltung, Umgestaltung oder gar Erweiterung des Endorsement-Verfahrens sorgfältig beachtet werden. Zumindest sollte die innere Distanz der Legislativ-Organen zu dem privaten „Normsetzer“ zunehmen, z.B. die Verwerfung eines vom IASB kreierten Standards durch Ablehnung eines Endorsement nicht als spektakulärer Ausnahmefall angesehen werden.

7.4. Ohne unangebrachtem Optimismus zu verfallen, kann man wohl insgesamt davon ausgehen, dass die Notwendigkeit von Vereinfachung und Deregulierung auf dem Gebiet der Rechnungslegungsvorschriften für KMU erkannt ist und auch grundsätzliche Bereitschaft besteht, hier zu handeln. Das gilt gleichermaßen für den nationalen Gesetzgeber in Deutschland wie für die einschlägige Normensetzung in der Europäischen Gemeinschaft.

Der Verlauf des jüngsten deutschen Gesetzgebungsverfahrens, das jetzt mit dem Inkrafttreten des BilMoG abgeschlossen wurde, zeigt doch recht deutlich ernsthafte Bemühungen, auch die Belastung der Betroffenen zu mindern und zu Vereinfachungen zu gelangen. Das beginnt bei der Amtlichen Gesetzesbegründung durch die Bundesregierung, setzt sich über die Diskussionen in den gesetzgebenden Körperschaften Bundestag und Bundesrat samt ihren Ausschüssen fort und blieb auch nicht ohne sachliche Konsequenzen im Gesetzestext.

Auf Gemeinschaftsebene hat sich das Europäische Parlament aus Anlass der „Radwan-Initiative“ in Ziffern 36, 42, 47 und 48 seiner Entschließung vom 24.04.2008 erfreulich klar zur Notwendigkeit von Entlastung der KMU durch Vereinfachung von Rechnungslegungsvorschriften bekannt. Auch die Kommission reiht sich in diese Linie ein, wenn sie ihren Vorschlag zur Freistellung von „Kleinstunternehmen“ vom Anwendungsbereich des EU-Bilanzrechts vom Februar 2009 mit einer umfassenden Konsultation der interessierten Kreise zur Überarbeitung der Vierten und Siebenten Richtlinie des Rates zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts verbindet.

Es bleibt zu hoffen, dass diese Konsultation auf Gemeinschaftsebene zu möglichst zahlreichen und substantiellen Deregulierungs- und Vereinfachungsvorschlägen führte und dass der Wille zur Umsetzung nicht bloßes pressewirksames Lippenbekenntnis ist, sondern erhalten bleibt, sich in der Diskussion verstärkt, sich auch im Rat als durchsetzbar erweist und auf Gemeinschafts- wie auf nationaler Ebene bald Früchte trägt. Die Rahmenbedingungen dafür waren selten so gut wie jetzt.

## Teil IV

# Ökonomische Problematik einer Übertragung von IFRS auf KMU und Handwerksbetriebe

Klaus Dittmar Haase



## **Gliederung**

### **I. Allgemeines Bilanzierungsverständnis**

### **II. Grundsätzliche Bilanzierungsunterschiede zwischen IFRS, HGB und Steuerrecht**

1. Case Law versus Code Law als grundlegende Rechtsetzungsunterschiede
2. Privatwirtschaftliche Organisation des Law setting als Legitimationsfrage und als Quelle der Ineffizienz
3. Einheitliche Rechnungslegungsnormen ohne Differenzierung nach Unternehmensgröße und –rechtsform als Verstoß gegen das Gebot der Verhältnismäßigkeit

### **III. Bilanzierungsziele im Vergleich**

1. Heterogenität der Informationsbedürfnisse der Bilanzadressaten
2. Ausschüttungsbegrenzung zwecks Kapitalerhaltung
3. Ausweis des zutreffenden Totalerfolgs
4. Ausweis kapitalwertorientierter Erfolge

## **Anhang**





## I. Allgemeines Bilanzierungsverständnis

### *These 4.1:*

*Die Finanzkrise von 2008 hat die konzeptionellen Mängel der IFRS transparent werden lassen. Durch die Entschärfung der „Fair-Value Bewertung“ wurden zwar die bilanzbedingten Risiken auf den Finanzmärkten reduziert, zugleich aber für die mittel- und längerfristige Perspektive der Bilanzierung schwerwiegende, neuartige Unsicherheiten geschaffen, die die Abkehr von IFRS beschleunigen könnten.*

### *Begründung:*

Bekanntlich haben der IASB und die Europäische Union in einer „Nacht-und-Nebel-Aktion“<sup>270</sup> die Fair-Value-Bewertung für Finanzinstrumente bei „inaktiven Märkten“ beerdigt und sie ersetzt durch die zuvor abgelehnte Bewertung nach dem Niederstwertprinzip des HGB. Dies kommt einer Palastrevolution gleich, ausgelöst von den Wünschen der betroffenen Unternehmen und von der Erkenntnis, dass ohne diese Kehrtwendung eine krisenverschärfende Wirkung der IFRS eintreten würde. Diese Kehrtwendung löst eine Vielzahl von Fragen zur Konzeption der IFRS aus, die bislang wegen fehlender Brisanz der Wirtschaftsentwicklung unbeachtet blieben. Zudem dürften sich nach einem solchen Notakt auch Fragen zur mittel- und längerfristigen Entwicklung der IFRS ergeben, z.B.

- ob eine asymmetrische IFRS-Bilanzierung für den Fall steigender und fallender Marktwerte den Informationswert der IFRS-Bilanzen verbessern kann,
- ob die Notaktion bei steigenden Marktpreisen wieder (bis zur nächsten Baisse) aufgehoben werden sollte,
- wie die IFRS-Philosophie einer vorrangigen und zwingenden Bewertung zu „Marktpreisen“ in einer Welt mit großangelegten Spekulationswellen aus konjunkturpolitischer Sicht zu beurteilen ist und
- ob sie im Sinne einer Informationseffizienz den Kapitalanlegern als Bilanzlesern nützen kann.

---

<sup>270</sup> Schildbach, Thomas: Was bringt die Lockerung der IFRS für Finanzinstrumente?, in: DStR 49/2008, S. 2381.

Da den IFRS-Regeln eine durchgängige Systematik fehlt, war die kurzfristige Suspendierung der Fair-Value-Bewertung für Finanzinstrumente ohne konzeptionelle Probleme möglich, ebenso wie eine erneute, zukünftige Kehrtwendung.

## **II. Grundsätzliche Bilanzierungsunterschiede zwischen IFRS, HGB und Steuerrecht**

### **1. Case Law versus Code Law als grundlegende Rechtsetzungsunterschiede**

*These 4.2:*

*Die divergierenden Rechtssysteme (case law versus code law) verschließen sich einem Kompromiss, auch hinsichtlich der international verbindlichen Rechnungslegungsgrundsätze. Folglich droht die Gefahr, dass die in weiten Bereichen unsystematische und widersprüchliche Rechnungslegungspraxis nach IAS/IFRS (mit den noch weniger systematischen US-GAAP im Hintergrund) zum alleinigen Standard für kapitalmarktorientierte Unternehmen und darüber hinaus verbindlich für Handels- und Steuerbilanzierung kontinentaleuropäischer mittelständischer Unternehmen wird.*

*Begründung:*

**(1)** Mit den IAS/IFRS treffen völlig andersartige Bilanzierungssusancen auf die kontinentaleuropäische Bilanzierungskultur und begründen in nahezu allen Bilanzierungsfragen einen weitreichenden und tiefgehenden Dissens, der auch für die Bilanzierung mittelständischer Unternehmen kaum lösbar sein dürfte; erstreckt sich die Diskussion zudem auf die Steuerbilanz, so treten verfassungsrechtliche Grundsätze hinzu, die den Gestaltungsspielraum der Bilanzgesetzgebung erheblich einschränken.<sup>271</sup>

**(2)** Bezeichnenderweise ist auch die Entwicklung der IAS/IFRS von einem ähnlichen Konflikt zwischen Generalnormen und Einzelfallorientierung geprägt:

---

<sup>271</sup> Vgl. Teil III.

- Am 29.06.1973 wurde das *International Accounting Standards Committee* (IASC) als privatwirtschaftliche Organisation mit Sitz in London gegründet, um weltweit akzeptierte Rechnungslegungsstandards zu entwickeln.<sup>272</sup> Wenig verbreitete und unbrauchbare Rechnungslegungsmethoden sollten abgeschafft und Bilanzierungswahlrechte nur sehr restriktiv zugelassen werden.<sup>273</sup>
- Ab 1989 wurden verschiedene Versuche einer konzeptionellen Grundlage gestartet, und zwar in Zusammenarbeit mit der *International Organization of Securities Commissions* (IOSCO). Im Interesse der internationalen Kapitalmärkte sollten Bilanzierungswahlrechte eingeschränkt und damit die Vergleichbarkeit von Abschlüssen verbessert werden. Ergebnis war das Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements des IASB. Inhaltlich ergab sich indes eine verstärkte Hinwendung zu den einzelfallorientierten US-GAAP.<sup>274</sup> 2001 erfolgte durch die Umstrukturierung des IASC zur IASCF mit Sitz in Delaware (USA) eine weitere Hinwendung zu den US-amerikanischen Standards. Daher bemängelte die IOSCO weiterhin die nicht hinreichende und z.T. fehlende Klärung bestimmter Bilanzierungsfragen.<sup>275</sup>

**(3)** Eine ähnliche Bilanzrechtssituation konstatierte die Europäische Union; denn die EG-Bilanzierungs-Richtlinien enthielten eine Fülle nationaler Umsetzungs- und Bilanzierungswahlrechte, die die Vergleichbarkeit der Bilanzen insbesondere für überregional agierende Kapitalmarktanleger störte. Bei der Wahl einer alternativen Form der Rechnungslegung entschloss sich daher die Europäische Union, der Tatsache Rechnung zu tragen, dass die IAS/IFRS seit der Empfehlung der IOSCO und der Umstrukturierung des IASC als „das“ Regelwerk im Bereich der internationalen Rechnungslegung galten; sie unterstützte daher das IASB.<sup>276</sup> Am 19.07.2002 wurde die EU-Verordnung des Europäischen Rates zur Anwendung der IAS/IFRS für die Rechnungslegung kapitalmarktorientierter Gesellschaften in Kraft gesetzt. Diese Verordnung sah wiederum für deren Umsetzung auf nationaler Ebene eine Reihe von Freiheitsgraden hinsichtlich des Anwendungsbereichs der IAS/IFRS vor.

In Deutschland erfolgte die Umsetzung im Bilanzrechtsreformgesetz (BilReG) - sehr „maßvoll“ - , und zwar im Interesse der zivil- und steuerrechtlichen Implikationen des deutschen

---

<sup>272</sup> Vgl. Pellens, Bernhard/Fülbier, Rolf Uwe/Gassen, Joachim (Internationale Rechnungslegung 2004), S. 73.

<sup>273</sup> Vgl. Kleekämper, Heinz (Aktivitäten 1995), S. 110; vgl. auch Achleitner, Ann-Kristin/Behr, Giorgio (International Accounting Standards 2003), S. 44.

<sup>274</sup> Vgl. Kußmaul, Heinz (Grundlagen 2000), S. 348.

<sup>275</sup> Vgl. Pellens, Bernhard/Fülbier, Rolf Uwe/Gassen, Joachim (Internationale Rechnungslegung 2004), S. 75f.

<sup>276</sup> Vgl. Baetge, Jörg/Zülch, Henning (Rechnungslegungsgrundsätze 2004), S. 85, Rn. 167.

Bilanzrechts (Kapitalerhaltungsverpflichtungen, Insolvenzrecht, steuerliche Gewinnermittlung). So verpflichtet § 315a HGB n.F. nur Mutterunternehmen, deren Wertpapiere an einem organisierten Kapitalmarkt gehandelt werden oder deren Zulassung zum Handel an einem organisierten Markt bis zum Abschlussstichtag beantragt wurde, ihren Konzernabschluss nach IAS/IFRS aufzustellen. Gemäß § 325 Abs. 2a HGB besitzt ein nach IAS/IFRS aufgestellter Einzelabschluss nur befreiende Wirkung im Hinblick auf die Offenlegung; gesellschafts- bzw. steuerrechtliche Pflichten bleiben davon unberührt. Der Einzelabschluss nach HGB bildet in Deutschland nach wie vor die Grundlage der Rechenschaftslegung.

**(4)** Trotz dieser restriktiven Entscheidung des deutschen Gesetzgebers verbleibt die Gefahr, dass der Einfluss der IAS/IFRS auf Einzelabschlüsse faktisch weiter zunimmt, und zwar wegen der vermeintlichen Überlegenheit international vergleichbarer IAS/IFRS-Abschlüsse aus der Sicht von Kapitalanlegern und zur Senkung der Abschlusskosten aus Sicht von Bilanzernstellern. Auf mittelständische Unternehmen kann sich daraus ein Druck seitens anderer Marktteilnehmer (Banken, Kunden etc.) herausbilden, der Fakten schafft.

## **2. Privatwirtschaftliche Organisation des Law Setting als Legitimationsfrage und als Quelle der Ineffizienz**

*These 4.3:*

*Die im angelsächsischen Rechtssystem weitgehende Privatisierung der Entwicklung und Setzung von Rechtsnormen führt im Bereich der Rechnungslegung dazu, dass die zu entwickelnden Rechnungslegungsnormen von den rechnungslegungspflichtigen Unternehmen maßgeblich mit gestaltet werden können. Damit ist eine von Partikularinteressen unabhängige, am Gemeinwohl ausgerichtete Rechtssetzung durch demokratisch legitimierte Parlamente gefährdet; zugleich schwindet die Effizienz von Normen zur Rechenschaftslegung und Gewinnermittlung, die dem Interesse der Bilanzadressaten und der allgemeinen Öffentlichkeit dienen sollen.<sup>277</sup>*

*Für Zwecke der Ertragsbesteuerung scheiden folglich an IFRS orientierte Gewinnermittlungsregeln aus.*

---

<sup>277</sup> Vgl. auch Schildbach, Thomas: Grundlegende Ziele der Rechnungslegung und ihre Bedeutung für KMU und Handwerksbetriebe, These 2.1.

*Begründung:*

In seiner Entstehung unterscheidet sich das IAS/IFRS-Regelwerk grundlegend von der Entwicklung der handelsrechtlichen Rechnungslegung und der handelsrechtlichen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung:

Förmliche Gesetzeskraft besitzen im angelsächsischen Bereich weder die US-amerikanischen US-GAAP noch die IAS/IFRS. Auch am Aufbau des IASB, dem eigentlichen Standardsetzer, und am Normsetzungsprozess (Due Process) wird der privatrechtliche Charakter der IFRS-Rechnungslegung deutlich. Die Auswahl der Boardmitglieder richtet sich vor allem nach der fachlichen Eignung; unter den insgesamt 13 Mitgliedern des IASB sind mindestens fünf Wirtschaftsprüfer, mindestens drei erfahrene Abschlusssteller, mindestens drei Abschlussadressaten und mindestens ein Wissenschaftler. Eine Gruppierung dieser Boardmitglieder nach Bilanzadressaten einerseits und Bilanzstellern/-prüfern andererseits lässt ein klares Übergewicht der zweiten Gruppe erkennen. Entsprechend entwickeln sich die jeweiligen Standards zu einzelnen Bilanzierungsfragen, die pragmatisch auch von den Interessen der beteiligten Bilanzsteller determiniert sind. Obwohl der IASB seine Unabhängigkeit betont, bleiben Zweifel, ob die Interessengebundenheit der Boardmitglieder in wichtigen Einzelfällen neutrale Lösungen zulässt. Sinkt aber der Informationswert der Bilanzdaten für die Bilanzadressaten, so vermindert sich die gesamtwirtschaftliche Effizienz der Bilanzierungsnormen.

Terminologisch handelt es sich bei den IAS/IFRS - wie im Fall der amerikanischen US-GAAP - um induktiv gewonnene Fachnormen, während die handelsrechtlichen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung als deduktiv abgeleitete Rechtsnormen zu verstehen sind.

Dem Inhalt der IAS/IFRS-Standards fehlt eine ausreichende parlamentarische gesetzliche Legitimation.<sup>278</sup>

Aus der Dominanz der im Board vertretenen publizitätspflichtigen Unternehmen und ihrer Abschlussprüfer folgt eine einseitige Ausrichtung der Bilanzierungsnormen an den Erfordernissen und Bedürfnissen dieser Großunternehmen; dies hat sich auch in der Diskussion über „IFRS for SMEs“ gezeigt.

---

<sup>278</sup> Vgl. hierzu im Einzelnen u.a. Tipke/Lang: Steuerrecht, 18. A., S 102f.

### 3. Einheitliche Rechnungslegungsnormen ohne Differenzierung nach Unternehmensgröße und –rechtsform als Verstoß gegen das Gebot der Verhältnismäßigkeit

#### *These 4.4:*

*Von Größe und Rechtsform (weitgehend) unabhängige Rechnungslegungsnormen stehen den Geboten der Verhältnismäßigkeit und Gleichmäßigkeit entgegen, da sie von der unterschiedlichen Betroffenheit der Rechnungslegungspflichtigen abstrahieren. Auch die IFRS for SMEs verletzen diesen Grundsatz, weil sich ihre Ratio und Verständlichkeit häufig erst durch ein Studium der umfangreichen „full IAS/IFRS“ erschließt<sup>279</sup>, und die IFRS for SMEs zudem den tradierten deutschen Regeln der steuerlichen Gewinnermittlung kleinerer Unternehmen entgegen stehen, wie z.B. bei der Gewinnermittlung für Personengesellschaften und der Einnahmen-Überschussrechnung.*

*Bilanzierungsvorschriften für KMU und Handwerksbetriebe sollten sich im Sinne eines „bottom-up-Ansatzes“ systematisch nach den Eigenheiten der kleineren Unternehmen ausrichten und für größere Unternehmen sachgerechte Zusatzregeln enthalten.*

#### *Begründung:*

Im deutschen Bilanzrecht sind vielfältige Differenzierungen nach Größenklassen und Rechtsformen üblich, die eine Regelungsdichte nach dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit bemessen (Übermaßverbot<sup>280</sup>). Im Steuerbilanzrecht belegen insbesondere die § 4 Abs. 3 EStG und § 141 AO die sachnotwendige Differenzierung.

Die IFRS for SMEs reduzieren zwar ihre Standards, das Verständnis für die Regelungen erschließt sich aber häufig erst durch Rückgriff auf die umfangreichen „full-IFRS“. So wurden in einer Umfrageaktion folgende Forderungen und Kritikpunkte am Entwurf der IFRS for SMEs laut:<sup>281</sup>

---

<sup>279</sup> Daran hat sich durch die Streichung einer Vielzahl von Verweisen auf die Full-IFRS, die im Entwurf der „IFRS for SMEs“ noch enthalten waren, in der Sache nichts geändert. Vgl. im übrigen auch Kormann, Joachim: Der Rechtsrahmen für Rechnungslegungsvorschriften zu Lasten von nicht kapitalmarktorientierten KMU und Handwerksbetrieben, insbesondere These 4.4.

<sup>280</sup> Vgl. Tipke/Lang, a.a.O., S. 121ff.

<sup>281</sup> Vgl. [http://www.ifrs-portal.com/Mittelstand/IFRS\\_fuer\\_KMU/IFRS\\_fuer\\_KMU\\_01.htm](http://www.ifrs-portal.com/Mittelstand/IFRS_fuer_KMU/IFRS_fuer_KMU_01.htm) (Stand Dezember 2008).

„Zum derzeitigen Stand (Juli 2007) lassen sich die wesentlichen Ergebnisse (der Umfrage) hinsichtlich der Entwicklung von IFRS für SME wie folgt zusammenfassen:

- Eigenständiges Dokument, d.h. kein verpflichtender Rückfall auf die Full-IFRS (mandatory fallback), wenn ein Sachverhalt in den SME-IFRS nicht geregelt ist
- Verweise auf Full-IFRS bei in den SME-IFRS verankerten Wahlrechten sowie bei nicht adressierten Themen
- Thematischer Aufbau der SME-IFRS mit insgesamt 38 Abschnitten (382 Seiten inkl. 'basis for conclusions' und 'implementation guidance')
- Unter den Anwendungskreis sollen nach Ansicht des IASB nicht öffentlich rechnungspflichtige Unternehmen fallen, die Jahresabschlüsse für externe Adressaten veröffentlichen. Die Festlegung des Anwenderkreises (z.B. anhand von quantitativen Kriterien) wird nationalen Gesetzgebern überlassen
- Beibehaltung der in den Full-IFRS enthaltenen Wahlrechte (Ausnahme: Erfassung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten bei der Bilanzierung von leistungsorientierten Versorgungsplänen) sowie Verankerung zusätzlicher Wahlrechte
- Gegenüber den full-IFRS unzureichende Erleichterungen hinsichtlich Bilanzierung und Bewertung sowie hinsichtlich der Anhangangaben“.

Auch die EU-Kommission hat sich 2007 sehr kritisch geäußert: „Nach einer ersten Analyse hält die Kommission die gegenwärtigen Arbeiten des IASB zur Rechnungslegung von KMU ... nicht für ausreichend, um europäischen KMU das Leben wirklich zu erleichtern. Die Kommission hat stattdessen verschiedene andere Maßnahmen ermittelt, die den KMU spürbare Erleichterungen bringen könnten.“<sup>282</sup>

Diese Kritik wird von der Kommission wie folgt ergänzt: „Bei Rechnungslegung und Abschlussprüfung sollte das Augenmerk vor allem auf der Senkung der Verwaltungskosten für KMU liegen, die hier besonders stark belastet werden, während die Vereinfachungsmaßnahmen im Bereich Gesellschaftsrecht allen Unternehmen zugute kommen sollten.“<sup>283</sup>

---

<sup>282</sup> Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2007).

<sup>283</sup> Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2007).



Schließlich muss m.E. gewährleistet bleiben, dass die steuerlichen Gewinnermittlungsverfahren für KMU auch weiterhin mit den handelsrechtlichen Bilanzierungsstandards kompatibel sind. Daran hat sich durch die endgültige Fassung nichts geändert.

### III. Bilanzierungsziele im Vergleich

#### 1. Heterogenität der Informationsbedürfnisse der Bilanzadressaten

*These 4.5:*

*Die Bilanzierung nach IFRS dient primär den Informationsbedürfnissen anonymer Kapitalgeber (Anteilseigner und Anleihegläubiger) über die Zukunftserfolge der das Kapital aufnehmenden Unternehmen. Handels- und Steuerbilanz hingegen informieren über die Erfolge abgeschlossener Perioden im Sinne einer Rechenschaftslegung mit objektivierten Abschlussdaten. Eine Einheitsbilanz, wie sie KMU zur Zeit in Form einer Steuerbilanz erstellen können, würde auf Basis der IFRS for SMEs wesentlich erschwert.<sup>284</sup>*

*Begründung:*

**(1)** Die IFRS werden begleitet vom sog. „Framework“, das die grundlegenden Prämissen zu den einzelnen IFRS erläutern soll.

Nr. 9 des Framework erklärt<sup>285</sup>:

„The users of financial statements include present and potential investors, employees, lenders, suppliers and other trade creditors, customers, governments and their agencies and the public. They use financial statements in order to satisfy some of their different needs for information. These needs include the following:

---

<sup>284</sup> Vgl. auch Bundesministerium der Justiz: Wesentliche Änderungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes im Überblick, März 2009, S. 2: Das BilMoG „... ermöglicht insbesondere den mittelständischen Unternehmen, weiterhin nur ein Rechenwerk – die sog. Einheitsbilanz – aufzustellen, das Grundlage für alle genannten Zwecke ist.“

<sup>285</sup> International Accounting Standards Board (IASB): IFRS 2009, London 2009, S. 78f.

*Investors.* The providers of risk capital and their advisers are concerned with the risk inherent in, and return provided by, their investments. They need information to help them determine whether they should buy, hold or sell. Shareholders are also interested in information which enables them to assess the ability of the entity to pay dividends.

(b) *Employees.* Employees and their representative groups are interested in information about the stability and profitability of their employers. They are also interested in information which enables them to assess the ability of the entity to provide remuneration, retirement benefits and employment opportunities.

(c) *Lenders.* Lenders are interested in information that enables them to determine whether their loans, and the interest attaching to them, will be paid when due.

(d) *Suppliers and other trade creditors.* Suppliers and other creditors are interested in information that enables them to determine whether amounts owing to them will be paid when due. Trade creditors are likely to be interested in an entity over a shorter period than lenders unless they are dependent upon the continuation of the entity as a major customer.

(e) *Customers.* Customers have an interest in information about the continuance of an entity, especially when they have a long-term involvement with, or are dependent on, the entity.

(f) *Governments and their agencies.* Governments and their agencies are interested in the allocation of resources and, therefore, the activities of entities. They also require information in order to regulate the activities of entities, determine taxation policies and as the basis for national income and similar statistics.

(g) *Public.* Entities affect members of the public in a variety of ways. For example, entities may make a substantial contribution to the local economy in many ways including the number of people they employ and their patronage of local suppliers. Financial statements may assist the public by providing information about the trends and recent developments in the prosperity of the entity and the range of its activities.

While all of the information needs of these users cannot be met by financial statements, there are needs which are common to all users. As investors are providers of risk capital to the entity, the provision of financial statements that meet their needs will also meet most of the needs of other users that financial statements can satisfy."

**(2)** Offensichtlich konzentriert sich die investorenorientierte IFRS-Rechnungslegung nur auf Eigenkapitalgeber (vgl. oben Nr. 9(a)), für die entscheidungsrelevante und zukunftsorientierte Informationen über die Unternehmensentwicklung bereit gestellt werden sollen (*Decision Usefulness*); diese Kapitalgeber sollen in die Lage versetzt werden, „die Fähigkeit des Unternehmens zur Dividendenausschüttung beurteilen“ zu können. Das Ziel ist insofern, derzei-

tige und potentielle Anteilseigner vor Fehlentscheidungen mit Vermögensverlusten aus ihrem Anteilsbesitz zu schützen.

Bei KMU stehen den aktuellen und potentiellen Eigenkapitalgebern indes regelmäßig detailliertere interne Informationen zur Verfügung, so dass Bilanzdaten zum Schutz dieser Eigenkapitalgeber zweitrangig sind.

Die Bundesregierung teilt diese Bedenken mit einem bemerkenswert klaren Bekenntnis:

### **„Verbesserung der Aussagekraft der HGB-Abschlüsse**

Das modernisierte HGB-Bilanzrecht ist auch eine Antwort auf die International Financial Accounting Standards (IFRS), die vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegeben werden. Die IFRS sind auf kapitalmarktorientierte Unternehmen zugeschnitten. Sie dienen dem Informationsbedürfnis von Finanzanalysten, berufsmäßigen Investoren und anderen Kapitalmarktteilnehmern.

Die weit überwiegende Anzahl der rechnungslegungspflichtigen deutschen Unternehmen nimmt den Kapitalmarkt aber gar nicht in Anspruch. Es ist deshalb nicht zu rechtfertigen, alle rechnungslegungspflichtigen Unternehmen auf die kostenintensiven und hoch komplexen IFRS zu verpflichten. Auch der vom IASB beratene Entwurf eines Standards *"IFRS für kleine und mittelgroße Unternehmen"* ist keine gute Alternative für die Aufstellung eines informativen Jahresabschlusses. Die Praxis in Deutschland hat den Entwurf des IASB scharf kritisiert, weil seine Anwendung - im Verhältnis zum HGB-Bilanzrecht - immer noch zu kompliziert und kostenträchtig wäre.

Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz wählt deshalb einen anderen Ansatz: Es baut das bewährte HGB-Bilanzrecht zu einem Regelwerk aus, das den internationalen Rechnungslegungsstandards gleichwertig, aber wesentlich kostengünstiger und in der Praxis einfacher zu handhaben ist. Insbesondere bleibt es dabei, dass die HGB-Bilanz Grundlage der steuerlichen Gewinnermittlung und der Ausschüttungsbemessung ist. Dies ermöglicht insbesondere den mittelständischen Unternehmen, weiterhin nur ein Rechenwerk - die sog. Einheitsbilanz - aufzustellen, das Grundlage für alle genannten Zwecke ist.“

**(3)** Obwohl im oben zitierten Framework „Bedürfnisse, die allen Adressaten gemein sind“, heraus gestellt werden, kann dies nicht darüber hinweg täuschen, dass die primären Interessen von Gläubigern und Arbeitnehmern diametral dem Dividendeninteresse der Eigenkapitalgeber entgegen stehen. Wie weiter unten ausführlicher dargestellt wird, kann eine IFRS-Rechnungslegung den Erfordernissen einer Eigenkapitalerhaltung nicht gerecht werden, da in ihr der Ausweis unrealisierter Gewinne vorprogrammiert ist. Erforderlich sind vielmehr Gewinnausweisbeschränkungen nach dem strengen Realisationsprinzip sowie weitere Ge-

winnausschüttungsgrenzen im Interesse einer Vorsorge für eigenkapitalunterlegte Investitionsmöglichkeiten des Managements.

**(4)** Diesen konkurrierenden Interessen kann eine IFRS-Rechnungslegung nicht genügen; detaillierte Informationen können den Gläubigern helfen, ungünstige Entwicklungen besser einschätzen zu können, jedoch stellen diese wohl kaum einen würdigen Ersatz für eine fehlende Ausschüttungsbeschränkung dar. Dies gilt auch, wenn die IFRS-Bilanz durch zusätzliche Regeln zur Kapitalerhaltung ergänzt würde (z.B. durch Ausschüttungssperren für nicht-realisierte Gewinne, da diese – im Zusammenwirken mit dem Ausweis latenter Steuern – zu theoretisch unbefriedigenden Ergebnissen und zu einer praktisch kaum beherrschbaren Arbeitsbelastung führen würde, vgl. These 4.5 und ihre Begründung).

**(5)** Die Gewinnermittlung nach IFRS entspricht auch nicht den verfassungsrechtlichen Erfordernissen einer objektivierten und damit nachprüfaren, steuerlichen Gewinnermittlung.<sup>286</sup> Ein wirksames Instrument gegen das Auseinanderdriften handels- und steuerrechtlicher Gewinnermittlungsvorschriften ist ferner das Maßgeblichkeitsprinzip des in Deutschland geltenden Handels- und Steuerbilanzrechts nach § 5 Abs. 1 EStG. Die so geprägte Steuerbilanz sichert zudem für die steuerliche Gewinnermittlung kleinerer Unternehmen, dass die Einnahme-Überschussrechnung nach § 4 Abs. 3 EStG zum selben steuerlichen Totalerfolg führt wie bei bilanzierenden Unternehmen.

## **2. Ausschüttungsbegrenzung zwecks Kapitalerhaltung**

*These 4.6:*

*Das Bilanzierungsziel einer Kapitalerhaltung der Unternehmung wird im Handels- und Steuerrecht durch die Begrenzung des Ausweises von Gewinnen auf solche erreicht, die nach dem strengen Realisationsprinzip aus abgeschlossenen Geschäften resultieren. Diese Ge-*

---

<sup>286</sup> Vgl. auch Kormann, Joachim, a.a.O., These 3.4.

*winne bilden die Bemessungsgrundlage für Ausschüttungen, Tantiemen und Steuern. Dieses elementare Ziel fehlt den IFRS völlig.<sup>287</sup>*

*Wie in These 4.7 zudem nachgewiesen wird, leidet die IFRS-Gewinnermittlung unter einem tendenziell überhöhten Gewinnausweis, der von besonderer Bedeutung ist und im Schrifttum regelmäßig vernachlässigt wird; dieser Effekt trägt zur Auszehrung von Unternehmen bei, die nach IFRS bilanzieren.*

*Das Regelwerk der IFRS bedarf daher stets einer zusätzlichen HGB-Bilanz, um der Gefahr einer Substanzauszehrung durch ausgeschüttete, tantiemebelastete und besteuerte unrealisierte Gewinne entgegen zu wirken.*

*Für nichtkapitalmarktorientierte Unternehmen genügt die HGB-Bilanz vollkommen und bietet zugleich sachgerechtere Informationen.*

*Begründung:*

**(1)** Die handelsbilanzielle Kapitalerhaltungskonzeption zielt darauf ab, einen Gewinn auszuweisen, der der Unternehmung entzogen werden kann, ohne dass das Eigenkapital durch zu hohe Ausschüttungen, gewinnabhängige Tantiemen und ähnliche Auszahlungen an Unternehmensfremde gefährdet wird (§§ 253 Abs. 1, 268 Abs. 8 HGB, § 256 Abs. 5 AktG). Da sie sich bewährt hat, wurden auch die IFRS in der Finanzkrise entsprechend angepasst.

Die handelsbilanzielle Kapitalerhaltungskonzeption stützt sich auf das strenge Realisationsprinzip, das einen Gewinnausweis erst zulässt, wenn ein Gewinngeschäft rechtlich oder zumindest wirtschaftlich realisiert ist. Dadurch werden reine Vermögenswertzuwächse über die Anschaffungs- und Herstellungskosten vom Gewinnausweis ausgeschlossen (§ 253 Abs. 1 S. 1 HGB).

Dem strengen Realisationsprinzip folgt auch die Steuerbilanz über das Maßgeblichkeitsprinzips der Handelsbilanz für die Steuerbilanz (§ 5 Abs. 1 EStG).

Ausnahmsweise sieht § 248 Abs. 2 HGB seit 2009 für bestimmte, selbst geschaffene immaterielle Anlagewerte<sup>288</sup> ein Aktivierungswahlrecht vor, und zwar ausweislich der Gesetzesbe-

---

<sup>287</sup> So auch Schildbach, Thomas, a.a.O., These 2.2, Punkt 3.4.

<sup>288</sup> Nicht aktivierungsfähig sind selbst geschaffene Marken, Drucktitel, Verlagsrechte, Kundenlisten und vergleichbare immaterielle Werte (§ 248 Abs. 2 S. 2 HGB).

gründung zwecks Angleichung an die IFRS; doch auch in diesen Fällen stellt die Ausschüttungssperre in § 268 Abs. 8 HGB sicher, dass die entsprechenden Erfolgserhöhungen durch frei verfügbare Rücklagen (korrigiert um Ergebnisvorträge aus dem Vorjahr und um den Saldo zwischen passiven und aktiven latenten Steuern) gedeckt sind.<sup>289</sup>

In der Steuerbilanz sind solche immateriellen Aktiva nach wie vor nicht zulässig (§ 5 Abs. 2 EStG).

**(2)** Auch mittelständische Organisationen sprechen sich für die Beibehaltung dieser bilanziellen Kapitalerhaltungskonzeption aus, wie z.B. die Arbeitsgemeinschaft mittelständischer Wirtschaftsorganisationen in Bayern.<sup>290</sup>

„Wir unterstützen den Ansatz der Kommission, das Prinzip der Subsidiarität durch Abbau von EU-Regelungen in Bereichen, die innerstaatliche Sachverhalte betreffen, zu stärken. Insofern halten wir es für vorteilhaft, wenn die einzelnen Mitgliedsstaaten ihre Regelungen jeweils zeitnah an sich verändernde Gegebenheiten flexibel anpassen können. Allerdings sollten die wesentlichen Eckpunkte im Sinne eines Mindeststandards EU-weit geregelt sein, um einen Wettbewerb der Mitgliedstaaten hinsichtlich der geringsten Anforderungen und damit Wettbewerbsverzerrungen zu verhindern. Dies gilt insbesondere hinsichtlich des bestehenden *Kapitalerhaltungskonzepts* und der Frage, für welche Unternehmen dieses gelten soll. Wir treten nachhaltig für den Erhalt des in Deutschland eingeführten Konzepts der bilanziellen Kapitalerhaltung ein...“

**(3)** Als Alternative zur traditionellen HGB-Bilanz könnte eine IFRS-Bilanz diskutiert werden, die durch Aufnahme weiterer Ausschüttungssperren ergänzt wird, um die Ausschüttung unrealisierter Gewinne aus Wertsteigerungen von Vermögensgegenständen über ihre Anschaffungs-/Herstellungskosten hinaus zu vermeiden. Dies würde den bisherigen Ausschüttungssperren von § 269 Satz 2 HGB a.F. für die Ingangsetzungskosten und § 274 Abs. 2 Satz 3 HGB a.F. für aktive latente Steuern entsprechen.

---

<sup>289</sup> Mit diesen Ausschüttungssperren ist freilich noch kein umfassender Schutz der Unternehmung vor übermäßigen erfolgsabhängigen Auszahlungen verbunden: denn erstens läuft auch die Ausschüttungssperre ins Leere, solange entsprechende freie Rücklagen aus Vorjahren vorhanden sind, die etwa im Interesse kurzfristig agierender Finanzinvestoren ausgekehrt werden; zweitens fehlen gesetzliche Vorkehrungen gegen übermäßige erfolgsabhängige Tantieme-, Zins- und ähnliche Zahlungen.

<sup>290</sup> Stellungnahme der Arbeitsgemeinschaft mittelständischer Wirtschaftsorganisationen in Bayern zur EG-Vereinfachungs-Richtlinie, o.O.

**(4)** Gegen eine solche Ergänzung der Bilanzierungsvorschriften für die IFRS-Bilanz spricht allerdings:

- eine Vielzahl von Einzelposten der IFRS-Bilanz müsste mit einer entsprechenden HGB-Bilanz verglichen werden; diese Differenzen müssten je Einzelposten im Zeitablauf fortgeschrieben werden – ein Unterfangen, das mit der Bilanzierung latenter Steuern in der Kapitalgesellschaftsbilanz vergleichbar wäre, die die Differenzen zwischen Handels- und steuerrechtlicher Bilanz erfassen;
- die HGB-Bilanz müsste also parallel zur IFRS-Bilanz fortgeführt werden. Dies widerspricht dem Gebot der Wirtschaftlichkeit der Rechnungslegung. Daher erscheint ein Verzicht auf die IFRS-Bilanzierung geboten.

**(5)** Während die genannte Ausschüttungssperre des aktuellen Handelsgesetzbuchs nur wenige immaterielle Anlagewerte der Handelsbilanz anspricht und damit im Anwendungsbereich überschaubar ist, könnten die diskutierten Ausschüttungssperren für andere unrealisierte Gewinne der IFRS-Bilanz bei fast allen Aktiva auftreten. Denn unrealisierte Gewinne als Differenzen zwischen IFRS- und HGB-Bilanz ergeben sich für alle IFRS-Ansätze über den Höchstwerten der HGB-Bilanz, wie z.B. für höhere Herstellungskostenansätze, längere Nutzungsdauern von Anlagen, für Rechnungsabgrenzungsposten etc.

**(6)** Fraglich ist zudem, ob nicht auch umgekehrte Ausgangsdifferenzen (niedrigere IFRS-Werte als HGB-Ansätze) als Korrekturgrößen zu den Ausschüttungssperren zugelassen werden sollten oder müssten; und welche Konsequenzen hätte ein negativer Wert der „Ausschüttungssperre“?

**(7)** Schließlich würden komplizierte Interdependenzen zwischen

- der Bilanzierung latenter Steuern für Differenzen zwischen Steuer- und IFRS-Bilanz und
- den Ausschüttungssperren für Differenzen zwischen der IFRS-Bilanz und der HGB-Bilanz

auftreten, die den Mechanismus der Ausschüttungssperren einer IFRS-Bilanz vollends ad absurdum führen.

**(8)** Freilich dürfen auch Mängel der derzeitigen HGB-Kapitalerhaltungskonzeption nicht übersehen werden, wie an der Gegenüberstellung der folgenden beiden Fälle latenter Steuern deutlich wird:

So senken bei Aktivierung eines originären immateriellen Anlagepostens i.S.v. § 248 Abs. 2 HGB passive latente Steuern korrekterweise den ausschüttbaren Gewinn der HGB-Bilanz nach § 268 Abs. 8 HGB (wenn auch nur in Höhe der auf den aktivierten Beträgen ruhenden Steuerbelastung von etwa 30 % bei Kapitalgesellschaften).

Wird aber eine steuerlich aktivierungspflichtige Position in der Handelsbilanz als Sofort-Aufwand verrechnet, z.B. das Disagio (§ 250 Abs. 3 HGB), und der effektive Steueraufwand über ein latentes Steueraktivum im Ergebnis kompensiert (§ 274 Abs. 2 S. 3 HGB)<sup>291</sup>, so erhöht der aktivierte latente Steuerposten den nach § 268 Abs. 8 HGB ausschüttbaren Gewinn – eine im Interesse der Kapitalerhaltung kontraproduktive Konsequenz.

Im ersten Fall bewirkt die handelsrechtliche Aktivierung eines vom Markt (noch) unbestätigten Wertes eines selbstgeschaffenen Wirtschaftsgutes eine teilweise Ausschüttungssperre in Form passiver latenter Steuern.

Im zweiten Fall folgt aus der handelsrechtlichen Nicht-Aktivierung des Disagios ein Verstoß gegen das Gebot einer periodengerechten Gewinnermittlung, weil der handelsrechtliche Gewinn in den ersten Jahren der Laufzeit der Verbindlichkeit übermäßig gemindert wird, gemessen an der periodengerechten Verteilung des Zinsaufwands über die Laufzeit der Verbindlichkeit in der Steuerbilanz.

Trotz solcher (korrigierbarer) Einzel-Mängel erscheint die Ausschüttungssperre von § 268 Abs. 8 HGB im Kern sachgerecht und unverzichtbar; ihre Erweiterung auf alle Differenzen zwischen IFRS- und HGB-Positionen würde aber die Gefahr einer unüberschaubaren Regelungsdichte herauf beschwören.

### 3. Ausweis des zutreffenden Totalerfolgs

*These 4.7:*

*Die IFRS-Bilanzierung widerspricht gefestigtem deutschem Handels- und Steuerrecht, weil sie nicht sicher stellt, dass der Totalerfolg der Unternehmen zutreffend ausgewiesen wird.*

---

<sup>291</sup> Das grundsätzliche Dilemma der Bilanzierung latenter Steuern liegt darin, dass dieser Bilanzierung die Prämisse zugrunde liegt, die handelsbilanzielle Gewinnermittlung sei im Vergleich zur steuerlichen Gewinnermittlung aussagefähiger, so dass der in der handelsrechtlichen Gewinn- und Verlustrechnung auszuweisende Posten „Steuern vom Einkommen und vom Ertrag“ nicht den tatsächlichen Steueraufwand des Jahres, sondern die Summe (den Saldo) aus tatsächlichem und latentem Steueraufwand ausweisen müsse. Dadurch wird aber die Aussagefähigkeit der Position Steueraufwand für die externe Bilanzanalyse verwässert; denn m.E. ist das Steuerbilanzergebnis nach wie vor wesentlich aussagefähiger als das handelsrechtliche.



*Damit entspricht sie nicht dem verfassungsrechtlichen Gebot der Gleichmäßigkeit der Besteuerung (Art. 3 GG) und verstößt auch gegen § 4 Abs. 1 EStG.<sup>292</sup>*

*Begründung:*

**(1)** Das Handelsrecht definiert den Perioden-Gewinn und damit auch den Totalgewinn über die einzelnen, gesetzlichen Bilanzierungsregeln und über die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung. In der Steuerbilanz wird entsprechend scharf zwischen der Eigenkapitalveränderung aus Einlagen und Entnahmen einerseits und dem Periodenerfolg andererseits unterschieden. So heißt es in § 4 Abs. 1 EStG:

### **„Gewinnbegriff im Allgemeinen**

Gewinn ist der Unterschiedsbetrag zwischen dem Betriebsvermögen am Schluss des Wirtschaftsjahres und dem Betriebsvermögen am Schluss des vorangegangenen Wirtschaftsjahres, vermehrt um den Wert der Entnahmen und vermindert um den Wert der Einlagen. 2 Entnahmen sind alle Wirtschaftsgüter (Barentnahmen, Waren, Erzeugnisse, Nutzungen und Leistungen), die der Steuerpflichtige dem Betrieb für sich, für seinen Haushalt oder für andere betriebsfremde Zwecke im Laufe des Wirtschaftsjahres entnommen hat. ....7 Einlagen sind alle Wirtschaftsgüter (Bareinzahlungen und sonstige Wirtschaftsgüter), die der Steuerpflichtige dem Betrieb im Laufe des Wirtschaftsjahres zugeführt hat ...“

Diese Trennung zwischen eigernerbezogenen Eigenkapitalveränderungen und betriebsbedingten Eigenkapitaländerungen hat sich – im Grundsatz - auch für die handelsrechtliche Gewinnermittlung durchgesetzt.

Allerdings legt die steuerliche Gewinnermittlung strengere Maßstäbe an die Trennung der beiden Eigenkapitalgruppen an: so werden verdeckte Einlagen und verdeckte Entnahmen, die handelsrechtlich über Ertragspositionen oder Aufwandspositionen ausgewiesen werden, so umqualifiziert, dass sie sich auf das steuerliche Ergebnis nicht auswirken.<sup>293</sup>

---

<sup>292</sup> Zu den Einzelheiten der Rechnungslegung und Gewinnermittlung nach IFRS for SMEs vgl insbesondere Beiersdorf, Kati/Eierle, Brigitte/Haller, Axel: International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities(IFRS for SMEs): Überblick über den finalen Stand des IASB, in: DB 2009, S. 1549 – 1557, und Winkeljohann, Norbert/Morich, Sven: IFRS für den Mittelstand: Inhalte und Akzeptanzaussichten des neuen Standards, in: BB 2009, S. 1630 – 1634.

<sup>293</sup> Verdeckte Einlagen werden steuerlich ausnahmsweise dann nicht erfolgsneutral verrechnet, wenn sie über Einlagen von Leistungen erfolgen – der Grund liegt in der Nichtaktivierbarkeit der verdeckten Leistungseinlagen in der Empfänger-Bilanz.

**(2)** Eine solche relativ stringente Trennung von Erfolgsvorgängen aus den Eigenkapitaländerungen kennt die IFRS-Bilanzierung nicht. Daraus ergibt sich auch ein abweichender Totalerfolg der Unternehmung. Ursache dieser Differenzen ist das sog. „other comprehensive income (OCI)“, das die IFRS 2008 in folgendem Zusammenhang stellen<sup>294</sup>:

„98 Veränderungen des Eigenkapitals eines Unternehmens zwischen zwei Bilanzstichtagen spiegeln die Zu- oder Abnahme seines Nettovermögens während der Periode wider. Mit Ausnahme von Änderungen, die sich aus Transaktionen mit Anteilseignern, die in ihrer Eigenschaft als Anteilseigner handeln (z. B. Kapitaleinzahlungen, Zurückerwerb der Eigenkapitalinstrumente und Dividenden des Unternehmens), sowie den unmittelbar damit zusammenhängenden Transaktionskosten ergeben, stellt die Gesamtveränderung des Eigenkapitals während der betreffenden Periode den Gesamtertrag bzw. -aufwand einschließlich Gewinne und Verluste, die während der betreffenden Periode durch die Aktivitäten des Unternehmens entstehen, dar (und zwar unabhängig davon, ob solche Ertrags- und Aufwandsposten in der Gewinn- und Verlustrechnung oder unmittelbar in der Aufstellung über Veränderungen des Eigenkapitals ausgewiesen werden).

99 Alle in einer Periode erfassten Ertrags- und Aufwandsposten sind nach diesem Standard im Ergebnis zu berücksichtigen, es sei denn, ein anderer Standard oder eine Interpretation schreibt eine Abweichung vor. Andere Standards schreiben die Erfassung bestimmter Gewinne und Verluste (z. B. Neubewertungsgewinne und -verluste, bestimmte Umrechnungsdifferenzen, Gewinne und Verluste aus der Neubewertung der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte und damit verbundener tatsächlicher und latenter Steueraufwände) direkt als Veränderungen des Eigenkapitals vor. Da es für die Beurteilung der Veränderungen der Finanzlage eines Unternehmens zwischen zwei Bilanzstichtagen wichtig ist, sämtliche Gewinne und Verluste zu erfassen, fordert dieser Standard die Aufstellung der Veränderungen des Eigenkapitals, die die gesamten Gewinne und Verluste eines Unternehmens einschließlich jener, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, hervorhebt.“

Die IFRS for SMEs nennen drei Posten in 5.4 (b):

---

<sup>294</sup> International Financial Reporting Standards (IFRS) 2008, hrsg. von Wiley-VCH, 2. Aufl., Weinheim 2008, S. 32.

“Three types of other comprehensive income are recognised as part of total comprehensive income, outside of profit or loss, when they arise:

- (i) some gains and losses arising on translating the financial statements of a foreign operation (see Section 30 *Foreign Currency Translation*).
- (ii) some actuarial gains and losses (see Section 28 *Employee Benefits*).
- (iii) some changes in fair values of hedging instruments (see Section 12 *Other Financial Instruments Issues*).”

Diese können wie folgt verrechnet werden:

IAS 1.88f.: „An entity shall recognise all items of income and expense in a period in profit or loss unless an IFRS requires or permits otherwise.

Some IFRSs specify circumstances when an entity recognises particular items outside profit or loss in the current period. IAS 8 specifies two such circumstances: the correction of errors and the effect of changes in accounting policies. Other IFRSs require or permit components of other comprehensive income that meet the *Framework's* definition of income or expense to be excluded from profit or loss (see paragraph 7).”

**(3)** Die OCI-Komponenten sind zwar Erfolgskomponenten, dürfen aber in der Periode ihres Entstehens – ohne die Gewinn-und-Verlust-Rechnung zu berühren - direkt über eine Neubewertungsrücklage gebucht werden, die zum Eigenkapital rechnet.

In den Folgeperioden können diese Größen entweder aus der Neubewertungsrücklage erfolgswirksam aufgelöst werden (sog. Recycling) oder direkt in die Gewinnrücklagen umgebucht werden. Im ersten Fall wird also die Erfolgswirksamkeit in der Gewinn- und Verlust-Rechnung zum Zeitpunkt der Realisation dieser Erfolge nachgeholt. Im zweiten Fall entsteht eine dauerhafte Verletzung des Kongruenzprinzips: die Summe aller nicht eigentümerbezogenen Ein- und Auszahlungen der Totalperiode entspricht nicht mehr der Summe aller Periodenergebnisse<sup>295</sup> (*Dirty Surplus Accounting*).

---

<sup>295</sup> Vgl. IFRS for SMEs, Paragraph 3.17: “Complete set of financial statements  
3.17 A complete set of financial statements of an entity shall include all of the following:

(a) a statement of financial position as at the reporting date.

(b) either:

(i) a single statement of comprehensive income for the reporting period displaying all items of income and expense recognised during the period including those items recognised in determining profit or loss (which is a subtotal in the statement of comprehensive income) and items of other comprehensive income, or

(4) Bilanztheoretisch ergibt sich der Totalerfolg der Unternehmung aus folgender *Grundformel*, die den Unterschied zwischen den gesamten Einzahlungen  $E_t$  und den gesamten Auszahlungen  $A_t$  im Leben der Unternehmung erfasst, korrigiert um alle Einlagen  $EZ_t$  (Einzahlungen und andere geldwerte Einlagen) und Entnahmen  $AZ_t$  zwischen der Unternehmung und ihren Eignern:

$$\text{Totalerfolg} = \sum_t (E_t - A_t - EZ_t + AZ_t)$$

Diese Grundformel dient der Abgrenzung des *betriebsbedingten* (und daher erfolgswirksamen) *Zahlungsüberschusses* vom (erfolgsneutralen) *Zahlungsüberschuss zwischen der Unternehmung und ihren Eignern*.<sup>296</sup>

Wenn schon nicht systematisch gewährleistet ist, dass diese beiden Zahlungsüberschussgruppen für die Totalperiodenrechnung strikt getrennt werden können, ist auch jede Form einer Berechnung eines sachgerechten Erfolgs der Einzelperioden illusorisch, da er manipulierbar wird.

Aus diesem Grunde misst die deutsche Finanzrechtsprechung der Totalerfolgsidentität der Gewinnermittlungsmethoden (Bilanzierung, Einnahmenüberschussrechnung) besondere Bedeutung bei und erzwingt damit für die Einnahmenüberschussrechnung der Gewinneinkunftsarten komplizierte Verrechnungsgrundsätze, um eine leistungsgerechte Besteuerung sicherstellen zu können.

(5) Ein Standardfall für den abweichenden Gewinnbegriff der IFRS-Bilanzierung ist die Pensionsrückstellung; für sie werden zu Jahresbeginn die erwarteten Aufwendungen/Erträge festgelegt, die in dieser Höhe in die GuV-Rechnung des laufenden Jahres einfließen. Jede Veränderung dieser Erträge/Aufwendungen kann nach IAS 19/ IFRS for SMEs 28.24 f. direkt mit einer Neubewertungsrücklage verrechnet werden;<sup>297</sup> diese als **versicherungsm-**

(ii) a separate income statement and a separate statement of comprehensive income. If an entity chooses to present both an income statement and a statement of comprehensive income, the statement of comprehensive income begins with profit or loss and then displays the items of other comprehensive income.

(c) a statement of changes in equity for the reporting period. ..."

<sup>296</sup> Die Ein- und Auszahlungen werden hierbei für bilanzielle Zwecke traditionell nicht auf- oder abgezinst (wohl teilweise zur Ermittlung des Erfolgs der einzelnen Perioden). Erträge und Aufwendungen sind ebenfalls nur für die Erfolgsabgrenzung zwischen den einzelnen Perioden der Gesamtlebensdauer der Unternehmung nötig.

<sup>297</sup> Paragraph 28.24: „An entity is required to recognise all actuarial gains and losses in the period in which they occur. An entity shall:

(a) recognise all actuarial gains and losses in profit or loss, or

(b) recognise all actuarial gains and losses in other comprehensive income

**thematischen Gewinne und Verluste** bezeichneten Beträge erscheinen insofern in keiner Periode in der Gewinn- und Verlustrechnung. Allerdings ist in solchen Fällen eine außerbilanzielle Aufstellung zu veröffentlichen, die auch die erfolgsneutral behandelten Dotierungserfolge der Pensionsrückstellungen der laufenden Periode erfasst; dadurch wird indes keineswegs der IFRS-Erfolg bereinigt, an den die erfolgsabhängigen Auszahlungen anknüpfen (Dividenden, Tantiemen, Zinsen etc.).

(6) Als Konsequenz aus (5) steigt der Jahresgewinn, wobei aus der Gesamterfolgsrechnung der Einfluss des dirty accounting für die jeweilige Periode abzulesen ist. Andererseits vermindert die Aufbauschung des Periodengewinns (und der Gewinnrücklagen) die Neubewertungsrücklage und damit das restliche Eigenkapital, und zwar in Höhe der aus allen Vorjahren kumulierten, aufgebauchten Gewinne. Die Wirkung der unterschiedlichen, kumulierten Einzeleinflüsse auf das OCI lässt sich aber nur noch sehr begrenzt aus der außerbilanziellen Aufstellung des einzelnen Jahresabschlusses ablesen.<sup>298</sup>

„Die häufige Anwendung des neuen Wahlrechts bei börsennotierten Konzernen in 2005 (neun nach IFRS bilanzierende Industrieunternehmen haben in 2005 versicherungsmathematische Verluste erfolgsneutral mit dem Eigenkapital verrechnet, darunter BMW, TUI, Bayer, Volkswagen), zeigt jedoch, dass zumindest diese die Ergebnisverbesserung (inklusive der wichtigen Kennziffer Ergebnis je Aktie) offenbar höher gewichten als die gesunkene Eigenkapitalquote.<sup>299</sup> Zwar verbleibt die stärkere Betonung der erfolgsneutralen Verrechnung in der Gesamtergebnisrechnung (im Anhang, d. Verf.). Fraglich ist jedoch, ob diese Darstellung tatsächlich von den Jahresabschlussadressaten wahrgenommen wird. Immerhin ist die bilanzielle Unterdeckung bei der Korridormethode im Anhang anzugeben, ohne offensichtlich erkennbare Auswirkungen auf die Beurteilung der Unternehmen.“<sup>300</sup>

Die Philosophie der IFRS für Pensionsrückstellungen wird in IFRS 19.95 transparent:

as an accounting policy election. The entity shall apply its chosen accounting policy consistently to all of its defined benefit plans and all of its actuarial gains and losses. Actuarial gains and losses recognised in other comprehensive income shall be presented in the statement of comprehensive income.”

<sup>298</sup> Paragraph 5.4 (b) benennt folgende Elemente des OCI: “ Three types of other comprehensive income are recognised as part of total comprehensive income, outside of profit or loss, when they arise:

(i) some gains and losses arising on translating the financial statements of a foreign operation (see Section 30 *Foreign Currency Translation*).

(ii) some actuarial gains and losses (see Section 28 *Employee Benefits*).

(iii) some changes in fair values of hedging instruments (see Section 12 *Other Financial Instruments Issues*).“

<sup>299</sup> Im Sinne der HGB-Bilanzierung führt der überhöhte Gewinnausweis zu einem verminderten Rest-Eigenkapital (allerdings steigt die Eigenkapitalquote nach IFRS wegen der Saldierungspflicht der Pensionsrückstellung mit den Deckungsaktiva), d. Verf.

<sup>300</sup> Theile, Carsten, a.a.O., S. 132.

„In the long term, actuarial gains and losses may offset one another. Therefore, estimates of post-employment benefit obligations may be viewed as a range (or 'corridor') around the best estimate. An entity is permitted, but not required, to recognise actuarial gains and losses that fall within that range. This Standard requires an entity to recognise, as a minimum, a specified portion of the actuarial gains and losses that fall outside a 'corridor' of plus or minus 10%...

The Standard also permits systematic methods of faster recognition, provided that those methods satisfy the conditions set out in paragraph 93. Such permitted methods include, for example, immediate recognition of all actuarial gains and losses, both within and outside the 'corridor'. Paragraph 155(b)(iii) explains the need to consider any unrecognised part of the transitional liability in accounting for subsequent actuarial gains.”

**(7)** Die Effekte des Verstoßes gegen das Kongruenz-Prinzip werden im Anhang 1 an einem konkreten Beispiel von Theile<sup>301</sup> zur IFRS-Bilanzierung von Pensionsrückstellung aufgezeigt und näher erläutert.

**(8)** Nach IAS 19.93A – B sind bei erfolgsneutraler Verrechnung der Pensionsrückstellungen besondere Angaben erforderlich:

„If, as permitted by paragraph 93, an entity adopts a policy of recognising actuarial gains and losses in the period in which they occur, it may recognise them in other comprehensive income, in accordance with paragraphs 93B-93D, providing it does so for:

- a) all of its defined benefit plans; and
- (b) all of its actuarial gains and losses.

93B Actuarial gains and losses recognised in other comprehensive income as permitted by paragraph 93A shall be presented in the statement of comprehensive income.”

Nach IFRS for SMEs 28.41(b) gelten dagegen folgende Angabenpflichten:

„An entity shall disclose the following information about defined benefit plans ...:

...

---

<sup>301</sup> Vgl. ebenda, S. 122ff.

(b) the entity's accounting policy for recognising actuarial gains and losses (either in profit or loss or as an item of other comprehensive income) and the amount of actuarial gains and losses recognised during the period.”

**(9)** Im Beispiel von Anhang 1 erreicht der Unterschied im Jahresergebnis nach IFRS und nach HGB exakt den notwendigen Dotierungsbetrag der Pensionsrückstellung. Diese Gewinnaufbauschung ist ein typischer Ausdruck eines „window-dressing“. Die nach IAS 19.120 Ai geforderten separaten Anhangangaben können diesen verfälschten (Gesamt-) Gewinnausweis für eine externe Bilanzanalyse nicht ersetzen.

In der deutschen HGB-Bilanz wäre eine solche Bilanzierung unzulässig. Außerdem ist anzunehmen, dass eine solche Bilanzierung dem Interesse der Bilanzersteller an einer zutreffend niedrigen Steuerbemessungsgrundlage widersprechen würde; denn wegen des Maßgeblichkeitsprinzips der Handels- für die Steuerbilanz (§ 5 Abs. 1 EStG) würden die überhöhten handelsrechtlichen Gewinne steuerpflichtig.

**(10)** Die für Pensionsrückstellungen aufgezeigten Verstöße gegen das Kongruenzprinzip lassen sich auch bei anderen Bilanzpositionen nachweisen. Insofern kann hierin ein schwerwiegender konzeptioneller Mangel der IFRS gesehen werden.

Folglich erscheint nur ein Ausweg aus diesem Interessenkonflikt sachgerecht: für Unternehmen, die den anonymen Kapitalmarkt nicht nutzen, sollte auf IFRS-Bilanzen zugunsten einer HGB-Bilanz verzichtet werden.

Diesem Votum entspricht auch die Stellungnahme der Arbeitsgemeinschaft mittelständischer Wirtschaftsorganisationen in Bayern zur EG-Vereinfachungs-Richtlinie:

„... Um zu verhindern, dass Kleinunternehmen ggf. einem faktischen Zwang zur Anwendung der IFRS unterliegen (z.B. Marktmacht von Abnehmern usw.) sollte ... auf EU-Ebene festgelegt werden, dass bei freiwilliger Rechnungslegung jeweils die nationalen Rechnungslegungsvorschriften zwingend anzuwenden sind....“.

#### **4. Ausweis kapitalwertorientierter Erfolge**

*These 4.8:*

*Die Zielsetzung der IFRS-Bilanzierung betont insbesondere die Vorzüge von Entscheidungs- und Erwartungswerten, die sich von der traditionellen Bewertung zu historischen Anschaffungs- und Herstellungskosten abheben. Damit öffnet die IFRS-Bilanzierung jedoch vielfältige zusätzliche Bewertungsspielräume mit subjektiven und spekulativen Elementen, deren*

*Einfluss auf die tatsächliche Performance in späteren Perioden erfolgsneutral verrechnet werden kann.*

*Begründung:*

**(1)** Der Einfluss kapitalwertorientierter Erwartungswerte manifestiert sich in dem Ansatz geplanter Ertrags- und Aufwandswerte in der Gewinn- und Verlustrechnung sowie in der Wahl des adäquaten Zinssatzes zur Bewertung dieser Zukunftserfolge:

Als sachgerechtes Zinsniveau bietet sich theoretisch die erwartete interne Nachsteuerrendite der besten (noch) nichtrealisierten Alternativinvestition des bilanzierenden Unternehmens an. Je geringer (höher) diese ausfällt, umso höher (geringer) ist c.p. der Kapitalwert der realisierten Investitionen.

Die Wahl dieses Zinssatzes ist von entscheidender Bedeutung für den Zeitwert der geplanten Investitionen (vgl. Schaubild im Anhang 2); diese Zinssätze weisen ein breites Spektrum auf und variieren je nach Art der Investitionen, ihrer Eigen- oder Fremdfinanzierung, ihres Risikos etc. Bereits geringe Änderungen des Zinssatzes können zu erheblichen Erfolgsänderungen führen.

Die Prognose der künftigen Erfolgsbeiträge fällt nicht weniger problematisch aus. Welcher Erfolgsbeitrag lässt sich beispielsweise einer selbstentwickelten Softwarelösung für einen künftigen Werbefeldzug zurechnen?

In einer Planungsrechnung bleibt schließlich auch der Zeitplan der Realisierung des Erfolgsbeitrags unsicher.

Insbesondere widerspricht eine Gleichsetzung von realisierten und unrealisierten Erfolgen aus Marktwert erhöhungen dem Informationsinteresse außenstehender Bilanzleser, wenn nicht sehr restriktive Bedingungen für die Verwendung unrealisierter Gewinne im Unternehmen erfüllt sind (vgl. die Erläuterungen im Anhang 2).

**(2)** Fraglich ist, ob angesichts dieser Unsicherheitsfaktoren der generelle Informationswert unternehmungsindividueller, kapitalwertorientierter Zahlen eine bessere Entscheidungsgrundlage für unternehmungsexterne Kapitalgeber, Arbeitnehmer, Geschäftskunden etc. liefern kann als die Zahlen der tradierten Bilanzierung; dies gilt umso mehr, wenn keine Anpassung von in Vorjahren erwarteten und ausgewiesenen Werten an später realisierte Werte über die Gewinn- und Verlustrechnung zwingend ist und der erwartete Erfolg die erfolgabhängigen Auszahlungen der Unternehmung determiniert.



Angenommen, zu Beginn des ersten Jahres wird ein Erfolgsbeitrag von 150 erwartet, der kurz vor Ablauf des ersten Jahres eintreten soll. Tatsächlich verzögert sich die Realisierung um 2 Jahre, der Ist-Erfolg erreicht nur 100.

Daraus folgt in einer IFRS-Bilanz zum Ende des ersten Jahres ( $t=1$ ) ein Gewinnzuwachs von 150, obwohl zu diesem Zeitpunkt schon feststehen kann, dass die Zeitprognose zu optimistisch war. Zumindest am Ende des dritten Jahres ( $t=3$ ) muss dann die Reduzierung des erwarteten über den tatsächlichen Erfolg „realisiert“ werden, allerdings nicht notwendig über die Gewinn- und Verlustrechnung, sondern auch als erfolgsneutraler Abgang der Kapitalrücklagen.

**(3)** Sofern die Bilanz auch die Funktion einer Rechenschaftslegung der Managements gegenüber Kapitalgebern über die tatsächlichen Erfolge des Kapitaleinsatzes seitens der Geschäftsführung erfüllen soll, wird sie mit einer an IFRS-Regeln orientierten Abrechnung verwässert. Nur wer eigenes Kapital einsetzt, sollte sich einer Planungs- und Kontrollrechnung bedienen, der seine subjektiven Ziele und Möglichkeiten im Sinne einer kapitalwertorientierten Rechnung zugrunde liegen.

## Anhang

### 1. Effekte des Verstoßes gegen das Kongruenz-Prinzip

Die Effekte des Verstoßes gegen das Kongruenz-Prinzip seien an einem konkreten Beispiel von Theile<sup>302</sup> zur Bilanzierung von Pensionsrückstellung aufgezeigt und näher erläutert:

Annahmen:

a.	AB Rückstellung (Ist)	=	3.000
	EB Rückstellung (Ist)	=	3.300
	erwarteter Lohn-, Zinsaufw.	=	320
	erwarteter sonst. Aufwand	=	220
	Pensionszahlungen	=	240
b.	AB Deckungsaktiva	=	1.000
	EB Deckungsaktiva	=	900
	Erwartete Zinserträge	=	100
	Erwarteter Aufwand	=	50
c.	AB Neubewertungsrücklage	=	1.000
d.	AB Sonstige Aktiva	=	8.000

Entwicklung der Pensionsrückstellung mit erfolgsneutraler Verrechnung:

Anfangsbestand:	3.000
- Tilgung	<u>- 240</u>
	2.760
+ Dotierung auf Endbestand:	<u>+ 540</u>
Endbestand:	3.300

Nach der HGB-Bilanzierung ergibt sich ein Jahresverlust von 590, nach IFRS von nur 50:

---

<sup>302</sup> Vgl. ebenda, S. 122ff.

IFRS-Bilanz mit erfolgsneutraler Verbuchung:

## Pensionsrückstellung

Tilgung	240	AB	3.000
EB	3.300	Zinsen	120
		Löhne	200
		Sonstige Aufw.	220
	3.540		3.540

## Neubewertungsrücklage

Pensionsrückstellung	540	AB	1.000
EB	460		
	<u>1.000</u>		<u>1.000</u>

## G+V

Abschreibung	100	Zinsertrag	100
Deckungsaufwand	50	Verlust	50
	150		150

HGB-Bilanz:

## Pensionsrückstellung

Tilgung	240	AB	3.000
EB	3.300	Zinsen	120
		Löhne	200
		Sonst. Aufw.	220
	3.540		3.540

## Neubewertungsrücklage

EB	1.000	AB	1.000
	<u>1.000</u>		<u>1.000</u>

## G+V

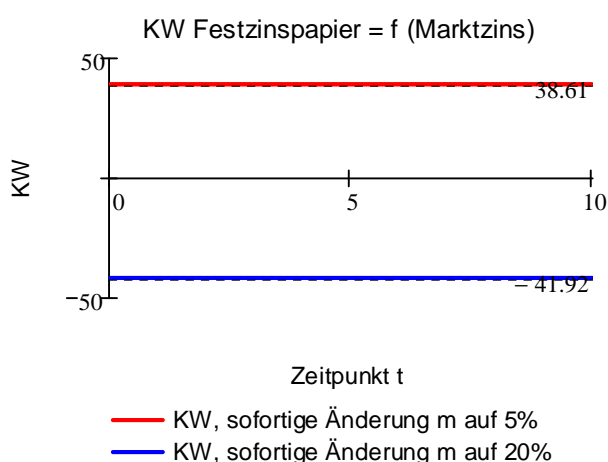
Rückst.-Dot.	120	Zinsertrag	100
Rückst.-Dot.	200	Verlust	590
Rückst.-Dot.	220		
Abschreibung	100		
Deckungsaufwand	50		
	690		690

## 2. Effekte der Bilanzierung von kapitalwertorientierten Erfolgserwartungswerten statt der Erfolgs-Ist-Werte

Ein festverzinsliches Papier mit laufender, marktgerechter Verzinsung ( $i$ ) von 0,1 wird kurz vor  $t = 0$  zum Preis von 100 erworben und besitzt eine Laufzeit von 10 Jahren. Die Unternehmung spekuliert auf eine baldige Marktzinssenkung auf 5%. Angenommen, kurz nach  $t = 0$  würde eine dauerhafte Änderung der Markttrendite ( $m$ ) auf 0,05 oder auf 0,2 eintreten. Transaktionskosten sollen vernachlässigt werden.

Der Marktwert (Ertragswert (EW)) des Papiers erreicht dann bei einer Marktzinssenkung auf 0,05 den Wert von +138,6 (Gewinn: 38,6), nach IFRS jeweils auszuweisen in der ersten Periode; der Kapitalwert des Papiers erreicht demgemäß 38,6.

Stiege c.p. der Marktzins auf 20%, so wäre ein Verlust von 41,92 gegeben.

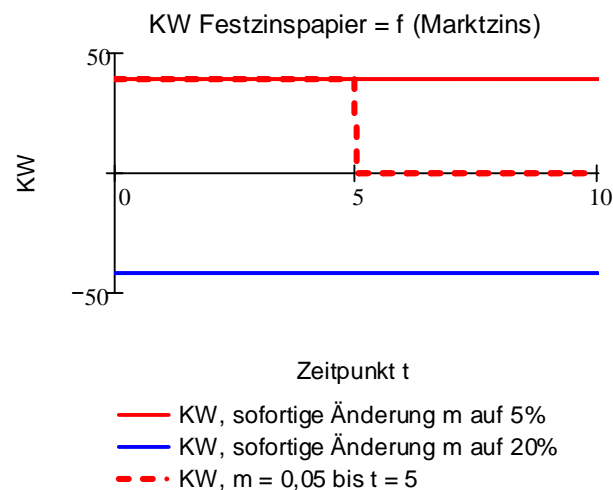


Es wird transparent, dass sich der Marktwert aus der Summe der Anschaffungskosten und des Kapitalwertes zusammensetzt. Der Kapitalwert ist ein reiner Zukunftswert: der Barwert der erwarteten Überrendite.

Ein solcher Gewinn-/Verlustausweis durch Anwendung des Marktwertes (fair value) über den Anschaffungskosten begegnet aus zwei Gründen einer konzeptionellen Kritik:

1. Im Vergleich zu einer HGB-basierten Gewinnermittlung mit Erfolgs-Ist-Werten steht für eine Gewinnermittlung mit Erfolgserwartungswerten ein breites Spektrum an begründbaren Aufwands- und Ertragswerten zur Verfügung, hier von -41,92 oder 38,6; denn die Prognose der weiteren Entwicklung der Marktzinsen für die Zeitpunkte  $t = 1, 2, 3$  etc. ist in der Praxis eben regelmäßig ungewiss.

2. Es macht zudem einen Unterschied, ob die Marktwerthöhung durch Verkauf in der ersten Periode realisiert ist oder spekulativ von der Voraussetzung abhängt, dass die Marktzinssenkung, wie erwartet, tatsächlich bis zum Laufzeitende des Papiers anhält; dieses Risiko könnte allenfalls durch ein Gegengeschäft kostenpflichtig ausgeschaltet werden.
3. Zudem hängt dieser Erfolg davon ab, dass die laufenden Zinserträge sofort und dauerhaft anderweitig entsprechend zum aktuellen Marktzins reinvestiert werden, z.B. bei einer Marktzinssenkung auf 5% nur zu 5% wiederangelegt werden können.
  - Eine anderweitige Reinvestitionsmöglichkeit zu einer höheren Effektivrendite, z.B. in betrieblichen Sachinvestitionen, würde den vermeintlichen Spekulationsgewinn mehr oder weniger deutlich reduzieren. So sinkt der Gewinn der ersten Periode von 38,6 auf 0, wenn die Wiederanlagerendite 0,1 erreicht.
  - Auch wenn wider Erwarten der Marktzins in  $t = 5$  wieder auf 10% stiege, säne der Marktwert ebenfalls wieder auf 0.



Die Fair-Value-Bewertung ist insofern gegenüber informationsbedürftigen Kapitalgebern, Arbeitnehmern und der Öffentlichkeit unfair, als sie eine spekulative Renditeerhöhung wiedergibt, die sich meist nur schwerlich wiederholen lässt; für spätere Abweichungen zwischen Erwartungs- und Ist-Werten sollte kein erfolgsneutraler Ausweis zulässig sein.



## Literaturverzeichnis

- Achleitner, Ann-Kristin/Behr, Giorgio (2003): International Accounting Standards, 3., überarbeitete Auflage, München 2003.
- Baetge, Jörg/Kirsch, Hans-Jürgen/Thiele, Stefan (2007): Bilanzen, 9. Aufl., Düsseldorf 2007.
- Baetge, Jörg/Zülch, Henning (2004): Rechnungslegungsgrundsätze nach HGB und IFRS, in: Handbuch des Jahresabschlusses in Einzeldarstellungen, hrsg. v. Klaus v. Wysocki et al., Köln 1994 ff., Abteilung I/2, Ergänzungslieferung 2004.
- Ballwieser, Wolfgang (1987): Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, in: Beck'sches Handbuch der Rechnungslegung, hrsg. v. Edgar Castan, Hans-Joachim Böcking, Gerd Heymann, Norbert Pfitzer und Eberhard Scheffler, München 1987 (Stand: Dezember 2005), Abschnitt B 105.
- Ballwieser, Wolfgang (2002): Informations-GoB – auch im Lichte von IAS und US-GAAP, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung (KoR), 2. Jg. 2002, S. 115-121.
- Ballwieser, Wolfgang (2004): Schaden IAS dem Mittelstand?, in: Herausforderungen und Chancen durch weltweite Rechnungslegungsstandards – Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung und integrierte Unternehmenssteuerung, hrsg. v. Küting, Karlheinz/Pfitzer, Norbert/Weber, Claus-Peter, Stuttgart 2004, S. 11-27.
- Ballwieser, Wolfgang (2005a): Die Konzeptionslosigkeit des International Accounting Standards Board (IASB), in: Festschrift für Volker Röhrich zum 65. Geburtstag, hrsg. v. Georg Crezelius, Heribert Hirte und Klaus Vieweg, Köln 2005, S. 727-745.
- Ballwieser, Wolfgang (2005b): Vor- und Nachteile einer Rechnungslegung nach IFRS für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen, in: IFRS für den Mittelstand?, hrsg. v. Kai-Uwe Marten, Reiner Quick und Klaus Ruhnke, Düsseldorf 2005, S. 31-56.
- Ballwieser, Wolfgang (2006): IFRS-Rechnungslegung – Konzept, Regeln und Wirkungen, München 2006.
- Ballwieser, Wolfgang/Küting, Karlheinz/Schildbach, Thomas (2004): Fair Value – erstrebenswerter Wertansatz im Rahmen einer Reform der handelsrechtlichen Rechnungslegung?, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (BFuP), 2004, S. 529-549.
- Barth, Mary/Landsman, Wayne R. (1995): Fundamental issues related to using fair value accounting for financial reporting, in: Accounting Horizons Dec. 1995, S. 97-108.
- Baumbach, Adolf/Hopt, Klaus (2008): Handelsgesetzbuch: HGB – Kommentar, 33. Aufl., München 2008.



- Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie (2008): Zukunftsforum Handwerk in Bayern – Abschlussbericht, München 2008, veröffentlicht unter: <http://www.lfi-muenchen.de/ihw/Zukunftsforum.pdf> (Stand: Mai 2009).
- Beiersdorf, Kati/Eierle, Brigitte/Haller, Axel (2009): International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs): Überblick über den finalen Standard des IASB, in: *Der Betrieb*, 2009, S. 1549-1557.
- Berger, Axel (2008): Die IFRS als prinzipienbasiertes Normenwerk Wie viel Prinzipienorientierung ist aus Sicht einer Enforcementeinrichtung verträglich?, in: *Globale Finanzberichterstattung / Global Financial Reporting*, Festschrift für Liesel Knorr, hrsg. v. Hans-Georg Bruns/Robert H. Herz, Heinz-Joachim Neubürger und David Tweedie, Stuttgart 2008, S. 489-514.
- Bieg, Hartmut/Bofinger, Peter/Küting, Karlheinz/Kußmaul Heinz/Waschbusch, Gerd/Weber, Claus-Peter (2008): Die Saarbrücker Initiative gegen den Fair Value, in: *Der Betrieb* 2008, S. 2543-2546.
- Bizer, Kilian/Becker, Lasse (2008): *Der persönlich haftende Unternehmer in der Marktwirtschaft*, Göttingen 2008.
- Böcking, Hans-Joachim (2007): Rechnungslegungsgrundsätze, in: *Handwörterbuch der Betriebswirtschaft*, hrsg. v. Richard Köhler, Hans-Ulrich Küpper und Andreas Pfingsten, 6. Aufl., Stuttgart 2007, Sp. 1536-1544.
- Böcking, Hans-Joachim (2008): Regulierung und Deregulierung in den Bereichen Rechnungslegung und Abschlussprüfung – Ein Wechselspiel der Gefühle?, in: *Wirtschaftsprüfung im Wandel – Herausforderungen an Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance – Festgabe 100 Jahre Südtreu / Deloitte 1907 bis 2007*, hrsg. v. Wolfgang Ballwieser und Wolfgang Grewe, München 2008, S. 75-96.
- Braun, Markus (2005): *Die Schaffung US-amerikanischer Rechnungslegungsstandards zwischen Sachkunde, privaten Interessen und staatlicher Aufsicht*, Aachen 2005.
- BR-Drucksache (344/08): *Geszentwurf der Bundesregierung. Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG)*, 23.05.2008.
- Buchholz, Rainer (2002): IAS für mittelständische Unternehmen? – Vor- und Nachteile neuer Rechnungslegungsvorschriften, in: *Deutsches Steuerrecht (DStR)*, 2002, S. 1280-1284.
- Bundesministerium der Justiz (Hrsg.) (2008): *Schwerpunkte des Gesetzes zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG)*, Berlin, vom 26. Juni 2008.

- Bundesministerium der Justiz (Hrsg.) (2009): Wesentliche Änderungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes im Überblick, [http://www.bmj.bund.de/files/-/3542/wesentliche\\_aenderungen\\_bilmog.pdf](http://www.bmj.bund.de/files/-/3542/wesentliche_aenderungen_bilmog.pdf) (Stand: März 2009).
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (2008): Ein festes Fundament! – Thema: Rechtsformen, Nr. 33, in: GründerZeiten – Informationen zur Existenzgründung und -sicherung, Aktualisierte Ausgabe November 2008.
- Burger, Tobias (2007): Determinanten und Wirkungen des Finanzierungsverhaltens von Handwerksunternehmen – Eine empirische Untersuchung, München 2007.
- Carleton, Williard T./Lakonishok, Josef (1985): Risk and Return on Equity: The Use and Misuse of Historical Estimates, in: Financial Analysts Journal, Jan. – Feb. 1985, S. 38-47 und S. 62.
- Coenenberg, Adolf Gerhard (1997): Jahresabschluß und Jahresabschlußanalyse – Grundlagen der Bilanzierung nach betriebswirtschaftlichen, handelsrechtlichen, steuerrechtlichen und internationalen Grundsätzen, 16. Aufl., Landsberg/Lech 1997.
- Coenenberg, Adolf Gerhard (2005): International Financial Reporting Standards (IFRS) auch für den Mittelstand?, in: Die Betriebswirtschaft (DBW), Heft 2 2005, S. 109-113.
- Daschmann, Hans-Achim (1994): Erfolgsfaktoren mittelständischer Unternehmen, Stuttgart 1994.
- Dehler, Manfred (2008): Der Mittelstand braucht ein modernisiertes HGB, in: BetriebsBerater, Heft 13 2008, S. M1.
- Deutscher Bundestag (2008): Drucksache 16/10067 – Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG), vom 30. Juli 2008.
- Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee e.V. (Hrsg.) (2007): Entwurf eines internationalen Standards zur Bilanzierung von Small and Medium-sized Entities (ED-IFRS for SMEs) – Ergebnisse einer Befragung deutscher mittelständischer Unternehmen, Berlin 2007.
- DIHK und PwC (2005): International Financial Reporting Standards (IFRS) in mittelständischen Unternehmen, Grundlagen/Nutzenpotenziale/Umfrageergebnisse/Umstellungsanforderungen, Berlin und Frankfurt am Main 2005.
- Ekkenga, Jens (2006): Einzelabschlüsse nach IFRS – Ende der aktien- und GmbH-rechtlichen Kapitalerhaltung?, in: Die Aktiengesellschaft 2006, S. 389-397.
- Emmerich, Gerhard (2008): Die Beratung von Familienunternehmen auf der Grundlage der Abschlussprüfung, in: Wirtschaftsprüfung im Wandel – Herausforderungen an Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance – Festgabe 100 Jahre Südtreu

- / Deloitte 1907 bis 2007, hrsg. v. Wolfgang Ballwieser und Wolfgang Grewe, München 2008, S. 733-758.
- Ernst & Young (2005): How fair is fair value?, London 2005.
- Europäische Gemeinschaften (2006): Die neue KMU-Definition – Benutzerhandbuch und Mustererklärung, o.O. 2006, [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/sme\\_definition/sme\\_user\\_guide\\_de.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide_de.pdf) (Stand: Juli 2009).
- Europäisches Parlament (2008): Entschließung vom 24. April 2008 zu den Internationalen Rechnungslegungsstandards (IFRS) und der Leitung des „International Accounting Standards Board“ (IASB) (2006/2248 (INI)).
- Europäische Zentralbank (2004): Die Auswirkungen der Zeitwertbilanzierung auf den Europäischen Bankensektor im Hinblick auf die Finanzmarktstabilität, in: EZB Monatsbericht Februar 2004, S. 77-91.
- Ewert, Ralf (1986): Rechnungslegung, Gläubigerschutz und Agency-Probleme, Wiesbaden 1986.
- Frankfurter Allgemeine Zeitung (2002): Die Holzmann-Pleite, [http://www.faz.net/s/RubC9401175958F4DE28E143E68888825F6/Doc~E0C01A7534CF4498799D9BFF9E5F8C9D7~ATpl~Ecommon~Scontent.html?rss\\_googlefeed\\_wirtschaft](http://www.faz.net/s/RubC9401175958F4DE28E143E68888825F6/Doc~E0C01A7534CF4498799D9BFF9E5F8C9D7~ATpl~Ecommon~Scontent.html?rss_googlefeed_wirtschaft) (Stand: Dezember 2008).
- Glasl, Markus (2002): Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk in Sachsen – Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, München 2002.
- Haller, Axel/Eierle, Brigitte/Beiersdorf, Kati (2007): Entwurf eines internationalen Standards zur Bilanzierung von Small and Medium-sized Entities (ED-IFRS for SMEs) – Ergebnisse einer Befragung deutscher mittelständischer Unternehmen, hrsg. v. BDI, DIHK, DRSC und Lehrstuhl für Financial Accounting and Auditing an der Universität Regensburg, Berlin 2007.
- Heinz, Volker G. (2006): Die englische Limited – Eine Darstellung des Gesellschafts- und Steuerrechts mit Gesetzesauszügen und Mustern, 2. Aufl., Baden-Baden 2006.
- Hierl, Susanne/Huber, Steffen (2008): Rechtsformen und Rechtsformwahl – Recht, Steuern, Beratung, Nürnberg und Wiesbaden 2008.
- Hoyos, Martin/Schramm, Marianne/Ring, Maximilian (2006): Kommentierung zu § 253 HGB, in: Beck'scher Bilanzkommentar Handelsbilanz Steuerbilanz, hrsg. v. Hellmut Ellrott, Gerhart Förtschle, Martin Hoyos und Norbert Winkeljohann, 6. Aufl., München 2006.
- Huerta de Soto, Jesus (2009): Financial Crisis: The Failure of Accounting Reform, Beitrag des Ludwig von Mises Instituts vom 4.2.2009, <http://mises.org/story3301>.
- Institut der Wirtschaftsprüfer (2006): Vorschläge des IDW zur Neukonzeption der Kapitalerhaltung und zur Ausschüttungsbemessung, Presseinformation 8/06 vom 11.9.2006.

- Institut der Wirtschaftsprüfer (2007): IDW Concept Paper Additional Issues in Relation to a Conceptual Framework for Financial Reporting, o. O. 2007.
- Institut der Wirtschaftsprüfer (2008): Positionspapier des IDW zu Bilanzierungs- und Bewertungsfragen im Zusammenhang mit der Subprime-Krise, IDW-Fachnachrichten 2008, S.1-8.
- Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2009): Schlüsselzahlen des Mittelstands in Deutschland 2007, <http://www.ifm-bonn.org/index.php?id=99> (Stand: Mai 2009).
- International Accounting Standards Board (2004): Preliminary Views on Accounting Standards for Small and Medium-sized Entities - DISCUSSION PAPER, o.O. 2004.
- International Accounting Standards Board (Juni 2004): Update, London June 2004.
- International Accounting Standards Board (July 2004): Update, London July 2004.
- International Accounting Standards Board (2007): Exposure Draft of a proposed IFRS for Small and Medium-sized Entities (ED IFRS for SMEs), London Februar 2007.
- International Accounting Standards Board (2008): IASB provides update on applying fair value in inactive markets, Press Release, London 14.10.2008.
- International Accounting Standards Board (2009): International Financial Reporting Standards 2009.
- International Accounting Standards Board (2009a): International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs), London 2009.
- International Accounting Standards Board (2009b): IFRS for SMEs Fact Sheet, London 2009.
- International Accounting Standards Board (2009c): IFRS for SMEs Press Release, London 2009.
- International Accounting Standards Board (2009d): International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs) – project summary, <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/F3B9F163-5203-4B47-A233-62C5DC986D1B/0/IFRSforSMEsprojectsummaryMay09.pdf> (Stand: Mai 2009).
- International Accounting Standards Committee Foundation (2007): Entwurf eines vorgeschlagenen IFRS für kleine und mittelgroße Unternehmen, London 2007.
- Kahle, Egbert (1993): Mittelständische Unternehmen, in: Handwörterbuch des Rechnungswesens, hrsg. v. Klaus Chmielewicz und Marcell Schweitzer, 3. Aufl., Stuttgart 1993, Sp. 1406-1414.
- Kirsch, Hanno (2008): Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz versus „IFRS for SME“ als Alternativen für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen?, in: Zeitschrift für internationale Rechnungslegung (IRZ), 2008, S. 71 ff.

- Kleekämper, Heinz (1995): Aktivitäten und Tendenzen im IASC, in: IASC-Rechnungslegung – Beiträge zu aktuellen Problemen, hrsg. v. Dietrich Dörner und Peter Wollmert, Düsseldorf 1995, S. 99-127.
- Knorr, Liesel (2005): Aktueller Stand der Projekte des IASB unter besonderer Berücksichtigung des NPAE-Projektes, in: IFRS für den Mittelstand?, hrsg. v. Kai-Uwe Marten, Reiner Quick und Klaus Ruhnke, Düsseldorf 2005, S. 57-69.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2007): Mitteilung der Kommission über ein vereinfachtes Unternehmensumfeld in den Bereichen Gesellschaftsrecht, Rechnungslegung und Abschlussprüfung (KOM (2007) 394 endgültig), nicht im Amtsblatt veröffentlicht.
- Kommission Steuergesetzbuch (2006): Entwurf eines Gesetzes zur steuerlichen Gewinnermittlung (StGEG), o.O. 2006.
- Kormann, Joachim/Klein, Bernhard (2009): (De-) Regulierung für die Rechnungslegung von mittelständischen Unternehmen, hrsg. v. Deutschen Handwerksinstitut (DHI), München 2009.
- Küpper, Hans-Ulrich (2005): Werte als Fundament für die Zukunft, in: Strategien für ein zukunftsfähiges Handwerk, hrsg. v. d. Bertelsmann Stiftung und dem Zentralverband des deutschen Handwerks, Gütersloh 2005, S. 50-53.
- Küting, Karlheinz (2008): Geplante Neuregelungen der Bilanzansatzwahlrechte durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, in: Betriebs-Berater 2008, S. 1330-1334.
- Küting, Karlheinz/Weber, Claus-Peter (2006): Die Bilanzanalyse – Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS, 8. Aufl., Stuttgart 2006.
- Küting, Karlheinz/Zwirner, Christian (2003): Latente Steuern in der Unternehmenspraxis: Bedeutung für Bilanzpolitik und Unternehmensanalyse – Grundlagen sowie empirischer Befund in 300 Konzernabschlüssen von in Deutschland börsennotierten Unternehmen, in: Die Wirtschaftsprüfung 2003, S. 301-316.
- Kuhner, Christoph/Sabiwalsky, Ralf (2006): Instrumente zur Verhinderung gläubigerschädigender Ausschüttungen im US-amerikanischen Unternehmensrecht – Vorbild für Europa?, in: Der Konzern 2006, S.504-521.
- Kußmaul, Heinz (2000): Grundlagen für die internationale Rechnungslegung, in: Der Steuerberater, 2000, S. 342-349.
- Lahner, Jörg (2004): Innovationsprozesse im Handwerk, Duderstadt 2004.
- Lüdenbach, Norbert/Hoffmann, Wolf-Dieter (2002): Enron und die Umkehrung der Kausalität bei der Rechnungslegung, in: Der Betrieb 2002, S. 1169-1175.
- Lüdenbach, Norbert/Hoffmann, Wolf-Dieter (2004): IFRS für den Mittelstand? in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (BFuP), 2004, S. 596-614.

- Lüdenbach, Norbert/Hoffmann, Wolf-Dieter (2008): Haufe IFRS-Kommentar, 6. Aufl., Freiburg u. a. 2008.
- Massenberg, Hans-Joachim/Borchardt, Anke (2007): Rating und Rechnungslegung im Mittelstand, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (BFuP), Heft 4 2007, S. 346-357.
- Maunz, Theodor/Dürig, Günter (2009): Kommentar zum Grundgesetz, 54. Aufl., München 2009.
- Meyer, Herbert (2009): Weniger wäre mehr, in: Betriebs-Berater, Heft 15 2009, Die erste Seite.
- Moxter, Adolf (2003): Grundsätze ordnungsgemäßer Rechnungslegung, Düsseldorf 2003.
- Mugler, Josef (2006): Mittelständische Unternehmungen, in: Wirtschafts-Lexikon – Das Wissen der Betriebswirtschaftslehre, Band 8, hrsg. v. Handelsblatt, Stuttgart 2006, S. 4023-4030.
- Nissim, Doron/Penman, Stephen (2008): Principles for the Application of Fair Value Accounting, Center for Excellence in Accounting and Security Analysis, White Paper Number Two, Columbia Business School, April 2008.
- o. V. (2002): A closer look at the Enron debacle, in: Energy Economist, New York 2002, <http://www.platts.com/features/enron/crash.shtml> (Stand: Juni 2006).
- Pacter, Paul (2007): IFRS für kleine und mittelgroße Unternehmen? Antworten im Rahmen eines Interviews, in: Die Wirtschaftsprüfung 2007, S. 327-332.
- Pellens, Bernhard (2007): Rechnungslegungssysteme, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, hrsg. v. Richard Köhler, Hans-Ulrich Küpper und Andreas Pfingsten, 6. Aufl., Stuttgart 2007, Sp. 1544-1553.
- Pellens, Bernhard/Fülber, Rolf Uwe/Gassen, Joachim (2004): Internationale Rechnungslegung, 5., überarbeitete und erweiterte Aufl., Stuttgart 2004.
- Pfohl, Hans-Christian (2006): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, in: Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe – Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung, hrsg. v. Hans-Christian Pfohl, 4. Aufl., Berlin 2006, S. 1-24.
- Pleitner, Hans Jobst (1984): Auslandsbetätigung kleiner Betriebe – Optionen und Restriktionen, in: Führung kleiner und mittlerer Unternehmen, hrsg. v. Hans Jobst Pleitner und Walter Sertl, München 1984, S. 145-162.
- PricewaterhouseCoopers (2007): Measuring Assets and Liabilities – Investment Professionals Views, o. O. Februar 2007.
- Radwan, Alexander (2008): Europäisches Parlament spricht sich gegen IFRS-Vorschriften für mittelständische Unternehmer aus, Pressemitteilung des Büro Alexander Radwan MdEP vom 24. April 2008.

- Rammert, Stefan (2008): Der Solvenzttest – eine unausgereifte Alternative zur Kapitalerhaltung, in: *Wirtschaftsprüfung im Wandel*, hrsg. v. Wolfgang Ballwieser und Wolfgang Grewe, München 2008, S. 429-449.
- Reuther, Frank (2007): Anforderungen an IFRS aus der Sicht eines Familienunternehmens, in: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (BFuP)*, 2007, S. 313-325.
- Rückle, Dieter (2008): Das Eigenkapital der Personengesellschaften Aktuelle Bilanzierungsprobleme nach IFRS und Ausblick, *Zeitschrift für Internationale Rechnungslegung (IRZ)*, 2008, S. 227-234.
- Samuelson, Paul A. (1965): Proof that Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly, in: *Industrial Management Review* 1965, S. 41-49.
- Sanio, Jochen (2009): Rede anlässlich des Neujahrsempfangs der BaFin am 14.1.2009 in Frankfurt am Main, Textfassung Frankfurt 2009.
- Schempp, Andreas Conrad (2006): *Eigenkapitalausstattung und Fremdfinanzierung im deutschen Handwerk 2006*, München 2006.
- Schildbach, Thomas (2006): Fair Value – Wunsch und Wirklichkeit, in: *Internationale Rechnungslegung: Standortbestimmung und Zukunftsperspektiven*, hrsg. v. Karlheinz Küting, Norbert Pfitzer und Claus-Peter Weber, Stuttgart 2006, S. 7-32.
- Schildbach, Thomas (2008): Was bringt die Lockerung der IFRS für Finanzinstrumente?, in: *DStR* (49), 2008, S. 2381 – 2385.
- Schleyer, Hanns-Eberhard (2008): IFRS – Chancen und Risiken für den Mittelstand, in: *Wirtschaftsprüfung im Wandel – Herausforderungen an Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance – Festgabe 100 Jahre Südtreu / Deloitte 1907 bis 2007*, hrsg. v. Wolfgang Ballwieser und Wolfgang Grewe, München 2008, S. 387-411.
- Shleifer, Andrei (2000): *Inefficient Markets – An Introduction to Behavioral Finance*, Oxford u.a. 2000.
- Siegel, Stanley (2007): Accounting for Non-Listed Companies under United States Laws, Regulations, Accounting and Auditing Standards, in: *Internationale Rechnungslegungsstandards für börsenunabhängige Unternehmen?*, hrsg. v. Werner F. Ebke, Claus Luttermann und Stanley Siegel, Baden-Baden 2007.
- Siegel, Theodor (1993): Eigenkapital, in: *Handwörterbuch des Rechnungswesens*, hrsg. v. Klaus Chmielewicz und Marcell Schweitzer, 3. Aufl., Stuttgart 1993, Sp. 481-490.
- Sigloch, Jochen (2000): Ein Valet dem Maßgeblichkeitsprinzip?, in: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (BFuP)*, 2000, S. 157-182.
- Sodan, Helge (2009): *Kommentar zum Grundgesetz*, München 2009.
- Statistisches Bundesamt (1996): *Produzierendes Gewerbe – Handwerkszählung vom 31. März 1995*, Heft 1, Wiesbaden 1996.

- Statistisches Bundesamt (2008): Statistisches Jahrbuch 2008 – Für die Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden 2008.
- Stellungnahme der Arbeitsgemeinschaft mittelständischer Wirtschaftsorganisationen in Bayern zur EG- Vereinfachungs- Richtlinie, o.O., o.J.
- Streinz, Rudolf (Hrsg.) (2003): Kommentar zu EUV/EGV, München 2003.
- Theile, Carsten (2005): IAS-Handbuch. Einzel- und Konzernabschluss, 2. Auflage, Köln 2005.
- Thürbach, Ralf-Peter/Menzenwerth, Heinz-Hermann (1975): Die Entwicklung der Unternehmensgrößen in der Bundesrepublik Deutschland von 1962 bis 1972 – Mittelstandsstatistik, Göttingen 1975.
- Tipke, Klaus/Lang, Joachim (2005): Steuerrecht, 18., völlig überarbeitete Aufl., Köln 2005.
- Vater, Hendrik (Hrsg.) (2008): IFRS- Änderungskommentar 2009, 2. Aufl., Weinheim 2008.
- Wagenhofer, Alfred (1993): Rechtsformen, in: Handwörterbuch des Rechnungswesens, hrsg. v. Klaus Chmielewicz und Marcell Schweitzer, 3. Aufl., Stuttgart 1993, Sp. 1703-1713.
- Wagenhofer, Alfred (2009): Internationale Rechnungslegungsstandards IAS/IFRS, 6. Aufl., Frankfurt 2009.
- Watts, Ross L./Zimmerman, Jerold L. (1986): Positive Accounting Theory, Englewood Cliffs 1986.
- Winkeljohann, Norbert/Morich, Sven (2009): IFRS für den Mittelstand: Inhalte und Akzeptanzaussichten des neuen Standards, in: Betriebs-Berater 2009, S. 1630-1634.
- Zeitler, Franz-Christoph (2003): Rechnungslegung und Rechtsstaat – Übernahme der IAS oder Reform des HGB?, in: Der Betrieb 2003, S. 1529-1534.





**Die Herausgeber:**

**StB Toni Hinterdobler** war nach dem Studium der Rechte und dem Assessorexamen zunächst bei einer Steuerberatungsgesellschaft tätig. 1985 wurde er zum Steuerberater zugelassen. Seit 1992 ist Hinterdobler Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz. In seiner handwerkspolitischen Arbeit legt er einen Schwerpunkt auf die Steuerpolitik und die Finanzierung handwerklicher Unternehmen. Er war Mitglied der Steuerreformkommissionen der Bundesregierung Petersberg und Brühl.

**Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Ulrich Küpper** vertritt seit 1990 das Fach Produktionswirtschaft und Controlling an der Universität München. Zugleich leitet er das Ludwig-Fröhler-Institut für Handwerkswissenschaften, Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut (DHI), in München sowie das Bayerische Staatsinstitut für Hochschulforschung und Hochschulplanung. Nach kaufmännischer Lehre, BWL-Studium an der Universität München, Promotion (1973) und Habilitation (1977) an der Universität Tübingen war er als Hochschullehrer an den Universitäten Stuttgart, Essen, Darmstadt und Frankfurt tätig.

**Die Autoren:**

**Prof. Dr. Klaus D. Haase** ist Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Betriebswirtschaftliche Steuerlehre an der Universität Passau. Seine Forschungsschwerpunkte sind Steuerwirkungslehre und Internationale Besteuerung. Prof. Haase war Vizepräsident der Universität Passau, Mitglied der Steuerreformkommission 1990 ("Goerdeler-Kommission"), außerdem langjähriges Mitglied der Prüfungskommissionen für das WP-Examen in Hamburg und Bayern sowie Leiter des "Deutschsprachigen Studiengangs für Betriebswirtschaftslehre" an der Staatlichen Universität für Management, Moskau.

**Ministerialdirektor a.D. Dr. Joachim Kormann** übernahm nach dem Studium der Rechte in München, Lausanne und Erlangen-Nürnberg und dem Assessorexamen vielfältige Aufgaben und Positionen in der bayerischen Wirtschaftsverwaltung. Bis zu seiner Pensionierung war er Amtschef des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie. Schwerpunkte seiner wissenschaftlichen Arbeiten und zahlreichen Veröffentlichungen liegen auf den Gebieten des Wirtschafts-, Verwaltungs-, Umwelt- und Verfassungsrechts. Er gibt seit 1981 die juristische Fachzeitschrift „Umwelt- und Planungsrecht“ heraus.

**Dipl.-Kfm. Andreas Conrad Schempp, MBR**, studierte Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität München und der University of California in Santa Barbara. Er ist seit 2006 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Ludwig-Fröhler-Institut und promoviert derzeit über die Entwicklung der Rechnungslegung in Deutschland aus der Sicht von kleinen und mittelgroßen Unternehmen. Sein Forschungsgebiet umfasst Finanzierung und Bilanzierung im Mittelstand.

**Prof. Dr. Thomas Schildbach** studierte von 1965 bis 1969 Betriebswirtschaftslehre an der Universität zu Köln, danach war er wissenschaftlicher Assistent bei Prof. Dr. Günter Sieben. Seit 1981 ist Prof. Schildbach Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Revision und Unternehmensrechnung an der Universität Passau. Sein Forschungsgebiet umfasst internes und externes Rechnungswesen mit den Schwerpunkten internationale Konvergenzbestrebungen, Verhältnis von Handels- und Steuerbilanz, Konzernrechnungslegung, Unternehmensbewertung, Wirtschaftsprüfung und Enforcement. Er ist Träger des Dr. Kausch Preises 2003.



