

# **Die Bilanzierung latenter Steuern nach IAS 12**

Eine Untersuchung der Wertrelevanz latenter Steuern im IFRS-  
Konzernabschluss deutscher börsennotierter Unternehmen

Inauguraldissertation

eingereicht am Fachbereich Wirtschaftswissenschaften der

Justus-Liebig-Universität Gießen

zur Erlangung des akademischen Grades

Doktor der Wirtschaftswissenschaften (Dr. rer. pol.)

vorgelegt von:

Diplom-Kaufmann

Henning Dieter Meyer

aus Bad Nauheim

Juni 2013

Erstgutachter: Prof. Dr. Martin Glaum

Zeitgutachter: Prof. Dr. Andreas Barckow

Tag der mündlichen Prüfung: 20. Dezember 2013

# Inhaltsverzeichnis

<b>Inhaltsverzeichnis.....</b>	<b>III</b>
<b>Abbildungsverzeichnis .....</b>	<b>VIII</b>
<b>Tabellenverzeichnis .....</b>	<b>IX</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis.....</b>	<b>XI</b>
<b>Symbol- und Variablenverzeichnis.....</b>	<b>XVII</b>
<b>1 Einleitung .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Problemstellung.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Gang der Untersuchung .....</b>	<b>7</b>
<b>2 Konzeptionelle Grundlagen der Bilanzierung latenter Steuern .....</b>	<b>10</b>
<b>2.1 Ursachen der Bilanzierung latenter Steuern .....</b>	<b>10</b>
2.1.1 Ziele der steuerlichen Gewinnermittlung .....	10
2.1.2 Funktionen der externen Rechnungslegung.....	12
2.1.2.1 Überblick .....	12
2.1.2.2 Informationsfunktion .....	13
2.1.2.3 Zahlungsbemessungsfunktion.....	20
2.1.2.3.1 Ausschüttungsbemessungsfunktion.....	20
2.1.2.3.2 Besteuerungsfunktion: Das Maßgeblichkeitsprinzip.....	22
2.1.3 Umsetzung der Funktionen und Ziele der steuerlichen Gewinnermittlung und der externen Rechnungslegung.....	27
<b>2.2 Zweck der Bilanzierung latenter Steuern .....</b>	<b>34</b>
<b>2.3 Umfang der latenten Steuerabgrenzung: Die Abgrenzungskonzepte .....</b>	<b>37</b>
2.3.1 Das Timing-Konzept .....	37
2.3.2 Das Temporary-Konzept .....	42
2.3.3 Steuerliche Verluste als Sonderfall der latenten Steuerabgrenzung .....	45
<b>2.4 Methoden der Steuerabgrenzung und ihr Einfluss auf die Bewertung latenter Steuern .....</b>	<b>51</b>
2.4.1 Die Deferred-Methode.....	52
2.4.2 Die Liability-Methode .....	52
2.4.3 Die Net-of-Tax-Methode .....	54
2.4.4 Vergleich der Methoden der Steuerabgrenzung .....	55
<b>2.5 Bewertung latenter Steuern: Weitere konzeptionelle Fragestellungen.....</b>	<b>57</b>

2.5.1	Zusammensetzung des relevanten Steuersatzes.....	58
2.5.2	Diskontierung .....	59
2.5.3	Einzel- versus Gruppenbewertung.....	63
<b>2.6</b>	<b>Besonderheiten der latenten Steuerabgrenzung im Konzernabschluss.....</b>	<b>65</b>
2.6.1	Zweck der Bilanzierung latenter Steuern im Konzernabschluss .....	65
2.6.2	Ursachen latenter Steuern im Konzernabschluss.....	66
<b>3</b>	<b>Rechnungslegungsnormen zur Bilanzierung latenter Steuern: Ein Überblick.....</b>	<b>70</b>
<b>3.1</b>	<b>Latente Steuern in der US-amerikanischen Rechnungslegung .....</b>	<b>70</b>
3.1.1	Die Anfänge der Bilanzierung latenter Steuern: Accounting Research Bulletin No. 23.	70
3.1.2	Das <i>matching principle</i> als Leitbild: Accounting Principles Board Opinion No. 11 .....	71
3.1.3	Von der gewinn- zur bilanzorientierten Abgrenzung latenter Steuern: SFAS No. 96 und SFAS No. 109.....	73
<b>3.2</b>	<b>Latente Steuern in der Rechnungslegung nach IAS/IFRS .....</b>	<b>77</b>
3.2.1	Standardsetting und politische Einflussnahme: Von der Gründung des IASC bis zu IAS 12 „Income Taxes“ .....	77
3.2.2	Die Weiterentwicklung der IAS: IAS 12 revised 1996 .....	79
3.2.3	Aktuelle Entwicklungen in der internationalen Bilanzierung latenter Steuern .....	82
<b>3.3</b>	<b>Latente Steuern in Deutschland.....</b>	<b>87</b>
3.3.1	Einführung latenter Steuern durch das Bilanzrichtliniengesetz.....	87
3.3.2	Die Internationalisierung der Rechnungslegung und ihre Auswirkungen auf die Bilanzierung latenter Steuern in Deutschland .....	94
3.3.2.1	Die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards.....	94
3.3.2.2	Die Einführung von DRS 10 „Latente Steuern im Konzernabschluss“ .....	97
3.3.3	Die Reformierung der deutschen Rechnungslegung .....	100
3.3.3.1	Die Reform der handelsrechtlichen Bilanzierung latenter Steuern durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) .....	100
3.3.3.2	Deutscher Rechnungslegungs Standard Nr. 18 „Latente Steuern“ .....	103
<b>4</b>	<b>Bilanzierung latenter Steuern nach IAS 12 unter Berücksichtigung des deutschen Steuerrechts und der Bilanzierungspraxis deutscher Unternehmen .....</b>	<b>105</b>
<b>4.1</b>	<b>Anwendungsbereich des IAS 12.....</b>	<b>105</b>
<b>4.2</b>	<b>Ansatz latenter Steuern .....</b>	<b>107</b>
4.2.1	Allgemeine Ansatzkriterien .....	107
4.2.2	Steuerliche Verluste.....	111
4.2.3	Zinsvorträge.....	115

4.2.4	Outside Basis Differences .....	118
4.2.5	Ausnahmen vom Ansatz latenter Steuern.....	120
4.2.5.1	Differenzen beim Erstansatz von Vermögenswerten und Schulden .....	120
4.2.5.2	Geschäfts- oder Firmenwert (Goodwill).....	121
4.2.6	Erfolgswirksamkeit der Erfassung latenter Steuern.....	122
4.2.7	Typische Anwendungsfälle latenter Steuern nach IAS 12 in deutschen Unternehmen. ....	124
<b>4.3</b>	<b>Bewertung latenter Steuern nach IAS 12 .....</b>	<b>126</b>
4.3.1	Liability-Methode und Bestimmung des relevanten Steuersatzes.....	126
4.3.2	Behandlung von Steuersatzänderungen.....	129
4.3.3	Bestimmung der Werthaltigkeit latenter Steueransprüche .....	131
4.3.4	Diskontierungsverbot latenter Steuern .....	132
<b>4.4</b>	<b>Ausweis latenter Steuern .....</b>	<b>132</b>
4.4.1	Ausweis latenter Steuern in der Bilanz.....	132
4.4.2	Ausweis latenter Steuern in der Gesamtergebnisrechnung.....	136
<b>4.5</b>	<b>Anhangangaben.....</b>	<b>136</b>
4.5.1	Aufgabe, Umfang und Komplexität der Anhangangaben .....	136
4.5.2	Wesentliche Anhangangaben nach IAS 12.....	137
4.5.2.1	Erläuterung des Steueraufwands.....	138
4.5.2.2	Erfolgsneutral verbuchte Steuern.....	139
4.5.2.3	Steuerliche Überleitungsrechnung.....	140
4.5.2.4	Nicht aktivierte latente Steuern.....	142
4.5.2.5	Nicht passivierte <i>Outside Basis Differences</i> .....	145
4.5.2.6	Zusammensetzung latenter Steuern .....	147
4.5.2.7	Angaben bei Unternehmen mit Verlusten.....	149
4.5.3	Steuerliche Angabepflichten aus anderen Standards.....	150
4.5.3.1	Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden .....	150
4.5.3.2	Fristigkeit latenter Steuern.....	150
<b>5</b>	<b>Die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern: Theoretische Grundlagen und empirische Evidenz .....</b>	<b>152</b>
<b>5.1</b>	<b>Kapitalmarktrelevanz von Rechnungslegungsinformationen und Informationsverarbeitung am Kapitalmarkt .....</b>	<b>152</b>
5.1.1	Konzepte der Kapitalmarktrelevanz .....	152
5.1.2	Informationseffizienz und Rechnungslegungsinformationen.....	155
<b>5.2</b>	<b>Messung der Kapitalmarktrelevanz von Rechnungslegungsinformationen.....</b>	<b>158</b>
5.2.1	Ereignisstudien (Event Studies).....	158

5.2.2	Wertrelevanzstudien (Value relevance studies).....	163
5.2.2.1	Begriffliche Abgrenzung und Aussagekraft von Wertrelevanzstudien.....	163
5.2.2.2	Erklärungsmodelle in Wertrelevanzstudien.....	167
5.2.2.3	Preis- und Renditemodelle.....	169
<b>5.3</b>	<b>Theoretische Erklärungsansätze für die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern.....</b>	<b>170</b>
5.3.1	Verbindlichkeitshypothese.....	171
5.3.2	Gewinnglättungsmanagement.....	172
5.3.3	Managementqualität.....	172
5.3.4	Unternehmenswachstum.....	174
5.3.5	Marktineffizienz.....	174
5.3.6	Zusammenfassung.....	175
<b>5.4</b>	<b>Empirische Evidenz zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern.....</b>	<b>177</b>
5.4.1	Ereignisstudien.....	178
5.4.2	Wertrelevanzuntersuchungen.....	184
5.4.2.1	Latente Steuern als Bestandteil des Gewinns.....	184
5.4.2.2	Komponenten latenter Steuern und steuerliche Verlustvorträge.....	186
5.4.2.3	Timing- versus Temporary-Konzept.....	191
5.4.2.4	Partial tax allocation und die Umkehrung latenter Steuern.....	193
5.4.2.5	Diskontierung latenter Steuern.....	198
5.4.2.6	Weitere Untersuchungen zur Wertrelevanz latenter Steuern.....	200
5.4.3	Sonstige Untersuchungen.....	201
5.4.3.1	Prognoserelevanz.....	201
5.4.3.2	Latente Steuern als Risikoindikator.....	204
5.4.3.3	Latente Steuern und Analystenprognosen.....	205
5.4.3.4	Latente Steuern und das Rating von Unternehmen.....	206
5.4.4	Zusammenfassung.....	207
<b>5.5</b>	<b>Empirische Untersuchung der Wertrelevanz latenter Steuern im IFRS-</b>	
	<b>Konzernabschluss deutscher Unternehmen.....</b>	<b>209</b>
5.5.1	Ziele und Einordnung der Untersuchung.....	209
5.5.2	Hypothesen zur Wertrelevanz deutscher Unternehmen.....	212
5.5.3	Empirische Modelle und ökonometrisches Design.....	216
5.5.4	Unternehmensstichprobe und Datenerhebung.....	220
5.5.4.1	Abgrenzung der Unternehmensstichprobe.....	220
5.5.4.2	Datenerhebung: Vorgehen, Probleme und Qualitätssicherung.....	225
5.5.5	Deskriptive Analyse.....	227
5.5.5.1	Latente Steuern in den Konzernabschlüssen deutscher Unternehmen.....	227

5.5.5.1.1	Latente Steuern in der Bilanz .....	227
5.5.5.1.2	Latenter Steueraufwand .....	233
5.5.5.1.3	Aktive latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge .....	234
5.5.5.2	Regressionsvariablen .....	238
5.5.6	Ergebnisse zur Wertrelevanz latenter Steuern deutscher Unternehmen .....	244
5.5.6.1	Darstellung und Diskussion der Regressionsergebnisse .....	244
5.5.6.2	Weitere Untersuchungen sowie Robustheitsuntersuchungen .....	252
5.5.6.2.1	Wahrscheinlichkeit künftiger Gewinne, Unternehmensrisiko und steuerliche Verlustvorträge .....	252
5.5.6.2.2	Verlustunternehmen .....	255
5.5.6.2.3	Jahresweise Regression und Einfluss der Krisenjahre .....	256
5.5.6.2.4	Nicht aktivierte Verlustvorträge .....	257
5.5.6.2.5	Aufteilung der aktiven latenten Steuern .....	259
5.5.6.2.6	Technologieunternehmen im Vergleich zu Nicht-Technologieunternehmen ..	260
5.5.6.2.7	Brancheneinflüsse .....	261
5.5.7	Wertrelevanz latenter Steuern deutscher und britischer Unternehmen im Vergleich ...	262
5.5.7.1	Vorbemerkungen .....	262
5.5.7.2	Zusammenstellung der Vergleichsstichprobe und Datenerhebung .....	264
5.5.7.3	Latente Steuern in den Konzernabschlüssen britischer Unternehmen .....	266
5.5.7.4	Skalierung und die Vergleichbarkeit der Daten .....	270
5.5.7.5	Darstellung und Diskussion der Regressionsergebnisse .....	272
5.5.7.6	Unternehmensrisiko und steuerliche Verlustvorträge .....	278
<b>6</b>	<b>Zusammenfassung und Schlussbetrachtung .....</b>	<b>282</b>
	<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>291</b>
	<b>Verzeichnis der Gesetze und Verordnungen .....</b>	<b>341</b>
	<b>Verzeichnis der Standards .....</b>	<b>343</b>
	<b>Verzeichnis der zitierten Geschäftsberichte .....</b>	<b>346</b>
	<b>Eidesstattliche Erklärung .....</b>	<b>347</b>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 2-1: Fälle latenter Steuern nach dem Timing-Konzept .....	40
Abbildung 2-2: Differenzen nach dem Timing- und dem Temporary-Konzept .....	43
Abbildung 2-3: Fälle latenter Steuern nach dem Temporary-Konzept .....	44
Abbildung 2-4: Vereinbarkeit der Methoden mit den Konzepten der latenten Steuerabgrenzung .....	56
Abbildung 2-5: Entstehungsursachen latenter Steuern im Konzernabschluss aus bilanzorientierter Sicht .....	68
Abbildung 3-1: Einordnung des Timing-Konzepts gemäß DRS 10 .....	98
Abbildung 4-1: Unterschiede zwischen Buchwert und Steuerwert .....	108
Abbildung 4-2: Prüfschema zum Ansatz latenter Steueransprüche .....	110
Abbildung 4-3: Bilanzierung von Outside Basis Differences .....	119
Abbildung 5-1: Ereignis- und Schätzperiode in Ereignisstudien .....	160
Abbildung 5-2: Überblick über die Regressionsmodelle .....	218



## Tabellenverzeichnis

Tabelle 4-1: Typische Sachverhalte, die zur erfolgsneutralen Erfassung latenter Steuern führen .....	123
Tabelle 4-2: Häufigste Positionen der steuerlichen Überleitungsrechnung .....	141
Tabelle 5-1: Richtung des Zusammenhangs zwischen latenten Steuern und Unternehmenswert .....	176
Tabelle 5-2: Abgrenzung der Unternehmensstichprobe.....	221
Tabelle 5-3: Anzahl der Beobachtungen je Unternehmen .....	223
Tabelle 5-4: Zusammensetzung der Unternehmensstichprobe nach Börsenindex.....	223
Tabelle 5-5: Industrieverteilung der Unternehmensstichprobe .....	224
Tabelle 5-6: Häufigkeit des Ausweises latenter Steuern in der Bilanz .....	228
Tabelle 5-7: Absolute Beträge latenter Steuern in der Bilanz.....	229
Tabelle 5-8: Mittelwerte ausgewiesener latenter Steuern nach Börsenindex .....	230
Tabelle 5-9: Relative Bedeutung latenter Steuern.....	231
Tabelle 5-10: Relative Bedeutung latenter Steuern nach Börsenindex .....	232
Tabelle 5-11: Latenter Steueraufwand .....	233
Tabelle 5-12: Anzahl der Beobachtungen mit aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge.....	235
Tabelle 5-13: Anteil der Verlustvorträge an den aktiven latenten Steuern .....	236
Tabelle 5-14: Höhe der saldierten Verlustvorträge .....	238
Tabelle 5-15: Deskriptive Statistik der Regressionsvariablen .....	239
Tabelle 5-16: Mittelwerte der Regressionsvariablen nach Jahr .....	240
Tabelle 5-17: Mittelwerte der Regressionsvariablen nach Börsenindex.....	241
Tabelle 5-18: Bivariate Korrelationskoeffizienten der Regressionsvariablen .....	243
Tabelle 5-19: Regressionsergebnisse der Wertrelevanzuntersuchung deutscher Unternehmen .....	245
Tabelle 5-20: Gegenüberstellung der erwarteten und ermittelten Assoziation .....	248
Tabelle 5-21: Variance-Inflation-Factors der Regressionsmodelle .....	251
Tabelle 5-22: Wertrelevanz latenter Steuern und Unternehmensrisiko .....	254
Tabelle 5-23: Regressionsergebnisse bei jahresweiser Betrachtung.....	257
Tabelle 5-24: Nicht aktivierte Verlustvorträge .....	259
Tabelle 5-25: Häufigkeit des Ausweises latenter Steuern in der Bilanz (britische Unternehmen).....	266

Tabelle 5-26: Absolute Beträge latenter Steuern in der Bilanz (britische Unternehmen) .....	267
Tabelle 5-27: Relative Bedeutung latenter Steuern (britische Unternehmen) .....	268
Tabelle 5-28: Beobachtungen mit aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge (britische Unternehmen).....	269
Tabelle 5-29: Wertrelevanz latenter Steuern (deutsche Unternehmen) .....	273
Tabelle 5-30: Wertrelevanz latenter Steuern (britische Unternehmen) .....	274
Tabelle 5-31: Variance-Inflation-Factors (britische Unternehmen).....	277
Tabelle 5-32: Wertrelevanz latenter Steuern und Unternehmensrisiko (britische Unternehmen).....	280

## Abkürzungsverzeichnis

AASB	Australian Accounting Standards Board
Abs.	Absatz
ADHGB	Allgemeines Deutsches Handelsgesetzbuch
adj.	adjusted
a.F.	alte Fassung
AG	Aktiengesellschaft
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants
AISG	Accountants International Study Group
AktG	Aktiengesetz
Anm.	Anmerkung (des Verfassers)
APB	Accounting Principles Board
ARB	Accounting Research Bulletin
Art.	Artikel
ASB	Accounting Standards Board
Aufl.	Auflage
BC	Basis for Conclusions
Bd.	Band
BGBI.	Bundesgesetzblatt
BilMoG	Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz
BilReG	Bilanzrechtsreformgesetz
BiRiLiG	Bilanzrichtliniengesetz
BMJ	Bundesministerium der Justiz
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
CAP	Committee on Accounting Procedures

CDAX	Composite Dax
Co.	Compagnie
DAX	Deutscher Aktienindex
d.h.	das heißt
DPR	Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung e.V.
DRS	Deutscher Rechnungslegungs Standard
DRSC	Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee e.V.
DSR	Deutscher Standardisierungsrat
E	Entwurf/Exposure Draft
EBITDA	Earnings before interest, tax, depreciation and amortization
EBT	Earnings before tax
ED	Exposure Draft
E-DRS	Entwurf-Deutscher Rechnungslegungs Standard
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
EFRAG	European Financial Reporting Advisory Group
EFTA	European Free Trading Area (Europäische Freihandelszone)
EG	Europäische Gemeinschaft
EGKS	Europäische Gemeinschaft Kohle und Stahl
EStG	Einkommensteuergesetz
et al.	et alii (und andere)
EU	Europäische Union
Euratom	Europäische Atomgemeinschaft
e.V.	eingetragener Verein
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
f.	folgende
FASB	Financial Accounting Standards Board
ff.	fortfolgende

FIFO	First-in-first-out (Verbrauchsfolgeverfahren)
FRS	Financial Reporting Standard
FTSE	Financial Times Stock Exchange
FWBO	Börsenordnung der Frankfurter Wertpapierbörse
GAAP	Generally Accepted Accounting Principles
GBP	Great Britain Pound (britisches Pfund)
geänd.	geändert
GewStG	Gewerbsteuergesetz
GG	Grundgesetz
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
H.	Heft
HB	Handelsbilanz
HDAX	Zusammenfassung von DAX, MDAX und TecDAX
Hg.	Herausgeber
HGB	Handelsgesetzbuch
HFA	Hauptfachausschuss
IAS	International Accounting Standard(s)
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standards Committee
ICAEW	Institute of Chartered Accountants in England and Wales
ICB	Industry Classification Benchmark
i.d.F.	in der Fassung
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V.
IDW ERS HFA	Entwurf Stellungnahme zur Rechnungslegung des Hauptfachausschusses des IDW
IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee

IFRS	International Financial Accounting Standard(s)
IN	Introduction
IOSCO	International Organization of Securities Commissions
i.V.m.	in Verbindung mit
JA	Jahresabschluss
Jg.	Jahrgang
KA	Konzernabschluss
KapAEG	Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz
KapCoRiLiG	Kapitalgesellschaften- und Co-Richtlinie-Gesetz
Kfz	Kraftfahrzeug
KG	Kommanditgesellschaft
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
Koef.	Koeffizient (Regressionskoeffizient)
KonTraG	Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich
KStG	Körperschaftsteuergesetz
LIFO	Last-in-first-out (Verbrauchsfolgeverfahren)
lit.	litera (Buchstabe)
Max.	Maximum
MDAX	Mid-Cap Deutscher Aktien Index
Min.	Minimum
Mio.	Million(en)
Mrd.	Milliarde(n)
n.F.	neue Fassung
No.	Numero
Nos.	Numeros
Nr.	Nummer

OB	Objective (of General Purpose Financial Reporting)
OBD	Outside Basis Differences
OLS	Ordinary Least Squares
PublG	Publizitätsgesetz
QC	Qualitative Characteristics (of useful financial information)
REIT	Real Estate Investment Trust
rev.	revised
S.	Seite
SDAX	Small-Cap Deutscher Aktienindex
SE	Standard Error (Standardfehler)
SEC	Securities Exchange Commission
SFAC	Statement of Financial Accounting Concepts
SFAS	Statement of Financial Accounting Standards
SHS	Schanz/Haig/Simons
SME	Small and Medium-sized Enterprises
SIC	Standing Interpretations Committee
S&P	Standard & Poor's
SSAP	Statement of Standard Accounting Practice
StB	Steuerbilanz
TecDAX	Technologie-Werte Deutscher Aktienindex
Tz.	Textziffer
UK	United Kingdom
US	United States
USA	United States of America
US-GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles
Vgl.	Vergleiche
VIF	Variance-Inflation-Factor(s)

z.B.

zum Beispiel



## Symbol- und Variablenverzeichnis

€	Euro (Währung)
\$	(US-) Dollar (Währung)
§	Paragraph
$\alpha$	Regressionskonstante
adj. $R^2$	angepasstes Bestimmtheitsmaß
$AR_{it}$	Abnormale Rendite des Unternehmens $i$ zum Zeitpunkt $t$
ASSETS	Summe der Vermögenswerte
$\beta$	Regressionskoeffizient
CEQ	Common shareholders' equity (auf Mehrheitsgesellschafter entfallendes Eigenkapital)
$CEQ^{adj}$	Adjusted common shareholders' equity (um latente Steuern angepasstes und auf Mehrheitsgesellschafter entfallendes Eigenkapital)
DTA	Deferred tax assets (aktive latente Steuern)
DTALC	Deferred tax assets from loss carry-forwards (Aktive latente Steuern aus steuerlichen Verlustvorträgen)
DTATD	Deferred tax assets from temporary differences (Aktive latente Steuern aus temporären Differenzen)
DTE	Deferred tax expenses (latenter Steueraufwand)
DTL	Deferred tax liabilities (Passive latente Steuern)
$\varepsilon$	Störterm
EQ	Equity (Eigenkapital)
$E(R_{it})$	Erwartete Rendite für Unternehmen $i$ zum Zeitpunkt $t$
GrDTALC	Gross deferred tax assets from loss carry-forwards (Bruttowert aktiver latenter Steuern aus steuerlichen Verlustvorträgen)
GrDTATD	Gross deferred tax assets from temporary differences (Bruttowert aktiver latenter Steuern aus temporären Differenzen)
GrDTL	Gross deferred tax liabilities (Bruttowert passiver latenter Steuern)

$i$	Index für Unternehmen bzw. Beobachtungswerte
LIABILITIES	Summe der Verbindlichkeiten
$\ln$	natürlicher Logarithmus
MVE	Market value of equity (Marktwert des Eigenkapitals)
$n$	Anzahl der Beobachtungen
NETDTA	Aktivüberhang latenter Steuern
NI	Net Income (Ergebnis nach Steuern)
$NI^{ajd}$	Net Income adjusted (um latente Steuern bereinigtes Ergebnis nach Steuern)
$P_{it}$	Preis bzw. Aktienkurs des Unternehmens $i$ zum Zeitpunkt $t$
PV	Present value (Barwert)
$r$	Zinssatz
$R^2$	Bestimmtheitsmaß
$R_{it}$	Rendite des Unternehmens $i$ zum Zeitpunkt $t$
$R_{Mt}$	Marktrendite zum Zeitpunkt $t$
$s$	Steuersatz
$t$	Zeit, Zeitpunkt
UrLC	Unrecognized loss-carry-forwards (nicht aktivierte steuerliche Verlustvorträge)

# 1 Einleitung

## 1.1 Problemstellung

Die Bilanzierung latenter Steuern, d.h. die bilanzielle Behandlung von Differenzen zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz, gehört seit ihrer Entstehung in den 1940er Jahren in der US-amerikanischen Rechnungslegung<sup>1</sup> zu den umstrittensten und „most hotly debated and frequently recycled issues“<sup>2</sup> in der Rechnungslegung. Bei diesen Diskussionen geht es nicht nur um die Frage, welche Methode für die Bilanzierung latenter Steuern am zutreffendsten ist, sondern auch um die Frage, ob latente Steuern überhaupt bilanziert werden sollten.<sup>3</sup> In Deutschland ist die Bilanzierung latenter Steuern erst spät, d.h. mit dem Bilanzrichtliniengesetz (BiRiLiG) im Jahr 1985, in das deutsche Handelsrecht aufgenommen worden.<sup>4</sup> Aber auch hier hat ihre Einführung eine intensive und kontroverse Diskussion in der akademischen Literatur hervorgerufen.<sup>5</sup> Die Intensität der Diskussion dürfte jedoch in keinem Verhältnis zur praktischen Relevanz latenter Steuern in der damaligen handelsrechtlichen Rechnungslegung gestanden haben. Denn trotz ihrer gesetzlichen Kodifizierung spielten latente Steuern in der handelsrechtlichen Rechnungslegung deutscher Unternehmen nur eine untergeordnete Rolle. Ihre geringe praktische Bedeutung in Deutschland war gleich mehreren Gründen geschuldet. Zu diesen Gründen zählten insbesondere die Maßgeblichkeit des handelsrechtlichen Einzelabschlusses für die Steuerbilanz (sogenanntes Maßgeblichkeitsprinzip), das Wahlrecht zur Aktivierung latenter Steuern im Einzelabschluss sowie die Anwendung des sogenannten Timing-Konzepts, das lediglich eine Berücksichtigung zeitlich begrenzter und erfolgswirksam erfasseter Differenzen zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz bei der Bilanzierung latenter Steuern vorsieht.<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> Zur Entstehung der Bilanzierung latenter Steuern in der US-amerikanischen Rechnungslegung in den 1940er Jahren vgl. insbesondere Rayburn (1986b), S. 89 ff.; Schultz/Johnson (1998), S. 83 ff.

<sup>2</sup> Schultz/Johnson (1998), S. 81.

<sup>3</sup> Vgl. hierzu aus jüngerer Zeit insbesondere das Diskussionspapier „Improving the Financial Reporting of Income Tax“ von European Financial Reporting Advisory Group/Accounting Standards Board (2011), das als Alternative auch den sogenannten *flow-through approach* (also faktisch eine Nichtbilanzierung latenter Steuern) diskutiert, sowie die Beiträge von Colley et al. (2010) und Colley et al. (2012), die den *flow-through approach* ebenfalls als zutreffendes Vorgehen erachten.

<sup>4</sup> Vgl. hierzu Weber (2003), S. 95. Vor der gesetzlichen Verankerung latenter Steuern im HGB ergab sich nach herrschender Meinung in bestimmten Fällen allerdings aus dem damaligen § 152 Abs. 7 AktG eine Passivierungspflicht latenter Steuern; vgl. hierzu auch die Ausführungen in Abschnitt 3.3.1.

<sup>5</sup> So weist Siegel (1988), S. 77, bereits kurze Zeit nach der Einführung latenter Steuern in die handelsrechtliche Rechnungslegung mit den Worten „Latente Steuern und kein Ende?“ auf die große Anzahl von Literaturbeiträgen zur Bilanzierung latenter Steuern hin.

<sup>6</sup> Vgl. App (2003), S. 209. Die Ursachen der mangelnden praktischen Bedeutung latenter Steuern in den Jahresabschlüssen deutscher Unternehmen werden ausführlich in Abschnitt 3.3.1 diskutiert.

Erst durch die Internationalisierung der Rechnungslegung haben latente Steuern in der Bilanzierungspraxis deutscher Unternehmen zunehmend an Bedeutung gewonnen. Wesentlicher Meilenstein dieser Entwicklung ist die sogenannte IAS-Verordnung, die ab dem Jahr 2005 eine verpflichtende Anwendung der International Financial Reporting Standards (IFRS) im Konzernabschluss kapitalmarktorientierter Muttergesellschaften vorsieht.<sup>7</sup> Der Bedeutungsanstieg latenter Steuern resultiert in diesem Zusammenhang insbesondere aus der Tatsache, dass ein Abschluss nach IFRS in Deutschland nicht maßgeblich für die Besteuerung ist,<sup>8</sup> sondern den Jahresabschlussadressaten entscheidungsnützliche Informationen bereitstellen soll.<sup>9</sup> Zudem unterscheidet sich die Rechnungslegung nach IFRS zum Teil erheblich von der handelsrechtlichen Rechnungslegung und – aufgrund des Maßgeblichkeitsprinzips – damit auch von den steuerlichen Gewinnermittlungsvorschriften in Deutschland.<sup>10</sup>

Eine der wesentlichen Ursachen dafür, dass die Bilanzierung latenter Steuern stets umstritten war und es zum Teil auch heute noch ist, dürfte darin bestehen, dass sie zu den komplexesten Bereichen der Rechnungslegung gehört. Diese Komplexität zeigt sich im Aufwand sowie in der Fehleranfälligkeit, die mit ihrer Bilanzierung verbunden ist. So gehört die Bilanzierung latenter Steuern laut Tätigkeitsbericht der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) zu den häufigsten Fehlerursachen in den von ihr geprüften Abschlüssen.<sup>11</sup> Als besonders problematisch erweisen sich in diesem Zusammenhang die vom entsprechenden Standard IAS 12 „Income Taxes“ verlangten umfassenden Anhangangaben. Nach einer Unternehmensbefragung von PricewaterhouseCoopers (2007) führen die von IAS 12 geforderten Angaben – wie bei kaum einem anderen Standard – zu einer erheblichen Bindung von Ressourcen und zu zeitlichen Verzögerungen bei der Jahresabschlusserstellung.<sup>12</sup> Darüber hinaus zieht die Bilanzierung latenter Steuern organisatorische Herausforderungen nach sich, die vor allem die Abstimmung von Rechnungswesen und Steuerabteilung betreffen. Diese organisatorische Abstimmung wird von den Unternehmen mitunter als problematisch angesehen und erfordert ein entsprechendes Management der Schnittstellen zwischen den Abteilungen.<sup>13</sup> Viele Unterneh-

---

<sup>7</sup> Vgl. hierzu Verordnung (EG) Nr. 1606/2002.

<sup>8</sup> Zur steuerlichen Maßgeblichkeit der IFRS in Deutschland und Europa vgl. Schanz/Schanz (2009), S. 219 ff.

<sup>9</sup> Zu den Zielen von Jahresabschlüssen nach IFRS vgl. beispielsweise Klöcker (2011), S. 63 ff.; Pellens et al. (2011), S. 120 ff.

<sup>10</sup> Vgl. App (2003), S. 291.

<sup>11</sup> Vgl. Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (2011), Anlagen zum Tätigkeitsbericht, S. 7.

<sup>12</sup> Vgl. hierzu die Ergebnisse der Untersuchung von PricewaterhouseCoopers (2007) sowie ergänzend die Ausführungen zu dieser Untersuchung bei Loitz/Weber (2008), S. 2153, sowie Meyer et al. (2010), S. 38 f. Mehr als jedes zweite befragte Unternehmen gab an, dass die Anforderungen des IAS 12 im Unternehmen zu derartigen Problemen führen.

<sup>13</sup> Vgl. PricewaterhouseCoopers (2009), S. 14 f.

men sind bei der Ermittlung der latenten Steuern aufgrund der Komplexität sogar auf die Unterstützung von externen Beratern angewiesen.<sup>14</sup>

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob der Aufwand, mit dem die Bilanzierung latenter Steuern verbunden ist, gerechtfertigt ist. Folgt man dem Verständnis der Standardsetter, so ist die Bilanzierung latenter Steuern dann gerechtfertigt, wenn sie den Adressaten der Rechnungslegung (insbesondere den Kapitalmarktteilnehmern) relevante, d.h. entscheidungsnützliche, Informationen liefert.<sup>15</sup> Die Frage, ob die Bilanzierung latenter Steuern für die Abschlussadressaten jedoch relevant ist, kann letztendlich nicht durch die akademische Diskussion, sondern nur durch empirische Untersuchungen beantwortet werden.

Empirische Untersuchungen zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern gelangen bis auf wenige Ausnahmen zum Ergebnis, dass latente Steuern kapitalmarktrelevante Informationen beinhalten. Aus den Befunden lässt sich tendenziell schließen, dass latente Steuerforderungen positiv mit dem Wert eines Unternehmens korreliert sind und latente Steuerverbindlichkeiten negativ. Anders formuliert: je mehr latente Steuerforderungen (bzw. -verbindlichkeiten) ein Unternehmen ausweist, desto höher (geringer) ist *ceteris paribus* sein Wert. Allerdings beziehen sich diese Untersuchungen überwiegend auf die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern in anglo-amerikanischen Ländern (insbesondere USA, aber auch z.B. Kanada, Großbritannien, Australien).<sup>16</sup> Die Rechnungslegung sowie ihr institutionelles und kulturelles Umfeld in diesen Ländern unterscheiden sich jedoch in hohem Maße vom Umfeld eines kontinentaleuropäischen Landes wie Deutschland.<sup>17</sup> Dies gilt insbesondere mit Blick auf die Bilanzierung latenter Steuern. So weisen die USA beispielsweise eine vergleichsweise strikte Trennung zwischen Rechnungslegung und Steuersystem auf; das Maßgeblichkeitsprinzip, wie es in Deutschland Anwendung findet, ist diesen Ländern üblicherweise fremd.<sup>18</sup> Aus diesem Grund hat die Bilanzierung latenter Steuern dort im Vergleich zu Deutschland oder anderen konti-

---

<sup>14</sup> Vgl. PricewaterhouseCoopers (2005), S. 12.

<sup>15</sup> Nach Auffassung der Standardsetter sollte die Bereitstellung von Informationen aus Wirtschaftlichkeitsgründen unter Abwägung von Kosten und Nutzen erfolgen. Während die Kosten auf Ebene der Unternehmen anfallen und sich grundsätzlich quantifizieren lassen, dürfte der Nutzen von Informationen überwiegend bei den Jahresabschlussadressaten anfallen und sich kaum quantifizieren lassen; vgl. hierzu Pellens et al. (2011), S. 127. Aus der Relevanz von Informationen kann aus diesem Grund noch nicht darauf geschlossen werden, dass ihr Nutzen auch ihre Kosten überwiegt.

<sup>16</sup> Die in vorliegender Arbeit verwendete Unterteilung in anglo-amerikanische und kontinentaleuropäische Rechnungslegung stellt lediglich eine grobe Differenzierung der Rechnungslegungssysteme im internationalen Kontext dar; vgl. hierzu etwa d'Arcy (1999). Autoren wie etwa Nobes (1983) oder Gray (1988) haben schon frühzeitig differenziertere Klassifizierungen von Rechnungslegungssystemen entwickelt. Einen Überblick über diese und weitere Systematisierungen gibt Born (2007), S. 15.

<sup>17</sup> Vgl. hierzu ausführlich den Beitrag von Leuz/Wüstemann (2004).

<sup>18</sup> Vgl. Glaum (1999), S. 302 f.

mentaleuropäischen Ländern eine lange Tradition.<sup>19</sup> Dementsprechend bezeichnet Herzig (2001b) hierzulande „die latenten Steuern als Stiefkinder der deutschen Rechnungslegung“<sup>20</sup>. Zudem ist das Vorsichtsprinzip in der deutschen Rechnungslegung traditionell deutlich stärker ausgeprägt als im anglo-amerikanischen Raum.<sup>21</sup> Dies hat Auswirkungen auch auf die Bilanzierung latenter Steuern: Während die Aktivierung latenter Steuerforderungen in der US-amerikanischen Rechnungslegung übliche Rechnungslegungspraxis ist, wurden aktive latente Steuern in der deutschen Rechnungslegung bislang lediglich als Bilanzierungshilfe, nicht aber als Vermögenswert angesehen.<sup>22</sup> Zudem besteht für den HGB-Einzelabschluss seit jeher für latente Steuern ein Aktivierungswahlrecht, dessen Ausübung in der traditionellen deutschen Rechnungslegungsliteratur mitunter als „Indikator[en] für eine „kreative“ Bilanzierung“<sup>23</sup> aufgefasst wird. Die Aktivierung latenter Steuern im handelsrechtlichen Jahresabschluss dürfte von Abschlussadressaten daher tendenziell negativ, d.h. als Zeichen für Bilanzpolitik, wahrgenommen worden sein und nicht positiv im Sinne künftiger Steuererminderungen. Dies dürfte mehr noch für die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge gelten. Für diese war eine Aktivierung nach herrschender Meinung in der handelsrechtlichen Rechnungslegung bis zu seiner Modernisierung durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) vom Mai 2009 nicht zulässig. Begründet wurde diese Ablehnung insbesondere damit, dass eine Aktivierung von Verlustvorträgen gegen das handelsrechtliche Vorsichtsprinzip verstoße.<sup>24</sup>

Aufgrund solcher Unterschiede in den Rechnungslegungssystemen ist *a priori* unklar, ob die Befunde der überwiegend US-amerikanischen Studien zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern generalisierbar und auf das institutionelle Umfeld in Deutschland übertragbar sind. Aufgrund der in der Vergangenheit geringen Bedeutung latenter Steuern in der deutschen Rechnungslegung könnte unter Umständen damit gerechnet werden, dass latente Steuern in Deutschland überhaupt nicht kapitalmarktrelevant sind. Dies dürfte vor allem auf aktive latente Steuern zutreffen, deren Bilanzierung aufgrund des Aktivierungswahlrechts in der Vergangenheit üblicherweise unterlassen worden ist. Auch könnte in Deutschland insbesondere im Zusammenhang mit der Aktivierung von latenten Steuern sogar mit gegensätzlichen Kapitalmarktreaktionen zu rechnen sein.

---

<sup>19</sup> Vgl. Weber (2003), S. 118.

<sup>20</sup> Herzig (2001b), S. 111.

<sup>21</sup> Vgl. Heintges (1997), S. 161.

<sup>22</sup> Vgl. Siegel (2011), S. 63.

<sup>23</sup> Peemöller (2003), S. 193.

<sup>24</sup> Zur Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge in der handelsrechtlichen Bilanzierung vgl. ausführlich den Beitrag von Marten et al. (2003). Seit der Reformierung des HGB durch das BilMoG ist die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge unter bestimmten Voraussetzungen zulässig; vgl. hierzu § 274 Abs. 1 Satz 4 HGB sowie die Ausführungen in Abschnitt 2.3.3 und 3.3.3.1.

Ziel dieser Arbeit ist es daher, die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern in Deutschland empirisch zu untersuchen und in einen Zusammenhang zur bestehenden empirischen Evidenz zu bringen. Dabei bedient sich die vorliegende Untersuchung der Methodik der sogenannten Wertrelevanzstudien. Im Mittelpunkt derartiger Studien steht die Frage, ob eine statistische Assoziation zwischen dem Wert eines Unternehmens und bestimmten Rechnungslegungsinformationen vorliegt. Wenn ein solcher Zusammenhang vorliegt, wird in der Literatur davon ausgegangen, dass die entsprechenden Rechnungslegungsinformationen durch den Unternehmenswert widergespiegelt werden und daher kapitalmarktrelevant sind.<sup>25</sup>

Grundlage der vorliegenden Untersuchung sind die IFRS-Konzernabschlüsse börsennotierter deutscher Unternehmen. Seit dem 1. Januar 2005 sind kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen aufgrund der IAS-Verordnung verpflichtet, ihre Konzernabschlüsse nach IFRS aufzustellen. Ein Rückgriff auf handelsrechtliche Konzernabschlüsse für eine kapitalmarktorientierte Untersuchung ist, wenn für die Untersuchung auf jüngere Zahlen zurückgegriffen werden soll, nicht möglich. Unabhängig davon wäre die Verwendung von HGB-Konzernabschlüssen auch wenig zweckmäßig, da die Bedeutung latenter Steuern nach den Normen der handelsrechtlichen Rechnungslegung aus den eingangs erläuterten Gründen im Vergleich zur Rechnungslegung nach IFRS gering ist. Zudem ist es typisch für die kontinentaleuropäisch geprägte Rechnungslegung, dass auch der Umfang der erforderlichen Offenlegungspflichten und Anhangangaben vergleichsweise gering ist.<sup>26</sup> Demgegenüber verlangen die anglo-amerikanisch geprägten IFRS umfangreiche Angaben im Anhang,<sup>27</sup> was – wie bereits erläutert – auch im Zusammenhang mit der Bilanzierung latenter Steuern der Fall ist. Die Verwendung von IFRS-Abschlüssen im Rahmen der vorliegenden Untersuchung führt aus diesen Gründen nicht nur zu einer aktuelleren Untersuchung, sondern lässt auch eine intensivere Analyse der Bilanzierung latenter Steuern bei deutschen Unternehmen zu.

Die Verwendung von IFRS-Abschlüssen in der vorliegenden Untersuchung hat aus inhaltlicher Sicht aber noch einen weiteren Vorteil. Verschiedene Autoren weisen darauf hin, dass die Harmonisierung der Rechnungslegung durch die Einführung der IFRS nicht zwangsläufig zu einer Vergleichbarkeit von Abschlüssen führt.<sup>28</sup> In empirischen Untersuchungen ist beobachtet worden, dass internationale Unterschiede in der Rechnungslegung trotz Anwendung der IFRS bestehen bleiben. Die Auslegung von Ermessensspielräumen innerhalb der IFRS bei

---

<sup>25</sup> Vgl. Lo/Lys (2000), S. 6; Barth et al. (2001), S. 79.

<sup>26</sup> Vgl. Glaum (1999), S. 306.

<sup>27</sup> Zum Umfang der Informationsvermittlung durch den Anhang vgl. Küting (2012), S. 301 f.

<sup>28</sup> Vgl. stellvertretend die Beiträge von Ball (2006) und Nobes (2006).

der Erstellung von Jahresabschlüssen ist vielfach durch die in den jeweiligen Ländern herrschenden institutionellen und kulturellen Gegebenheiten (z.B. Enforcement-Mechanismen) sowie die nationale Rechnungslegungstradition geprägt.<sup>29</sup> Es kann also nicht erwartet werden, dass die Einführung einheitlicher Rechnungslegungsstandards zu einer verbesserten Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse führt. Gleiches gilt nach Auffassung einiger Autoren auch für die Frage, ob die Übernahme der IFRS wirklich zu einer informativeren und kapitalmarkt-relevanteren Berichterstattung durch die Unternehmen führt.<sup>30</sup> Aus diesen Gründen ist zu hinterfragen, ob die Übernahme der anglo-amerikanisch geprägten IFRS in einem kontinentaleuropäischen Land wie Deutschland automatisch dazu führt, dass die Wahrnehmung von Rechnungslegungsinformationen – hier im Falle von latenten Steuern – dem anglo-amerikanischen Verständnis von latenten Steuern folgt. So ist nicht nur denkbar, dass die Unternehmen nicht nur Ermessensspielräume – etwa bei der Aktivierung latenter Steuern – in Anlehnung an die vom Vorsichtsprinzip geprägte Rechnungslegungstradition ausüben, sondern dass auch die Bewertung derselben durch die Jahresabschlussadressaten weiterhin der lokalen Rechnungslegungstradition folgt.

Insgesamt steht die Literatur in Deutschland der anglo-amerikanischen Bilanzierung latenter Steuern skeptisch gegenüber. In der Wirtschaftspresse etwa wird die Bilanzierung latenter Steuern nach IFRS als „latentes Chaos“<sup>31</sup> und als „latente[r] Unsinn“<sup>32</sup> bezeichnet, der „gegen jede menschliche Logik spricht“<sup>33</sup>. Aber auch in der akademischen Literatur sind die anglo-amerikanischen Grundsätze zur Bilanzierung latenter Steuern früh auf Ablehnung gestoßen. So bezeichnete Schildbach (1998) die Folgen der Bilanzierung latenter Steuern nach IFRS und US-GAAP ironisch als „Kuriositäten“ aus dem „gelobte[n] Land jenseits der Maßgeblichkeit“<sup>34</sup> und lehnt die Bilanzierung latenter Steuern nach IFRS mit Verweis auf das enorme bilanzpolitische Potential ab.<sup>35</sup> Dies lässt darauf schließen, dass insbesondere der Aktivierung von latenten Steuern in Deutschland weiterhin mit Skepsis bzw. Ablehnung begegnet wird. Insgesamt ist also unklar, ob die Bilanzierung latenter Steuern nach IAS 12 in Deutschland zu vergleichbaren Kapitalmarktreaktionen führen, wie dies in der anglo-amerikanischen Evidenz der Fall ist. Diese Frage zu klären, ist Gegenstand der vorliegenden Arbeit.

---

<sup>29</sup> Vgl. z.B. die Beiträge von Ball et al. (2003); Keitz (2007); Cascino/Gassen (2010); Kvaal/Nobes (2010).

<sup>30</sup> Vgl. Ball et al. (2003), S. 259; Lindemann (2006), S. 985; Mölls/Strauß (2007a), S. 964.

<sup>31</sup> Hussla (2008), S. 34.

<sup>32</sup> Giersberg (2009), S. 22.

<sup>33</sup> Giersberg (2008), S. 16.

<sup>34</sup> Schildbach (1998), S. 939.

<sup>35</sup> Vgl. Schildbach (1998), S. 945. Gleicher Ansicht ist etwa auch Engel-Ciric (2002), S. 781.



## 1.2 Gang der Untersuchung

In **Abschnitt 2** werden zunächst die konzeptionellen Grundlagen der Bilanzierung latenter Steuern erläutert. Ausgangspunkt dieser Ausführungen bilden die unterschiedlichen Zielsetzungen von Jahresabschluss und steuerlicher Gewinnermittlung, die dazu führen, dass Sachverhalte im Jahresabschluss mitunter anders behandelt werden als in der Steuerbilanz. Dies ist letztlich ursächlich für die Bilanzierung latenter Steuern (Abschnitt 2.1). Darauf aufbauend wird erläutert, weshalb diese Unterschiede durch die Bilanzierung latenter Steuern in der Rechnungslegung überhaupt berücksichtigt werden sollten (Abschnitt 2.2). Der Zweck der Bilanzierung latenter Steuern unterscheidet sich hierbei nach der zugrunde liegenden Bilanzauffassung (gewinnorientierter versus bilanzorientierter Ansatz). Von dieser Unterscheidung hängt im Weiteren auch die Frage ab, welche Differenzen zwischen Jahresabschluss und steuerlicher Gewinnermittlung bei der Abgrenzung latenter Steuern überhaupt berücksichtigt werden sollen. Damit ist insbesondere die Unterscheidung in das sogenannte Timing- und das Temporary-Konzepts angesprochen. Darüber hinaus wird diskutiert, ob steuerliche Verlustvorträge ebenfalls als abzugrenzende Differenzen zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz zu interpretieren und daher bei der Bilanzierung latenter Steuern zu berücksichtigen sind (Abschnitt 2.3). Im Anschluss an die Frage nach dem „was?“ ist die Frage des „wie?“ zu erläutern. In diesem Zusammenhang werden die Methoden zur Abgrenzung latenter Steuern, d.h. die Deferred-, die Liability- und die Net-of-Tax-Methode, erläutert. Dies geschieht in Abschnitt 2.4. Darüber hinaus werden weitere konzeptionelle Fragestellungen diskutiert, die einen wesentlichen Einfluss auf die Bewertung latenter Steuern haben. Dazu gehört beispielsweise die Frage, ob latente Steuern zu diskontieren sind (Abschnitt 2.5). Abschließend werden in Abschnitt 2.6 Besonderheiten der Abgrenzung latenter Steuern im Konzernabschluss aufgegriffen. Dies ist insofern bedeutsam, weil der Konzernabschluss für die Besteuerung in der Regel nicht maßgeblich ist und die (fiktive) Steuerbelastung eines Konzerns nicht identisch ist mit der Summe der Steueraufwendungen der Einzelgesellschaften.

In **Abschnitt 3** soll ein Überblick über latente Steuern in verschiedenen, für die vorliegende Untersuchung relevanten Rechnungslegungssystemen gegeben werden. Von großer Bedeutung sind hierbei die US-amerikanischen Rechnungslegungsnormen (Abschnitt 3.1). Die US-amerikanische Rechnungslegung nimmt bei der Entwicklung der Rechnungslegung im Allgemeinen und bei der Entwicklung der Bilanzierung latenter Steuern im Speziellen eine Vorreiterrolle ein. So wurde beispielsweise mit dem Standard APB No. 11 bereits 1967 in der US-amerikanischen Rechnungslegung der weltweit erste verbindlich anzuwendende Standard zur

Bilanzierung latenter Steuern veröffentlicht. Die Vorreiterrolle der US-amerikanischen Rechnungslegung in der Bilanzierung latenter Steuern wird auch deutlich, wenn man die Entwicklung des IAS 12 betrachtet. Bei seiner Entwicklung hat sich das IASB stark an SFAS No. 109 orientiert, so dass dieser in seiner heutigen Fassung große Überschneidungen mit dem US-amerikanischen Pendant aufweist (Abschnitt 3.2). Die Bilanzierung latenter Steuern in Deutschland ist insbesondere durch die Internationalisierung der Rechnungslegung gekennzeichnet. Damit ist zunächst einmal der Versuch der Europäischen Gemeinschaft gemeint, die Rechnungslegung mit Hilfe von Richtlinien zu harmonisieren (4. und 7. EG-Richtlinie), wodurch die Bilanzierung latenter Steuern überhaupt erst explizit in das HGB aufgenommen wurde. In den letzten zwei Jahrzehnten wurde die Rechnungslegung in Deutschland zunehmend durch die Globalisierung der Kapitalmärkte und das Erfordernis international vergleichbarer Unternehmensinformationen geprägt. Ein wesentlicher Meilenstein dieser Entwicklung war die sogenannte IAS-Verordnung, die die verpflichtende Anwendung der IFRS im Konzernabschluss börsennotierter Muttergesellschaften seit dem Jahr 2005 vorsieht. Gerade durch die verpflichtende Anwendung der IFRS haben latente Steuern auch in der Rechnungslegung deutscher Konzerne stark an Bedeutung gewonnen. Zudem hat sich der deutsche Gesetzgeber durch die Internationalisierung der Rechnungslegung in der Pflicht gesehen, die handelsrechtliche Rechnungslegung umfassend zu reformieren, was insbesondere bei der Bilanzierung latenter Steuern zu einem Systemwechsel geführt hat. Dies wird in Abschnitt 3.3 erläutert.

Aufbauend auf den zwei voranstehenden Abschnitten wird in **Abschnitt 4** die Bilanzierung latenter Steuern nach IFRS, d.h. nach IAS 12, erläutert. Dies findet unter Berücksichtigung des deutschen Steuerrechts und unter Einbeziehung der Bilanzierungspraxis deutscher Unternehmen statt. Nachdem der Anwendungsbereich von IAS 12 erläutert wurde und die Bilanzierung latenter Steuern von der Behandlung tatsächlicher Steuern abgegrenzt wurde (Abschnitt 4.1), werden die grundlegenden Ansatz-, Bewertungs- und Ausweisvorschriften des IAS 12 erörtert (Abschnitt 4.2 bis Abschnitt 4.4). Hierbei werden auch spezifische Fragestellungen wie die Aktivierung von Verlustvorträgen und von Zinsvorträgen berücksichtigt. Im Anschluss daran werden die wesentlichen von IAS 12 geforderten Anhangangaben erläutert (Abschnitt 4.5). Die Darstellung der Anhangangaben erfolgt im Rahmen der vorliegenden Arbeit vergleichsweise ausführlich, da diese von zentraler Bedeutung für die empirische Untersuchung in Abschnitt 5 und die dafür erforderliche Datenerhebung sind. In diesem Zusammenhang zeigt die Bilanzierungspraxis deutscher Unternehmen zudem, dass die von den Unternehmen im Anhang gemachten Angaben oftmals nur wenig miteinander vergleichbar sind.

Gegenstand von **Abschnitt 5** ist schließlich die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern und deren empirische Evidenz. Im ersten Schritt wird zunächst erläutert, was unter dem Begriff der Kapitalmarktrelevanz zu verstehen ist (Abschnitt 5.1). In diesem Zusammenhang werden insbesondere drei verschiedene Konzepte von Kapitalmarktrelevanz vorgestellt (Informationsgehalt, Bewertungsrelevanz und Wertrelevanz), die auf die Arbeit von Lo/Lys (2000) zurückgehen und auch in dieser Arbeit Verwendung finden sollen. Im Anschluss daran wird erläutert, mit welchen methodischen Ansätzen sich Kapitalmarktrelevanz empirisch messen lässt (Abschnitt 5.2). Zu diesen Ansätzen zählen vor allem die sogenannten Ereignisstudien und die Wertrelevanzstudien. Bevor dann in Abschnitt 5.4 die bestehende empirische Evidenz zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern aufgearbeitet wird, wird in Abschnitt 5.3 zunächst geklärt, weshalb latente Steuern überhaupt kapitalmarktrelevant sein sollen. In diesem Zusammenhang werden fünf Erklärungsansätze erläutert und diskutiert, die insbesondere auf Chaney/Jeter (1994) zurückgehen. Die Aufarbeitung der empirischen Literatur in Abschnitt 5.4 zeigt im Anschluss, dass die Mehrheit der empirischen Untersuchungen zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern auf dem Konzept der Wertrelevanz aufsetzt. Der eigene Forschungsbeitrag in Abschnitt 5.5 greift dieses Konzept von Kapitalmarktrelevanz ebenfalls auf und untersucht die Wertrelevanz latenter Steuern für deutsche Unternehmen aus den wichtigsten Börsenindizes der Frankfurter Wertpapierbörse: DAX, MDAX, SDAX und TecDAX. Zur Überprüfung der Befunde zur Wertrelevanz latenter Steuern deutscher Unternehmen wird abschließend ein *matched Sample* britischer Unternehmen aufgebaut.

**Abschnitt 6** dient der Zusammenfassung der wesentlichen Aussagen der Arbeit und der Ableitung von Implikationen für Rechnungslegungsforschung und Standardsetter.

## 2 Konzeptionelle Grundlagen der Bilanzierung latenter Steuern

### 2.1 Ursachen der Bilanzierung latenter Steuern

Ursache der Bilanzierung latenter Steuern ist die unterschiedliche Behandlung von Sachverhalten in der steuerlichen Gewinnermittlung einerseits und in der externen Rechnungslegung andererseits.<sup>36</sup> Diese Unterschiede sind in der Regel das Ergebnis der unterschiedlichen Zielsetzung der steuerlichen Gewinnermittlung und der externen Rechnungslegung, da die konkreten Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften in Abhängigkeit von den Zielsetzungen der jeweiligen Rechenwerke ausgestaltet werden.<sup>37</sup> In den nachfolgenden Abschnitten sollen daher die unterschiedlichen Zielsetzungen der steuerlichen Gewinnermittlung auf der einen Seite und der externen Rechnungslegung auf der anderen Seite sowie deren Einfluss auf die Ausgestaltung der Gewinnermittlungsvorschriften erläutert werden.

#### 2.1.1 Ziele der steuerlichen Gewinnermittlung

Der wesentliche Zweck der steuerlichen Gewinnermittlung besteht in der Bemessung der Höhe der Steuerzahlungen von Steuerpflichtigen zur Erzielung von Staatseinnahmen (sogenannter Fiskalzweck). Die steuerliche Gewinnermittlung erfolgt dabei bei Unternehmen, die aufgrund handelsrechtlicher Vorschriften rechnungslegungspflichtig sind,<sup>38</sup> gemäß § 5 Abs. 1 EStG mit Hilfe eines Betriebsvermögensvergleichs (sogenannte Steuerbilanz).<sup>39</sup> Neben der Erzielung von Staatseinnahmen kann die Besteuerung zudem der Realisierung wirtschafts- und sozialpolitischer Zielsetzungen dienen. Dazu gehören die Änderung der Einkommens- und Vermögensverteilung (Umverteilungszweck) sowie die Beeinflussung des Verhaltens von Steuerpflichtigen (Lenkungszweck), beispielsweise durch die Gewährung steuerlicher Sonderabschreibungen.<sup>40</sup>

---

<sup>36</sup> Vgl. stellvertretend Coenberg/Hille (1979), S. 601 f.; Hennig (1982), S. 3.

<sup>37</sup> Vgl. Leffson (1982), S. 29; Beisse (1984), S. 7. Die Ableitung von Rechnungslegungsvorschriften aus der jeweiligen Zielsetzung der Rechnungslegung entspricht der Konzeption normativer Rechnungslegungstheorien, die ausgehend von einer festgelegten Zielsetzung der Rechnungslegung die notwendige Mittel (d.h. Rechnungslegungsvorschriften) zur Realisierung dieser Ziele ableiten (sogenannte Deduktion). Vgl. hierzu Kirchner (2000), S. 63; Godfrey et al. (2006), S. 52.

<sup>38</sup> Gemäß § 238 Abs. 1 HGB ist jeder Kaufmann buchführungspflichtig. § 242 HGB verpflichtet Kaufleute zur jährlichen Aufstellung eines Jahresabschlusses. Wer Kaufmann ist, regeln insbesondere §§ 1, 2 und 6 HGB.

<sup>39</sup> Andere Formen der steuerlichen Gewinnermittlung, wie beispielsweise die Einnahmen-Überschuss-Rechnung nach § 4 Abs. 3 EStG, sind im deutschen Bilanzrecht für die Bilanzierung latenter Steuern unerheblich, da es sich bei der latenten Steuerabgrenzung um einen handelsrechtlichen Bilanzierungssachverhalt handelt. Und die handelsrechtliche Rechnungslegungspflicht zieht wiederum den verpflichtenden Betriebsvermögensvergleich nach § 5 Abs. 1 EStG nach sich.

<sup>40</sup> Vgl. hierzu ausführlich Scheffler (2010), S. 1 ff.

Ganz gleich, ob Besteuerung im Einzelfall nur fiskalische Motive oder auch Lenkungs- oder Umverteilungsziele verfolgt, sie stellt stets einen Eingriff in die Rechte eines Steuerpflichtigen dar. Aus diesem Grund müssen steuerliche Gewinnermittlungsvorschriften im Einklang mit verfassungsrechtlichen Vorschriften stehen, die den Steuerpflichtigen vor einer übermäßigen Besteuerung durch den Staat schützen sollen.<sup>41</sup> Diese verfassungsrechtlichen Vorgaben konkretisieren sich in systemtragenden Prinzipien, die als Teil der Rechtsordnung unmittelbaren Einfluss auf die Ausgestaltung von steuerlichen Gewinnermittlungsvorschriften, d.h. auf die konkreten Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften in der Steuerbilanz, haben.<sup>42</sup> Zusammen mit den Zielen der Besteuerung sind sie daher ebenfalls von Relevanz für die Entstehung von Differenzen zwischen der externen Rechnungslegung und der Steuerbilanz und sollen daher im Folgenden kurz erläutert werden.

Zu diesen systemtragenden Prinzipien des Steuerrechts ist in Deutschland insbesondere das Prinzip der Gleichmäßigkeit der Besteuerung zu zählen, das sich aus dem verfassungsrechtlichen Gleichheitsgrundsatz des Art. 3 GG ergibt. Mit diesem Prinzip ist vor allem die Gleichbehandlung der Steuerpflichtigen angesprochen. Als Maßstab für die Gleichbehandlung der Steuerpflichtigen gilt nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts das sogenannte Leistungsfähigkeitsprinzip, demzufolge Steuerpflichtige mit gleicher Leistungsfähigkeit steuerlich gleich zu behandeln sind.<sup>43</sup> Man spricht in diesem Zusammenhang auch von horizontaler Gerechtigkeit. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass Steuerpflichtige mit unterschiedlicher Leistungsfähigkeit unterschiedlich zu behandeln sind. In diesem Fall spricht man von vertikaler Gerechtigkeit.<sup>44</sup> In jedem Fall aber ist der Grundgedanke, dass jeder nach seiner individuellen Leistungsfähigkeit an der Finanzierung der Staatsausgaben zu beteiligen ist, weltweit als Fundamentalprinzip gerechter Besteuerung anerkannt und das Ergebnis einer jahrhundertelangen Entwicklung.<sup>45</sup>

---

<sup>41</sup> Auf den Schutz vor übermäßiger Besteuerung durch verfassungsrechtliche Vorschriften wurde von ökonomischer Seite schon frühzeitig vor allem von Vertretern der Finanzwissenschaften hingewiesen. Vgl. hierzu insbesondere Brennan/Buchanan (1977).

<sup>42</sup> Vgl. Weber-Grellet (2001), S. 156. Zu den Auswirkungen der systemtragenden Prinzipien des Steuerrechts auf die Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften in der steuerlichen Gewinnermittlung vgl. Abschnitt 2.1.3.

<sup>43</sup> Vgl. Herzig (2005), S. 212, sowie Tipke/Lang (2010), S. 88, und die dort angegebenen Urteile des Bundesverfassungsgerichts.

<sup>44</sup> Zur Unterscheidung in horizontale und vertikale Gerechtigkeit vgl. insbesondere die finanzwissenschaftliche Literatur wie z.B. Brümmerhoff (2007), S. 408, und Blankart (2008), S. 167.

<sup>45</sup> Vgl. Tipke/Lang (2010), S. 88 f.

Von großer Bedeutung ist zudem das verfassungsrechtliche Prinzip der Rechtsstaatlichkeit gemäß Art. 20 Abs. 3 GG, aus dem sich das Gebot der Rechtssicherheit ableitet.<sup>46</sup> Rechtssicherheit erfordert zum einen, dass Besteuerung nur auf Grundlage eines Gesetzes erfolgen darf („nullum tributum sine lege“). Man spricht in diesem Zusammenhang auch vom „steuerrechtlichen Legalitätsprinzip“.<sup>47</sup> Zum anderen erfordert das Gebot der Rechtssicherheit die Objektivierung der steuerlichen Gewinnermittlung. Durch die Beschränkung von Ermessenspielräumen und Wahlrechten sollen Möglichkeiten der Gewinnmanipulation und damit der Beeinflussung der Höhe der zu entrichtenden Steuern vermieden werden. Damit ist jedoch nicht nur die Beeinflussung des zu versteuernden Gewinns durch den Steuerpflichtigen gemeint. Ebenso soll Willkür durch den Fiskus vermieden werden.<sup>48</sup> Die Notwendigkeit der Objektivierung der steuerlichen Gewinnermittlung lässt sich aber nicht nur aus dem Prinzip der Rechtsstaatlichkeit ableiten sondern auch aus der oben ausgeführten Interpretation des Gleichheitsgrundsatz des Art. 3 GG. Eine Gleichbehandlung der Steuerpflichtigen ist nämlich nur auf Grundlage einer objektiven, willkürfreien steuerlichen Gewinnermittlung möglich.<sup>49</sup>

## **2.1.2 Funktionen der externen Rechnungslegung**

### **2.1.2.1 Überblick**

Zu den zentralen Funktionen eines jeden Abschlusses – ganz gleich, ob es sich um einen Einzel- oder Konzernabschluss handelt oder um einen nach nationalen oder internationalen Rechnungslegungsstandards aufgestellten Abschluss – gehört die sogenannte Informationsfunktion.<sup>50</sup> Aus diesem Grund wird die Informationsfunktion in der Literatur mitunter auch als „Metazweck“<sup>51</sup> der Rechnungslegung bezeichnet.

Bezogen auf die Informationsfunktion unterscheiden sich Abschlüsse vor allem darin, wie die Informationsfunktion ausgestaltet ist und wie stark sie zur Geltung kommt. Wie ausgeprägt die Informationsfunktion ist, ist insbesondere im internationalen Vergleich recht unterschiedlich. Während die Informationsfunktion in der anglo-amerikanischen Rechnungslegung im Vordergrund steht, ist ihre Bedeutung in den kontinentaleuropäisch geprägten Rechnungssystemen geringer, da der Gesetzgeber in kontinentaleuropäischen Ländern wie Deutschland oder Frankreich zusätzliche Funktionen an die Rechnungslegung knüpft, die zu

---

<sup>46</sup> Vgl. Herzig/Bär (2003), S. 6; Spengel (2006), S. 119 f.

<sup>47</sup> Vgl. Herzig (2001a), S. 155; Tipke/Lang (2010), S. 107.

<sup>48</sup> Vgl. Moxter (1984), S. 112.

<sup>49</sup> Vgl. Weber-Grellet (1994), S. 289; Niemann (2005), S. 43.

<sup>50</sup> Vgl. Coenenberg et al. (2012), S. 16.

<sup>51</sup> Pellens et al. (2011), S. 4.

einer Beeinträchtigung der Informationsfunktion führen können.<sup>52</sup> Im deutschen Handelsrecht ist dies insbesondere die Zahlungsbemessungsfunktion, die sich wiederum in die Ausschüttungsbemessungsfunktion und die Besteuerungsfunktion unterteilen lässt.<sup>53</sup> Diese drei zentralen Funktionen der externen Rechnungslegung, d.h. die Informationsfunktion, die Ausschüttungs- und die Besteuerungsfunktion, sollen in den nächsten Abschnitten näher erläutert werden.

### 2.1.2.2 Informationsfunktion

Unternehmen stehen im Mittelpunkt der Interessen vieler Anspruchsgruppen. Dazu gehören insbesondere (tatsächliche und potentielle) Eigenkapitalgeber, Fremdkapitalgeber, Arbeitnehmer, Kunden und Lieferanten sowie der Staat. Diese sogenannten *Stakeholder* haben gemeinsam, dass sie mit ihren Beziehungen zum Unternehmen die eigenen, individuellen Ziele erreichen wollen. Hinsichtlich ihrer Ziele unterscheiden sich diese Gruppen jedoch: Die Aktionäre sind an der Wertsteigerung ihrer Unternehmensanteile sowie der Verzinsung ihres eingesetzten Kapitals interessiert, während für die Gläubiger die Verzinsung und Tilgung des von ihnen überlassenen Kapitals im Vordergrund steht. Arbeitnehmer sind vor allem an einer leistungsgerechten Entlohnung und einem sicheren Arbeitsplatz interessiert, während Kunden und Lieferanten an langfristigen Lieferungs- und Leistungsbeziehungen interessiert sein werden.<sup>54</sup>

Um ihre individuellen Ziele mit Hilfe eines Unternehmens zu realisieren, sind die *Stakeholder* auf Informationen angewiesen, die es ihnen ermöglichen, rationale und zukunftsgerichtete Entscheidungen hinsichtlich ihrer Beziehung zum Unternehmen zu treffen. Rechnungslegung als standardisiertes Instrument soll den *Stakeholdern* die notwendigen entscheidungsnützlichen Informationen zur Verfügung stellen. Man spricht in diesem Zusammenhang daher auch von der *decision usefulness* von Rechnungslegungsinformationen. Darüber hinaus werden *Stakeholder* auch Rechenschaft über das wirtschaftliche Handeln des Unternehmens in der Vergangenheit erwarten (sogenannte *stewardship function* der Rechnungslegung).<sup>55</sup> Das Be-

---

<sup>52</sup> Vgl. hierzu überblicksartig Schildbach (2004), S. 160; Born (2007), S. 25 f.

<sup>53</sup> Vgl. Pellens et al. (2011), S. 11 ff.; Coenenberg et al. (2012), S. 16 ff.

<sup>54</sup> Vgl. zu den *Stakeholdern* und ihren Interessen stellvertretend für viele Pellens et al. (2011), S. 4 ff.

<sup>55</sup> Vgl. Gjesdal (1981), S. 208; Pellens et al. (2011), S. 7. Es ist zu beachten, dass es keine allgemein akzeptierte Definition der *stewardship function* gibt; vgl. O'Connell (2007), S. 220. Wagenhofer/Ewert (2007) etwa erweitern das Begriffsverständnis von *stewardship* um die Bestimmung gesetzlicher und vertraglicher Ansprüche. Nach diesem Begriffsverständnis zählen auch die Funktionen der Ausschüttungsbemessung und Besteuerung zur *stewardship function*. Vgl. hierzu Wagenhofer/Ewert (2007), S. 7 f. Die Koordinierung derartiger Ansprüche durch die Rechnungslegung wird in der Literatur auch als *contracting role* bezeichnet; vgl. Brüggemann et al. (2012), S. 6 f. Zum Verhältnis von *decision usefulness* und *stewardship function* vgl. ausführlich auch den Beitrag von Coenenberg/Straub (2008).

dürfnis nach Informationen über das wirtschaftliche Handeln des Unternehmens ist insbesondere für Eigenkapitalgeber von Bedeutung, da sie die Leitung des Unternehmens an Dritte (d.h. an ein Management) delegieren und daher ganz besonders auf Informationen über die wirtschaftliche Lage des Unternehmens, an dem sie finanziell beteiligt sind, angewiesen sind.<sup>56</sup>

Wie bereits erwähnt, ist die Informationsfunktion in der Rechnungslegung länderspezifisch unterschiedlich stark ausgeprägt.<sup>57</sup> Rechnungslegungsstandards aus anglo-amerikanischen Ländern (z.B. USA, Australien, Großbritannien, Irland, Kanada) stellen die Informationsfunktion typischerweise in den Vordergrund. Diese Länder verfügen über liquide Kapitalmärkte und das Rechtssystem ist durch die Tradition des *Common Law* (bzw. *Case Law*), das auf nur wenigen kodifizierten Gesetzen beruht, gekennzeichnet. Die Entwicklung von Rechnungslegungsregeln liegt üblicherweise in den Händen privater Institutionen (z.B. FASB, IASB), die detaillierte Rechnungslegungsvorschriften entwickeln, um die Funktionsfähigkeit eben dieser Kapitalmärkte zu gewährleisten. Anglo-amerikanisch geprägte Rechnungslegung verfolgt einen primär shareholder-orientierten Ansatz, der sich in der Regel an den Informationsbedürfnissen der tatsächlichen und potentiellen Eigenkapitalgeber orientiert und die *decision usefulness* von Rechnungslegungsinformationen in den Mittelpunkt der Betrachtung stellt.<sup>58</sup> Das Rechtssystem in kontinentaleuropäisch geprägten Ländern (z.B. Deutschland, Frankreich, Italien, Japan, Niederlande) hingegen basiert auf umfangreichen kodifizierten Gesetzen (so-

---

<sup>56</sup> Im Zusammenhang mit derartigen Delegationsbeziehungen wird auch von der sogenannten Principal-Agent-Theory gesprochen. Sie beschreibt die Situation, in der zwischen dem Auftraggeber (Principal) und dem Auftragnehmer (Agent) eine asymmetrische Informationsverteilung zugunsten des Auftragnehmers vorliegt. Die Principal-Agent-Theory geht insbesondere auf den Beitrag von Jensen/Meckling (1976) zurück.

<sup>57</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Heintges (1997), S. 10 ff.; Glaum (1999), S. 298 ff.; Glaum (2000), S. 25 ff.; Born (2007), S. 3 ff.; Roberts et al. (2008), S. 207 f.; Pellens et al. (2011), S. 36 ff.

<sup>58</sup> So stellte das FASB in SFAC No. 1 in Tz. 33 bislang klar, dass das oberste Ziel der US-GAAP die Vermittlung entscheidungsnützlicher Informationen ist. Der US-amerikanische Standardsetter „verzichtet jedoch darauf, die Informationsbedürfnisse einer bestimmten Interessengruppe [...] für schützenswerter [...] zu erklären“ (Wüstemann (1999), S. 131). Anders das IASB: Im Framework der anglo-amerikanisch geprägten IFRS wurde die Orientierung an den Informationsbedürfnissen der Eigenkapitalgeber in Tz. 10 bislang damit rechtfertigt, dass diese dem Unternehmen Risikokapital zur Verfügung stellen würden und dass Informationen, „die ihrem Informationsbedarf entsprechen, auch den Informationsbedürfnissen der meisten anderen Adressaten entsprechen [...]“. Das IASB rückte in Tz. 12 als einzige Zielsetzung ebenfalls die *decision usefulness* von Rechnungslegungsinformationen in den Vordergrund und äußerte in Tz. 14 die Auffassung, dass Informationen, die entscheidungsnützlich sind, zugleich die *stewardship function* erfüllen. Diese Sichtweise ist allerdings nicht unumstritten und wurde auch intensiv im Rahmen des gemeinsamen *Conceptual Framework Project* von FASB und IASB diskutiert; vgl. hierzu auch Lennard (2007) sowie O'Connell (2007). Im September 2010 wurden SFAC No. 1 (und No. 2) bzw. das IASB Framework a.F. durch die gleichlautenden Verlautbarungen SFAC No. 8 bzw. IASB Framework n.F. ersetzt. Dort wird in BC1.24 auch weiterhin die Auffassung vertreten, dass eine explizite Berücksichtigung der *stewardship function* nicht notwendig sei, wenn die Rechnungslegungsinformationen entscheidungsnützlich seien. Im Mittelpunkt der Berichterstattung stehen gemäß OB2 nun gleichermaßen „existing and potential investors, lenders, and other creditors“.



genanntes *Code Law*). Aus diesem Grund basiert auch die Rechnungslegung in diesen Ländern üblicherweise auf Gesetzen und nicht auf den Verlautbarungen privater Standardsetter. Darüber hinaus ist das Finanzsystem traditionell bankendominiert. Kapitalmärkte spielen in diesen Ländern eine wesentlich geringere Rolle. Dementsprechend stehen in kontinentaleuropäisch geprägten Ländern nicht der Schutz der Eigenkapitalgeber und die Gewährleistung der Funktionsfähigkeit der Kapitalmärkte im Vordergrund. Vielmehr versucht die kontinentaleuropäische Rechnungslegung, die Interessen möglichst vieler *Stakeholder* zu berücksichtigen. Aus diesem Grund knüpft der Gesetzgeber oftmals weitere Rechtsfolgen an die Rechnungslegung, welche neben die Informationsfunktion treten und diese unter Umständen beeinträchtigen. Im deutschen Handelsrecht sind dies, wie bereits erläutert, vor allem die Ausschüttungsbemessungsfunktion, die primär dem Schutz der Gläubiger dient, und die Besteuerungsfunktion, die den Staat als *Stakeholder* berücksichtigt. Diese Funktionen knüpfen dabei in der Regel – so z.B. in Deutschland – am Einzelabschluss und nicht am Konzernabschluss an, da der Konzern als solcher keine Rechtspersönlichkeit besitzt.<sup>59</sup> Dieser Hintergrund soll in den nächsten Abschnitten weiter betrachtet werden.

Die Unterscheidung in Einzel- und Konzernabschlüsse ist allerdings auch für die Informationsfunktion von Bedeutung. Bei Konzernunternehmen ist der Einzelabschluss in der Regel durch konzerninterne Kapital- und Leistungsbeziehungen verzerrt; Informationen aus Sicht eines einzelnen Unternehmens erscheinen oft anders als aus der Sicht der wirtschaftlichen Einheit des Konzerns. Daher liegt die Vermutung nahe, dass im Einzelabschluss insbesondere die *decision usefulness* von Rechnungslegungsinformationen beeinträchtigt ist. Abhilfe schafft der Konzernabschluss. Er eliminiert die Informationsdefizite des Einzelabschlusses, die durch konzerninterne Kapital- und Lieferbeziehungen resultieren (sogenannter Kompensationszweck des Konzernabschlusses).<sup>60</sup> Im Gegensatz zum Einzelabschluss ist der Konzernabschluss in der Regel ein reines Informationsinstrument. Aus diesem Grund verwundert es auch nicht, dass der Konzernabschluss vor allem in anglo-amerikanisch geprägten Ländern das bedeutendere Rechenwerk ist, während in kontinentaleuropäischen Ländern traditionell der Einzelabschluss größere Bedeutung hat.<sup>61</sup>

Im deutschen Handelsrecht ist die Informationsfunktion für den Einzelabschluss kodifiziert in § 264 Abs. 2 HGB, demzufolge dieser „in den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes

---

<sup>59</sup> Vgl. ausführlich Küting/Weber (2010), S. 97 ff.

<sup>60</sup> Vgl. Baetge et al. (2011), S. 46.

<sup>61</sup> Vgl. Roberts et al. (2008), S. 207 f.

Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage<sup>62</sup> zu vermitteln hat. Für den Konzernabschluss findet sich die Informationsfunktion kodifiziert in § 297 Abs. 2 HGB. Allerdings hat der handelsrechtliche Abschluss als Informationsinstrument in den vergangenen Jahren in Deutschland an Bedeutung verloren, da sich in den letzten ein bis zwei Jahrzehnten das Informationsbedürfnis insbesondere der Eigenkapitalgeber stark verändert hat. Im Zuge der Globalisierung der Wirtschaft, dem Zusammenwachsen der Kapitalmärkte und der internationalen Diversifikation von Investments haben international vergleichbare Jahresabschlussinformationen deutlich an Bedeutung gewonnen.<sup>63</sup> Länderspezifische Unterschiede in der Rechnungslegung standen dieser Entwicklung aufgrund der geringen Vergleichbarkeit der Jahresabschlussinformationen im Wege. Jahresabschlüsse nach nationalen Rechnungslegungsnormen, wie zum Beispiel Abschlüsse nach den Normen des deutschen Handelsgesetzbuches, wurden als wenig geeignet angesehen, die Informationsbedürfnisse internationaler Kapitalmarktteilnehmer zu befriedigen.<sup>64</sup>

International agierende Unternehmen reagierten auf diese Entwicklung, indem sie (wie z.B. Daimler Benz oder die Deutsche Telekom) ein Listing an international bedeutsamen Finanzmärkten wie der New York Stock Exchange anstrebten und die damit verbundenen Publizitätsanforderungen in Form von Überleitungsrechnungen auf die US-amerikanischen Rechnungslegungsstandards erfüllten.<sup>65</sup> Andere Unternehmen dagegen begannen damit, sogenannte duale Abschlüsse aufzustellen (z.B. Bayer, Schering).<sup>66</sup> Diese Abschlüsse zeichneten sich dadurch aus, dass sie grundsätzlich auf den für die Unternehmen verpflichtenden Vorschriften des HGB basierten. Wahlrechte und Ermessensspielräume innerhalb des HGB wurden im Einklang mit den Vorschriften eines zweiten Rechnungslegungssystems (z.B. mit US-GAAP oder den IAS/IFRS) ausgeübt, um die internationale Akzeptanz und Vergleichbarkeit der publizierten Jahresabschlussinformationen zu erhöhen.<sup>67</sup>

Auch die Politik reagierte auf diese Entwicklung. So verabschiedete der deutsche Gesetzgeber im Jahre 1998 das sogenannte Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz (KapAEG), das es Konzernmuttergesellschaften mit dem neuen § 292a HGB ermöglichte, einen befreienden Konzernabschluss nach international anerkannten Rechnungslegungsstandards (US-GAAP,

---

<sup>62</sup> § 264 Abs. 2 Satz 1 HGB.

<sup>63</sup> Vgl. Glaum (2005), S. 151 f.

<sup>64</sup> Vgl. Glaum et al. (2003), S. 830.

<sup>65</sup> Vgl. Glaum (1999), S. 311; Glaum (2005), S. 148.

<sup>66</sup> Zu den dualen Abschlüssen von Bayer und Schering vgl. ausführlich Niehus (1995), S. 937 ff.

<sup>67</sup> Vgl. Zwirner (2007), S. 95 f.

IAS/IFRS) aufzustellen.<sup>68</sup> Darüber hinaus hat der deutsche Gesetzgeber im gleichen Jahr mit dem Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) und der Einführung des § 342 HGB die gesetzliche Grundlage für die Einrichtung eines privaten Standardsetters geschaffen, dessen Aufgaben gemäß § 342 Abs. 1 HGB insbesondere in der Entwicklung von Empfehlungen im Bereich der Konzernrechnungslegung, in der Beratung des Bundesministeriums der Justiz (BMJ) bei Gesetzgebungsvorhaben zu Rechnungslegungsvorschriften und der Vertretung Deutschlands in internationalen Standardisierungsgremien liegen.<sup>69</sup> Die Übertragung dieser Aufgaben an einen privaten Standardsetter hatte das Ziel, eine größere Flexibilität in der Weiterentwicklung von Rechnungslegungsvorschriften und in der Anpassung an die Bedürfnisse nationaler und internationaler Märkte zu gewährleisten.<sup>70</sup> Als privater Standardsetter wurde der Deutsche Standardisierungsrat (DSR) vom BMJ mit Vertrag vom 3. September 1998 als Standardsetter im Sinne des § 342 HGB anerkannt. Träger des DSR ist das sogenannte Deutsche Rechnungslegungs Standards Committee e.V. (DRSC).<sup>71</sup> Dieser Standardisierungsvertrag wurde vom DRSC zum 31. Oktober 2010 jedoch gekündigt. Das DRSC war zu diesem Zeitpunkt in seiner Existenz bedroht, da seine Finanzierung durch die Mitglieder nicht mehr gesichert war. Der Rückgang der Finanzierungsbereitschaft durch die deutschen Unternehmen ist dabei insbesondere auf deren Meinung zurückzuführen, dass das DRSC die deutschen Interessen gegenüber dem IASB nicht ausreichend vertreten habe.<sup>72</sup> Am 2. Dezember 2011 wurde ein neuer Standardisierungsvertrag zwischen dem DRSC und dem BMJ geschlossen.<sup>73</sup>

Beide Maßnahmen des deutschen Gesetzgebers, die Eröffnung der Möglichkeit eines befreienden Konzernabschlusses und die Einrichtung eines privaten Standardsetters, zielen lediglich auf den Konzernabschluss ab. Da der Konzernabschluss nach deutschem Recht im Unterschied zum Einzelabschluss ein reines Informationsinstrument ist, an den grundsätzlich keine gesetzlichen Folgen geknüpft werden, ist die Konzentration dieser Maßnahmen auf den Konzernabschluss sachgerecht und wirft weiter keine Friktionen mit anderen Gesetzen (insbesondere dem Gesellschafts- und Steuerrecht) auf.<sup>74</sup>

Nicht nur auf nationaler, sondern auch auf internationaler Ebene reagierte die Politik auf die veränderten Informationsbedürfnisse der Kapitalmarktteilnehmer und die Notwendigkeit in-

---

<sup>68</sup> Zum KapAEG vgl. ausführlich die Beiträge von Niemann (1998) sowie Andreßen (2001).

<sup>69</sup> Zu den Aufgaben des DRSC vgl. auch Moxter (1998), S. 1425 ff.

<sup>70</sup> Vgl. hierzu auch Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee e.V. (2009), Präambel.

<sup>71</sup> Vgl. Bundesministerium der Justiz (1998) sowie ausführlich auch Baetge et al. (2011), S. 29 f.

<sup>72</sup> Vgl. hierzu den Kommentar von Haller (2010), S. M1.

<sup>73</sup> Vgl. hierzu Bundesministerium der Justiz (2011).

<sup>74</sup> Vgl. ähnlich auch van Hulle (2000), S. 548.

ternational vergleichbarer Jahresabschlussinformationen. In einer Mitteilung an den Rat der Europäischen Union und das Europäische Parlament vom 13. Juni 2000 wies die Europäische Kommission auf die Bedeutung vergleichbarer Jahresabschlüsse und die Notwendigkeit gemeinsamer Rechnungslegungsstandards für einen gemeinsamen funktionsfähigen Finanzbinnenmarkt in der Europäischen Union hin.<sup>75</sup> Um dieses Ziel zu erreichen, schlug die Europäische Kommission in der gleichen Mitteilung die Übernahme der IFRS für den Konzernabschluss kapitalmarktorientierter Unternehmen in der Europäischen Union vor.<sup>76</sup>

Mit der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 (sog. IAS-Verordnung) setzte die Europäische Union die Vorschläge der Kommission um und verpflichtete kapitalmarktorientierte Muttergesellschaften mit Sitz in der Europäischen Union dazu, ihre Konzernabschlüsse für Geschäftsjahre ab dem 1. Januar 2005 nach IFRS aufzustellen. Diese Verpflichtung nahm der deutsche Gesetzgeber mit dem sogenannten Bilanzrechtsreformgesetz (BilReG) Ende 2004 mit § 315a HGB in das deutsche Recht auf.<sup>77</sup> Darüber hinaus stellte es die Europäische Union in der IAS-Verordnung den Mitgliedstaaten frei, die IFRS auch für den Konzernabschluss nicht-kapitalmarktorientierter Unternehmen und für den Einzelabschluss verbindlich vorzuschreiben.<sup>78</sup> Der deutsche Gesetzgeber nutzte diesen Freiraum, indem er nicht-kapitalmarktorientierten Muttergesellschaften in § 315a HGB das Wahlrecht einräumt, einen befreienden Konzernabschluss nach IFRS aufzustellen. Ein Vordringen der IFRS in den handelsrechtlichen Einzelabschluss hat der deutsche Gesetzgeber jedoch abgelehnt: Deutsche Unternehmen können einen IFRS-Einzelabschluss zwar zu Informationszwecken gemäß § 325 Abs. 2a HGB aufstellen und beim Bundesanzeiger einreichen. Für die Veröffentlichung im Handelsregister sowie für bestimmte Rechtsfolgen, die an den Einzelabschluss anknüpfen (vor allem die Ausschüttungsbemessungsfunktion), ist gemäß § 325 Abs. 2b Nr. 3 HGB weiterhin ein Einzelabschluss nach den Vorschriften des HGB zwingend erforderlich.<sup>79</sup>

Im Gegensatz zu den Vorschriften des HGB sind die IFRS anglo-amerikanisch geprägt und strikt auf die Erfüllung der Informationsbedürfnisse von Eigenkapitalgebern ausgerichtet. Die Zielsetzung von Jahresabschlüssen nach IFRS besteht nach Ansicht des IASB ausschließlich in der Versorgung der Abschlussadressaten mit entscheidungsnützlichen Informationen (*deci-*

---

<sup>75</sup> Vgl. Europäische Kommission (2000), Tz. 2 und Tz. 13.

<sup>76</sup> Vgl. Europäische Kommission (2000), Tz. 16 f.

<sup>77</sup> Aufgrund der Einführung der IFRS durch die IAS-Verordnung bzw. durch § 315a HGB ist die Befreiungsvorschrift nach § 292a HGB überflüssig geworden. Diese Vorschrift ist zum Zeitpunkt ihrer Einführung durch den Gesetzgeber von vornherein bis zum 31. Dezember 2004 befristet gewesen.

<sup>78</sup> Zur Frage der Umsetzung der Mitgliedstaatenwahlrechte vgl. ausführlich Kirsch (2003c).

<sup>79</sup> Vgl. hierzu ausführlicher Wendlandt/Knorr (2005), S. 54 ff.

*sion usefulness*). Weitere Zwecke, wie z.B. die Besteuerungsfunktion, schloss das IASB im Framework a.F. in Tz. 6 bislang ausdrücklich aus.<sup>80</sup> Aufgrund der konzeptionellen Ausrichtung der IFRS ist daher zu erwarten, dass die IFRS den Jahresabschlussadressaten und vor allem den Kapitalmarktteilnehmern entscheidungsrelevantere Informationen zur Verfügung stellen als Abschlüsse nach nationalen Rechnungslegungsstandards. Allerdings äußern einige Autoren Zweifel, ob die IFRS wirklich in der Lage sind, die Informationsfunktion besser auszufüllen als die traditionellen handelsrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften. Streim (2000) beispielsweise bezeichnet die Vermittlung von „entscheidungsnützlichen Informationen durch Bilanz und GuV“ als „nicht einlösbares Versprechen der internationalen Standardsetter“<sup>81</sup>. Streim et al. (2001) sind der Ansicht, dass die Bewertungskonzeption der IFRS nicht geeignet ist, die Informationsaufgabe zu erfüllen, da eine zukunftsgerichtete Informationsvermittlung grundsätzlich auf Ertragswerten aufsetzen müsse.<sup>82</sup> Und Schildbach (2002) weist darauf hin, dass die umfassenden Ermessensspielräume der IFRS Zweifel begründen, ob die Standards geeignet sind, den gewünscht hohen Informationsgehalt zu liefern.<sup>83</sup> Empirische Untersuchungen finden jedoch Hinweise darauf, dass Jahresabschlussinformationen nach IFRS dem Kapitalmarkt qualitativ hochwertigere Informationen liefern und eine höhere Kapitalmarktrelevanz besitzen als Jahresabschlussinformationen nach nationalen Rechnungslegungsstandards wie den HGB-Normen.<sup>84</sup> Andere empirische Untersuchungen können diesen Befund nicht oder nur teilweise stützen.<sup>85</sup> So zeigt sich etwa in der Untersuchung von Devalle et al. (2010), dass vor allem der nach IFRS ermittelte Gewinn relevanter ist als der Gewinn, der sich nach den Regeln des HGB ergibt, während dies für die nach IFRS ermittelte Eigenkapitalgröße weniger zu gelten scheint.<sup>86</sup> Nach Auffassung einiger Autoren hängt eine informativere Berichterstattung allerdings nicht allein von der Einführung der IFRS ab, sondern ist auch stark von den institutionellen Rahmenbedingungen (z.B. Intensität des Anlegerschutzes, Enforcement) abhängig.<sup>87</sup>

---

<sup>80</sup> Vgl. hierzu auch Haller (2003), S. 415. Eine derart deutliche Abgrenzung der Jahresabschlusszwecke findet sich im IASB Framework n.F. nicht mehr.

<sup>81</sup> Streim (2000), S. 111.

<sup>82</sup> Vgl. Streim et al. (2001), S. 203.

<sup>83</sup> Vgl. Schildbach (2002), S. 268.

<sup>84</sup> Vgl. z.B. die empirischen Untersuchungen von Bartov et al. (2005), Jermakowicz et al. (2007) und Barth et al. (2008).

<sup>85</sup> Vgl. z.B. die empirischen Untersuchungen von Vorstius (2004), Hung/Subramanyam (2007) und Devalle et al. (2010).

<sup>86</sup> Vgl. Devalle et al. (2010), 113 f.

<sup>87</sup> Vgl. Ball et al. (2003), S. 259; Lindemann (2006), S. 985. Ähnlich äußern sich auch Mölls/Strauß (2007a), S. 964.

### 2.1.2.3 Zahlungsbemessungsfunktion

Wie bereits erläutert, werden insbesondere in kontinentaleuropäischen Ländern über die reine Informationsvermittlung hinausgehende Funktionen an die externe Rechnungslegung angeknüpft. Dazu zählt vor allem die Funktion der Bemessung von Zahlungen, die gerade im deutschen Handelsrecht eine dominierende Stellung einnimmt. Dabei geht es insbesondere um die Bemessung eines ausschüttungs- sowie eines besteuertfähigen Gewinns. Beide Funktionen sind der kontinentaleuropäischen Tradition gemäß gesetzlich kodifiziert.<sup>88</sup> Darüber hinaus ist auch die privatvertragliche Bemessung von Zahlungen auf Basis der externen Rechnungslegung denkbar, wie dies etwa im Rahmen von gewinnabhängigen Entlohnungssystemen oder bei Kreditverträgen der Fall ist.<sup>89</sup> Auf Fälle derartiger privatvertraglicher Zahlungsbemessungen soll im Rahmen dieser Arbeit jedoch nicht weiter eingegangen werden, da sie nicht zu den zentralen und gesetzlich kodifizierten Zwecken der Rechnungslegung im deutschen Bilanzrecht gehören. Aus diesem Grund dürfte der Einfluss dieser privatvertraglichen Koordinationsfunktion der Rechnungslegung auf die Ausgestaltung der handelsrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften (insbesondere im Sinne einer deduktiven Ermittlung von Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften) gering sein.

#### 2.1.2.3.1 Ausschüttungsbemessungsfunktion

Wenngleich die Informationsfunktion der Zweck einer jeden Rechnungslegung ist, so wird im deutschen Handelsrecht die Ermittlung eines ausschüttungsfähigen Gewinns haftungsbeschränkter Unternehmen als der primäre Zweck der Rechnungslegung betrachtet.<sup>90</sup> Es ist jedoch keineswegs selbstverständlich, dass die Ermittlung des ausschüttungsfähigen Gewinns an die externe Rechnungslegung anknüpft. Die Ausschüttungsbemessungsfunktion wird der Rechnungslegung erst durch die für den kontinentaleuropäischen Rechtsraum typische „Verzahnung der Rechnungslegung mit dem Gesellschaftsrecht“<sup>91</sup> zugewiesen. Ziel dieser Verzahnung mit dem Gesellschaftsrecht ist die Formulierung von Schutzvorschriften. Der Schutz soll hierbei in Form einer Festlegung einer Mindest- und einer Höchstausschüttung, die an die

---

<sup>88</sup> Vgl. hierzu ausführlich die Erläuterungen in Abschnitt 2.1.2.2.

<sup>89</sup> Folgt man der weiter gefassten Definition der *stewardship function*, wie sie von Wagenhofer/Ewert (2007) vertreten wird, ist nicht nur die Bemessung von gesetzlichen, sondern auch von vertraglichen Zahlungsverpflichtungen unter die *stewardship function* der Rechnungslegung zu subsumieren.

<sup>90</sup> Vgl. bereits Moxter (1986), S. 16. Die Notwendigkeit der Ermittlung eines ausschüttungsfähigen Gewinns betrifft aufgrund des sogenannten Trennungsprinzips lediglich haftungsbeschränkte Unternehmen. Die Trennung von Gesellschafts- und Gesellschafterebene bei diesen Unternehmen führt dazu, dass zu viel ausgeschüttete Gewinne nicht vom Anteilseigner zurückgefordert werden können. Bei den nicht haftungsbeschränkten Unternehmensrechtsformen haftet der Eigner hingegen auch mit dem Privatvermögen.

<sup>91</sup> Wagenhofer/Ewert (2007), S. 184.

Höhe des Ergebnisses des handelsrechtlichen Einzelabschlusses anknüpft, gewährleistet werden.<sup>92</sup>

Durch die Festlegung einer Mindestausschüttung sollen die Aktionäre eines Unternehmens vor Konflikten mit dem Management geschützt werden (Aktionärsschutz), da die Mittel beschränkt werden, über welche das Management verfügen kann und die das Management unter Umständen für aus der Sicht der Aktionäre unvorteilhafte Projekte einsetzen könnte.<sup>93</sup> Darüber hinaus sollen durch die Festsetzung einer Mindestausschüttung auch Konflikte innerhalb der Gruppe der Aktionäre gelöst werden. Fehlt eine solche Regelung, besteht die Gefahr, dass divergierende Ausschüttungsinteressen zu einem „Aushungern“<sup>94</sup> der Minderheitsgesellschafter durch die Mehrheitsgesellschafter führen könnten, da die Mehrheitsgesellschafter oftmals eher an einer Thesaurierung der Gewinne interessiert sind als an ihrer Ausschüttung.<sup>95</sup>

Die Begrenzung des ausschüttungsfähigen Gewinns durch die Festlegung einer Höchstausschüttung knüpft an Konflikten zwischen Aktionären und Gläubigern an und hat das Ziel des Gläubigerschutzes durch Kapitalerhaltung. Da bei haftungsbeschränkten Unternehmen aufgrund des Trennungsprinzips nur mit dem Vermögen des Unternehmens haftet wird, hätten die Aktionäre die Möglichkeit, dem Unternehmen durch Ausschüttungen das Vermögen zu entziehen und in den haftungsfreien Bereich des Privatvermögens der Anteilseigner zu verlagern. Dieses Vermögen stünde dann nicht mehr zur Befriedigung von Gläubigeransprüchen zur Verfügung. Durch Ausschüttungssperren, d.h. durch die Begrenzung des ausschüttungsfähigen Gewinns „nach oben hin“, soll ein Art Mindesthaftungsvermögen gesichert werden, das zur Befriedigung der Gläubigeransprüche zur Verfügung steht.<sup>96</sup>

Diese Begrenzung des ausschüttungsfähigen Gewinns wird einerseits durch die gesellschaftsrechtlichen Vorschriften zum Aufbau von Rücklagen gewährleistet.<sup>97</sup> Andererseits wird eine

---

<sup>92</sup> Vgl. Coenenberg et al. (2012), S. 18 f. Die Anknüpfung der Regeln zur Mindest- und zur Höchstausschüttung an das Ergebnis des Einzelabschlusses und nicht des Konzernabschlusses ist aus rechtlicher Sicht die zutreffende Vorgehensweise, da der Konzern keine eigene Rechtspersönlichkeit hat. Faktisch orientiert sich die Höhe der Ausschüttungen aufgrund von Signaling-Aspekten oftmals am Konzerngewinn, während die hier betrachteten Regulierungen von den Unternehmen vielmehr als Nebenbedingungen verstanden werden. Vgl. hierzu insbesondere Pellens et al. (2003), S. 309.

<sup>93</sup> Vgl. Wagenhofer/Ewert (2007), S. 186.

<sup>94</sup> Moxter (1984), S. 98.

<sup>95</sup> Tatsächlich deuten die Ergebnisse empirischer Untersuchungen darauf hin, dass die Ausschüttungspolitik von Unternehmen durch ihre Eigentümerstruktur beeinflusst wird und dass vor allem auch die Existenz großer, beherrschender Aktionäre dazu führt, dass weniger Gewinne ausgeschüttet werden. Vgl. hierzu etwa die Beiträge von Faccio et al. (2001), Gugler/Yurtoglu (2003) oder Mancinelli/Ozkan (2006).

<sup>96</sup> Vgl. Moxter (1984), S. 94.

<sup>97</sup> Beispielsweise sieht § 150 Abs. 2 AktG für Aktiengesellschaften bzw. Kommanditgesellschaften auf Aktien die Verpflichtung zur Bildung der sogenannten gesetzlichen Rücklage vor. Nach dieser Regel sind solange 5% des Jahresüberschusses in diese Rücklage einzustellen, bis sie zusammen mit der sogenannten

Beschränkung des ausschüttungsfähigen Gewinns durch die handelsrechtlichen Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften erreicht, die einen vorsichtigen, d.h. eher zu geringen als zu hohen Gewinn ermitteln.<sup>98</sup> Allerdings kann eingewendet werden, dass die Begrenzung des ausschüttungsfähigen Gewinns zu einer Fehlallokation von Kapital führen könnte, da Kapital im Unternehmen „eingesperrt“ wird, für das im Unternehmen unter Umständen keine effiziente Verwendung vorliegt, anstatt es an die Anteilseigner auszuschütten, die es unter Umständen rentableren Investitionen zuführen könnten.<sup>99</sup>

Während eine solche Verknüpfung des handelsrechtlichen Einzelabschlusses mit gesellschaftsrechtlichen Schutzvorschriften zur Bemessung des ausschüttungsfähigen Gewinns eher typisch für kontinentaleuropäische Länder wie Deutschland ist, findet Rechnungslegung in anglo-amerikanischen Ländern üblicherweise nicht zum Zwecke der Ausschüttungsbemessung und des Gläubigerschutzes statt. Dort finden stattdessen andere Instrumente der Ausschüttungsbemessung Anwendung, wie zum Beispiel die sogenannten Solvenztests. Durch derartige Solvenztests soll sichergestellt werden, dass Gewinnausschüttungen nur dann vorgenommen werden, wenn sie innerhalb eines bestimmten (in der Regel vom Gesetz festgelegten) Zeitraums nicht zur Zahlungsunfähigkeit des betreffenden Unternehmens führen. Die Anwendung derartiger Solvenztests ist in Deutschland bislang nicht gesetzlich vorgeschrieben. Allerdings ist ihre Einführung in Deutschland insbesondere im Zusammenhang mit der Einführung der IFRS intensiv diskutiert worden.<sup>100</sup>

#### **2.1.2.3.2 Besteuerungsfunktion: Das Maßgeblichkeitsprinzip**

Rechnungslegung kann des Weiteren zum Zweck der steuerlichen Gewinnermittlung erfolgen. In Deutschland ist für denjenigen, der handelsrechtlich buchführungspflichtig ist, gemäß § 5 Abs. 1 EStG der handelsrechtliche Einzelabschluss für die Steuerbilanz maßgeblich. Man spricht daher vom sogenannten Maßgeblichkeitsprinzip.<sup>101</sup> Wie bei der Ausschüttung wird auch bei der Besteuerungsfunktion aufgrund der fehlenden Rechtspersönlichkeit des Konzerns in Deutschland an den Einzelabschluss und nicht an den Konzernabschluss angeknüpft. Auch

---

Kapitalrücklage eine Höhe von 10% des Grundkapitals erreicht. Zur gesetzlichen Rücklage vgl. ausführlich Coenenberg et al. (2012), S. 337 ff.

<sup>98</sup> Vgl. hierzu ausführlich die Erläuterungen in Abschnitt 2.1.3.

<sup>99</sup> Vgl. Schreiber (1999), S. 881.

<sup>100</sup> Vgl. hierzu beispielhaft die Beiträge von Pellens et al. (2005), Jungmann (2006), Pellens et al. (2006), Pellens et al. (2007) sowie Lienau (2008).

<sup>101</sup> Vgl. hierzu ausführlich Breithecker/Schmiel (2003), S. 79 ff.; Scheffler (2010), S. 16 ff.



im internationalen Kontext ist eine Besteuerung auf Konzernebene (sogenannte „group taxation“) kaum üblich.<sup>102</sup>

Das Maßgeblichkeitsprinzip erfordert nach überwiegender Meinung, dass konkrete Positionen und Wertansätze aus dem handelsrechtlichen Einzelabschluss in die Steuerbilanz übernommen werden. Im Extremfall stimmt die Steuerbilanz mit dem handelsrechtlichen Einzelabschluss vollständig überein. In diesem Fall wird von der sogenannten Einheitsbilanz gesprochen.<sup>103</sup> Abweichungen vom Maßgeblichkeitsprinzip sind aber immer dann nötig, wenn aus Gründen der steuerlichen Objektivierung handelsrechtliche Wahlrechte durch zwingende steuerrechtliche Vorschriften eingeschränkt werden müssen. Zudem wird das Maßgeblichkeitsprinzip immer öfter aus rein fiskalischen Motiven durchbrochen.<sup>104</sup> Durch das Maßgeblichkeitsprinzip wirken sich folglich die in Abschnitt 2.1.1 erläuterten Ziele der steuerlichen Gewinnermittlung indirekt auf den handelsrechtlichen Einzelabschluss aus, denn es wird zu erwarten sein, dass die fiskalischen Konsequenzen der handelsrechtlichen Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften bereits bei der Erstellung des handelsrechtlichen Einzelabschlusses antizipiert werden.<sup>105</sup>

Für das Maßgeblichkeitsprinzip lassen sich insbesondere drei Gründe anführen.<sup>106</sup> Erstens soll es zu einer Vereinfachung und Reduktion des Arbeitsaufwands führen.<sup>107</sup> Zweitens soll die Anknüpfung der Steuerbilanz an das Zivilrecht einer extensiven Ausdehnung der steuerlichen Bemessungsgrundlage vorbeugen. Angesichts der immer häufigeren Durchbrechungen des Maßgeblichkeitsprinzips aus fiskalischen Motiven kann diese Begründung nicht überzeugen.<sup>108</sup> Zudem ist der Schutz vor dem „habgierigen Fiskus“ nicht Aufgabe des Maßgeblich-

---

<sup>102</sup> Vgl. Küting/Weber (2010), S. 100. Allerdings eröffnet die Anknüpfung der Besteuerung auf Ebene des Einzelunternehmens im internationalen Konzern die Möglichkeit, durch konzerninterne Gewinnverlagerungen die Steuerlast des Konzerns zu mindern. Zur Vermeidung derartiger konzerninterner Gewinnverlagerungen sowie zur Vermeidung von Problemen der Doppelbesteuerung und Reduktion von Steuerbefolgungskosten hat die Europäische Kommission bereits 2001 Überlegungen zur Schaffung einer europaweiten Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage auf Basis konsolidierter IFRS-Abschlüsse angestellt. Vgl. hierzu Europäische Kommission (2001). Erst 2011 hat die Europäische Kommission einen Richtlinienvorschlag für eine derartige konsolidierte Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage vorgelegt. Vgl. hierzu Europäische Kommission (2011) sowie die Diskussion bei Kahle/Schulz (2011).

<sup>103</sup> Vgl. Scheffler (2010), S. 19 ff. In der Praxis hat die Einheitsbilanz meist nur noch für kleinere Unternehmen Bedeutung, während größere und komplexere Unternehmen in der Regel nicht an der Aufstellung separater Rechenwerke vorbeikommen. Vgl. hierzu etwa Tanski (2011), S. 28.

<sup>104</sup> Vgl. beispielhaft Selchert (1999), S. 920 f.

<sup>105</sup> Vgl. Herzig/Bär (2003), S. 5.

<sup>106</sup> Vgl. zu den Begründungen des Maßgeblichkeitsprinzips im Folgenden auch ausführlich Scheffler (2010), S. 16 f.

<sup>107</sup> Vgl. hierzu auch Hauser (1998), S. 269.

<sup>108</sup> Schneider (1999) bewertet den Schutz vor einer erhöhten Besteuerung durch das Maßgeblichkeitsprinzip zudem als Illusion, da sich die Besteuerung auch ohne Beeinträchtigung des Maßgeblichkeitsprinzips verschärfen lasse. Vgl. hierzu ausführlich Schneider (1999), S. 106.

keitsprinzips, sondern obliegt der Verfassung.<sup>109</sup> Drittens soll der Staat durch das Maßgeblichkeitsprinzip behandelt werden wie ein stiller Teilhaber (sogenannter Teilhabergedanke): Nur ein nach handelsrechtlichen Grundsätzen ausschüttungsfähiger Gewinn soll auch dem Staat als Besteuerungsgrundlage zur Verfügung stehen. Damit unterliegt der Steueranspruch des Fiskus denselben Grenzen wie der Anspruch der Anteilseigner und dient damit zugleich dem Zweck der Kapitalerhaltung. Wie im Falle der Ausschüttungen darf das Unternehmen auch durch die Höhe der Steuerzahlungen nicht in seiner Existenz bedroht werden.<sup>110</sup>

Das Maßgeblichkeitsprinzip hat in Deutschland eine über einhundert Jahre alte Tradition. Bis zum Jahr 1919 lag die Steuergesetzgebungshoheit bei den deutschen Ländern. Auf Ebene der deutschen Länder findet sich das Maßgeblichkeitsprinzip bereits im Jahr 1874 in den Einkommensteuergesetzen des Königreichs Sachsen sowie des Landes Bremen. Im Jahr 1920 wurde das Maßgeblichkeitsprinzip in das gesamtdeutsche Einkommensteuergesetz aufgenommen.<sup>111</sup> Obwohl das Maßgeblichkeitsprinzip seit seiner Einführung zahlreiche Durchbrechungen erlebt hat, gehört Deutschland bis heute zu den Ländern mit der „stringenteste[n] Anwendung des Maßgeblichkeitsprinzips“<sup>112</sup>. Aber auch andere kontinentaleuropäisch geprägte Länder weisen typischerweise eine mehr oder weniger starke Verknüpfung zwischen der Rechnungslegung und der steuerlichen Gewinnermittlung auf. In Frankreich beispielsweise beruhte die Entwicklung von Rechnungslegungsvorschriften insbesondere auf der Einführung von Gesetzen zur Ermittlung der Einkommensteuer im Jahr 1914, was letztlich dazu geführt hat, dass die Rechnungslegung mit der steuerlichen Gewinnermittlung stark verflochten ist und der handelsrechtliche Gewinn Ausgangspunkt für die Steuerbemessung ist.<sup>113</sup> Und auch in Japan, dessen Handelsrecht intensiv durch das deutsche Handelsrecht geprägt wurde und aus diesem Grund den kontinentaleuropäisch geprägten Rechnungslegungssystemen zugerechnet wird, besteht unter dem Begriff *Kakutei Kessan Shugi* eine dem Maßgeblichkeitsprinzip äquivalente Vorschrift.<sup>114</sup> Eine Ausnahme in dieser Hinsicht stellen die Niederlande dar: Obwohl sie als kontinentaleuropäisches Land mit dem dafür typischen kodifizierten

---

<sup>109</sup> Vgl. Weber-Grellet (1994), S. 290.

<sup>110</sup> Vgl. hierzu insbesondere Döllner (1971), S. 1334, als bekanntesten Vertreter des Teilhabergedankens in Deutschland sowie ergänzend Moxter (2000), S. 63, sowie Marx (2011), S. 1005 f.

<sup>111</sup> Vgl. Pfaff/Schröer (1996), S. 964 f.; Ballwieser (2010), S. 60 f.

<sup>112</sup> Schanz/Schanz (2009), S. 14.

<sup>113</sup> Vgl. Griziaux (1995), S. 1173; Frydlender/Pham (1996), S. 845.

<sup>114</sup> Vgl. Takita/Yumoto (1995), S. 1853; Flower/Ebbers (2002), S. 176 f. sowie S. 184.

Rechtssystem klassifiziert werden können,<sup>115</sup> weist das niederländische Recht eine strikte Trennung zwischen Rechnungslegung und steuerlicher Gewinnermittlung auf.<sup>116</sup>

Diese Trennung zwischen Rechnungslegung und steuerlicher Gewinnermittlung ist ansonsten typisch für Länder anglo-amerikanischer Prägung. In den USA etwa stellen die externe Rechnungslegung und die Steuerbilanz grundsätzlich zwei separate Rechenwerke dar (sogenanntes *two-book accounting*).<sup>117</sup> Während die Rechnungslegungsvorschriften der US-GAAP durch einen privaten Standardsetter, das FASB, entwickelt werden, ist die steuerliche Gewinnermittlung insbesondere durch den sogenannten *Internal Revenue Code* geregelt. Trotz der grundsätzlichen Trennung beider Rechenwerke ergeben sich vielfach Überschneidungen in den Gewinnermittlungsvorschriften beider Rechenwerke. In der Praxis stellt der Gewinn nach US-GAAP daher häufig den Ausgangspunkt für die steuerliche Gewinnermittlung dar.<sup>118</sup> Des Weiteren stellt die sogenannte *LIFO conformity rule* einen direkten Zusammenhang zwischen der externen Rechnungslegung und der steuerlichen Gewinnermittlung her. Nach dieser Vorschrift führt die Anwendung der sogenannten LIFO-Methode<sup>119</sup> für die Vorratsbewertung in der steuerlichen Gewinnermittlung dazu, dass sie auch im US-GAAP-Abschluss angewendet werden muss. Nichtsdestotrotz weist der nach US-GAAP ermittelte Gewinn in der Regel substantielle Abweichungen vom steuerlichen Gewinn auf.<sup>120</sup> Vor dem Hintergrund spektakulärer Bilanzskandale<sup>121</sup> entstand in den letzten Jahren jedoch eine Diskussion um die Einführung eines *one-book accounting*, von dem man sich die Vermeidung künftiger Bilanzskandale erhoffte. Aufgrund der Befürchtung einer steuerlichen Verzerrung der Informationsfunktion

---

<sup>115</sup> Vgl. Nobes/Parker (2010), S. 32.

<sup>116</sup> Vgl. Klaassen (1995), S. 2071 ff.

<sup>117</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Flower/Ebbers (2002), S. 118; Roberts et al. (2008), S. 209; Schanz/Schanz (2009), S. 24 f.

<sup>118</sup> Vergleichbares gilt zum Beispiel auch für Großbritannien. Die Rechnungslegung hat sich dort im historischen Kontext unabhängig von der steuerlichen Gewinnermittlung entwickelt; vgl. Flower/Ebbers (2002), S. 94 f. Dennoch stellt die externe Rechnungslegung heutzutage üblicherweise den Ausgangspunkt für die steuerliche Gewinnermittlung dar, wenngleich eine Reihe von Anpassungen erforderlich ist, um den steuerlichen Gewinn zu ermitteln; vgl. z.B. Lamb et al. (1998), S. 176. Nichtsdestotrotz spricht Schön (2005), S. 303, von einer „de facto Maßgeblichkeit“ in Großbritannien. Vgl. hierzu auch die Ausführungen bei Schanz/Schanz (2009), S. 21. Trotzdem hat das Steuerrecht nur einen geringen Einfluss auf die britische Rechnungslegung, wie Nobes/Parker (2010), S. 353, festhalten.

<sup>119</sup> Die LIFO-Methode stellt ein Verfahren zur vereinfachten Bewertung des Vorratsvermögens dar. Es unterstellt, dass die zuletzt beschafften Waren bzw. Vorratsgegenstände das Unternehmen als erstes wieder verlassen (last in, first out). Vgl. hierzu sowie zur Anwendung der LIFO-Methode in den USA ausführlich King (2006), S. 31 ff.

<sup>120</sup> Vgl. Flower/Ebbers (2002), S. 118.

<sup>121</sup> In diesem Zusammenhang ist insbesondere der Bilanzskandal und der Untergang von Enron zu nennen, das zu den größten Unternehmen der USA gehörte. Vgl. hierzu und zu den wesentlichen Bilanzmanipulationen von Enron insbesondere den Beitrag von Benston (2002).

und damit einer Fehlinformation der Rechnungslegungsadressaten wurde aber das *two-book accounting* beibehalten.<sup>122</sup>

Darüber hinaus hat die Ausbreitung der IFRS in vielen Ländern eine intensive Diskussion um das Maßgeblichkeitsprinzip ausgelöst, da ihre Einführung oftmals die Frage aufwirft, ob sich die IFRS als Grundlage für die Besteuerung eignen. Damit sind aufgrund der verpflichtenden Anwendung der IFRS mittels der IAS-Verordnung insbesondere die Mitgliedstaaten der Europäischen Union angesprochen.<sup>123</sup> Tatsächlich dienen die IFRS heute in vielen Ländern der EU als Ausgangspunkt für die steuerliche Gewinnermittlung (z.B. Großbritannien, Finnland, Griechenland, Italien, Lettland). In der Regel sind allerdings umfassende Anpassungen des IFRS-Gewinns notwendig, um zur steuerlichen Bemessungsgrundlage zu gelangen.<sup>124</sup> In Deutschland jedoch ist der Vorschlag einer Maßgeblichkeit der IFRS auf intensive Diskussion und zum Teil massiven Widerstand gestoßen.<sup>125</sup> Die Ablehnung der IFRS für steuerliche Zwecke begründet sich insbesondere mit der zum Teil mangelnden Vereinbarkeit der Bilanzierungs- und Bewertungskonzeption der IFRS mit den Anforderungen der steuerlichen Gewinnermittlung.<sup>126</sup> Darüber hinaus würde eine Maßgeblichkeit der IFRS dazu führen, dass die steuerliche Bemessungsgrundlage vom Grundsatz her von einem privaten Standardsetter definiert würde. Dies wirft nach Meinung einiger Autoren verfassungsrechtliche Zweifel auf, da der Gesetzgeber nach Auffassung des Bundesverfassungsgerichts die wesentlichen Entscheidungen bei der Ausgestaltung des Steuerrechts selbst zu treffen hat, was sowohl Steuersatz als auch Bemessungsgrundlage umfassen muss.<sup>127</sup>

Das Gegenstück zum Maßgeblichkeitsprinzip ist die sogenannte umgekehrte Maßgeblichkeit. Darunter versteht man die Übernahme rein steuerlicher Ansätze in den handelsrechtlichen Einzelabschluss. Bei diesen steuerlichen Ansätzen handelt es sich beispielsweise um steuerliche Sonderabschreibungen, die der Verfolgung konjunkturpolitischer Ziele dienen. Die umgekehrte Maßgeblichkeit findet in vielen Ländern Anwendung, in denen auch die einfache

---

<sup>122</sup> Vgl. hierzu Schanz/Schanz (2009), S. 24 f. Eine kritische Diskussion einer Konvergenz des steuerlichen Gewinns und des *accounting profit* in den USA findet sich beispielsweise bei Hanlon/Shevlin (2005).

<sup>123</sup> Ein Überblick über die Diskussion der Maßgeblichkeit der IFRS in ausgewählten Ländern der EU findet sich bei Schön (2005), S. 697 ff.

<sup>124</sup> Einen Überblick über die Maßgeblichkeit der IFRS in der EU geben Schanz/Schanz (2009), S. 19 ff.

<sup>125</sup> Vgl. beispielhaft die Beiträge von Kahle (2002), Arbeitskreis „Externe Unternehmensrechnung“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V. (2003), Herzig et al. (2004), Herzig (2005), Niemann (2005) und Spengel (2006).

<sup>126</sup> Dies betrifft insbesondere die Unvereinbarkeit des *Fair Value Accounting* mit dem Gebot der Rechtssicherheit. Vgl. hierzu ausführlich Abschnitt 2.1.3.

<sup>127</sup> Vgl. beispielsweise Arbeitskreis Bilanzrecht der Hochschullehrer Rechtswissenschaft (2002), S. 2379; Zeitler (2003), S. 1533.

Maßgeblichkeit Anwendung findet. Dazu gehörte neben Ländern wie Finnland, Frankreich oder Italien bis vor kurzem auch Deutschland.<sup>128</sup>

Die umgekehrte Maßgeblichkeit wirkt wie eine Ausschüttungssperre und führt zu einer Gleichstellung von Fiskus und Anteilseignern: Gewinne, an denen der Staat in Form von Steuerzahlungen nicht partizipiert, sollen auch nicht zur Ausschüttung an die Anteilseigner gelangen. Fällt der steuerliche Gewinn zum Beispiel aufgrund von Sonderabschreibungen geringer aus, so muss auch der handelsrechtliche Gewinn entsprechend reduziert werden. Wie das Maßgeblichkeitsprinzip dient also auch die umgekehrte Maßgeblichkeit der Umsetzung des Teilhabergedankens.<sup>129</sup>

Allerdings führt die umgekehrte Maßgeblichkeit zu einer steuerlich induzierten Beeinträchtigung des Informationswertes des handelsrechtlichen Einzelabschlusses. Während die einfache Maßgeblichkeit „nur“ mittelbar über die Antizipation steuerlicher Wirkungen auf den handelsrechtlichen Einzelabschluss wirkt, führt die umgekehrte Maßgeblichkeit zu einer unmittelbaren Beeinträchtigung des Informationswertes des handelsrechtlichen Einzelabschlusses.<sup>130</sup>

Es verwundert daher nicht, dass in Deutschland mit dem Einsetzen der Internationalisierung der Rechnungslegung bereits in den 1990er Jahren von verschiedener Seite die Abschaffung insbesondere der umgekehrten Maßgeblichkeit befürwortet wurde.<sup>131</sup> Der deutsche Gesetzgeber hat die umgekehrte Maßgeblichkeit schließlich mit dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) vom Mai 2009 abgeschafft, mit dem er neben anderen Zielen vor allem die Stärkung der Informationsfunktion handelsrechtlicher Abschlüsse verfolgte.<sup>132</sup>

### **2.1.3 Umsetzung der Funktionen und Ziele der steuerlichen Gewinnermittlung und der externen Rechnungslegung**

In den vorhergehenden Abschnitten wurden die unterschiedlichen Ziele und Funktionen der Steuerbilanz sowie der externen Rechnungslegung erläutert. Tatsächliche Unterschiede zwischen den Rechenwerken ergeben sich aber erst dann, wenn die unterschiedlichen Zielsetzungen auch unterschiedliche Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften nach sich ziehen. Wie bereits erwähnt, werden Rechnungslegungssysteme in der Regel auf ihre Zielsetzungen hin

---

<sup>128</sup> Vgl. Schanz/Schanz (2009), S. 19 f.

<sup>129</sup> Vgl. Breithecker/Schmiel (2003), S. 117 ff.

<sup>130</sup> Vgl. beispielhaft Weber-Grellet (1994), S. 289, der von einer „Deformation des Handelsrechts“ durch die umgekehrte Maßgeblichkeit spricht.

<sup>131</sup> Vgl. hierzu die Ergebnisse einer Umfrage von Glaum/Mandler (1996), S. 163 f., die unter Unternehmenspraktikern und Akademikern durchgeführt wurde.

<sup>132</sup> Vgl. Deutscher Bundestag (2008), S. 1.

ausgestaltet,<sup>133</sup> so dass je nach Zielsetzung mit unterschiedlichen Vorschriften zu rechnen ist. Grundsätzlich lassen sich für die Bilanzierung und Bewertung zwei grundsätzliche Konzeptionen zur Umsetzung dieser Ziele und Funktionen unterscheiden: das Prinzip der vorsichtigen Gewinnermittlung und der Grundsatz der *fair presentation* (bzw. *true and fair view*).<sup>134</sup>

Das Prinzip der vorsichtigen Gewinnermittlung findet üblicherweise in der kontinentaleuropäischen und insbesondere in der deutschen Rechnungslegung nach den Normen des HGB Anwendung.<sup>135</sup> Charakteristisch für das Vorsichtsprinzip ist, dass der Gewinn eher zu niedrig als zu hoch ausgewiesen wird. Dies wird zunächst durch das sogenannte Realisationsprinzip erreicht. Nach § 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB dürfen Gewinne erst dann ausgewiesen werden, wenn sie durch einen Umsatzakt realisiert worden sind (Ertragsantizipationsverbot). Das Realisationsprinzip ist eng verbunden mit dem Anschaffungskostenprinzip nach § 253 Abs. 1 HGB, demzufolge Vermögensgegenstände höchstens mit ihren fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet werden dürfen. Wertsteigerungen von Vermögensgegenständen dürfen demnach nur dann Berücksichtigung finden, wenn sie durch einen Umsatzakt am Markt realisiert wurden. Das Realisationsprinzip wird durch das sogenannte Imparitätsprinzip ergänzt. Das Imparitätsprinzip verlangt die imparitatische, d.h. ungleiche Behandlung von unrealisierten Gewinnen und Verlusten. Während unrealisierte Gewinne (z.B. Wertsteigerungen) gemäß dem Realisationsprinzip nicht erfasst werden dürfen, müssen unrealisierte Verluste (z.B. Wertminderungen) bereits zu dem Zeitpunkt erfasst werden, zu dem sie wirtschaftlich entstanden sind (Aufwandsantizipationsgebot).<sup>136</sup>

Das Prinzip der *fair presentation* (bzw. „*true and fair view*“) hingegen ist typisch für die anglo-amerikanische Rechnungslegung.<sup>137</sup> Zwar kennt auch die anglo-amerikanische Rechnungslegung das Vorsichtsprinzip. Dort ist es jedoch von untergeordneter Bedeutung und dient vor allem der Bewertungsvorsicht.<sup>138</sup> Im Vordergrund steht hier vielmehr die Bereitstellung entscheidungsnützlicher Informationen, für welche die Verwendung von Zeitwerten

---

<sup>133</sup> Leffson (1982), S. 29; Beisse (1984), S. 7.

<sup>134</sup> Vgl. Heintges (1997), S. 160 ff.; Glaum (1999), S. 306.

<sup>135</sup> Vgl. Glaum (1999), S. 306.

<sup>136</sup> Zum Vorsichtsprinzip in der handelsrechtlichen Rechnungslegung und seine Konkretisierung durch das Realisationsprinzip und das Imparitätsprinzip vgl. insbesondere Adler et al. (1995), S. 48 ff. Zum Begriff des Imparitätsprinzips sowie seiner Bedeutung für die Erfolgsermittlung vgl. Müller (1996), S. 689 ff.

<sup>137</sup> Vgl. Glaum (1999), S. 306.

<sup>138</sup> Nach Tz. 37 des IASB Rahmenkonzepts a.F. bedeutet Vorsicht beispielsweise, „dass ein gewisses Maß an Sorgfalt bei der Ermessensausübung, die für die erforderlichen Schätzungen unter gewissen Umständen erforderlich ist, einbezogen wird, so dass Vermögenswerte oder Erträge nicht zu hoch und Schulden oder Aufwendungen nicht zu niedrig angesetzt werden. Allerdings gestattet eine vorsichtige Vorgehensweise beispielsweise nicht, stille Reserven zu legen [...]“. Der Begriff der Vorsicht („prudence“) findet sich im überarbeiteten Framework des IASB jedoch nicht mehr.

(Fair Values) nach Auffassung der anglo-amerikanischen Standardsetter – so einige Autoren – besser geeignet seien als das Anschaffungskostenprinzip, da das Anschaffungskostenprinzip zur Legung stiller Reserven und damit zu einer verzerrten Darstellung der wirtschaftlichen Verhältnisse führt.<sup>139</sup> Allerdings führt die Zeitwertbilanzierung im Gegensatz zum Anschaffungskostenprinzip zum Beispiel im Falle von Wertsteigerungen von Vermögenswerten zur Berücksichtigung von Gewinnen, die noch nicht durch Markttransaktionen – also durch den Verkauf der im Wert gestiegenen Vermögenswerte – realisiert worden sind.<sup>140</sup> Problematisch zeigt sich indes die Bestimmung der Zeitwerte. Im Idealfall existiert ein aktiver Markt, aus dem der Zeitwert eines Vermögenswertes oder einer Schuld abgeleitet werden kann. Liegt ein solcher Markt jedoch nicht vor, so basieren diese Zeitwerte in der Regel auf Schätzungen, die dem Bilanzierenden erhebliche Ermessensspielräume eröffnen und die Verlässlichkeit der Rechnungslegungsinformationen einschränken können.<sup>141</sup>

Diese beiden Bilanzierungs- und Bewertungskonzeptionen sind zur Umsetzung der Ziele und Funktionen von Rechnungslegung und Besteuerung in ganz unterschiedlichem Maße geeignet. Dies soll im Folgenden näher erläutert werden.

Für die Erfüllung der Informationsfunktion scheint die Verwendung von Fair Values aus konzeptioneller Sicht überlegen zu sein.<sup>142</sup> Zwar kann eingewendet werden, dass die unter Umständen eingeschränkte Verlässlichkeit von Zeitwerten zu einer Einschränkung der Informationsfunktion führt. Die Ergebnisse empirischer Untersuchungen weisen jedoch zum überwiegenden Teil darauf hin, dass das *Fair Value Accounting* kapitalmarktrelevantere Informationen zur Verfügung stellt als das Anschaffungskostenprinzip.<sup>143</sup> Aus diesem Grund kann

---

<sup>139</sup> Vgl. Kley (2001), S. 2257; Hitz (2007), S. 324.

<sup>140</sup> Vergleichbares gilt beispielsweise auch für die Aktivierung von Entwicklungskosten oder die Teilgewinnrealisierung bei der Bilanzierung langfristiger Fertigungsaufträge, wie es etwa nach IAS 38 bzw. IAS 11 möglich ist; vgl. Schneider (2003), S. 13.

<sup>141</sup> Vgl. Ballwieser et al. (2004), S. 534; Kessler (2005), S. 66 ff. Verlässlichkeit ist jedoch wesentliche Voraussetzung für die Entscheidungsnützlichkeit von Rechnungslegungsinformationen; vgl. IASB Framework a.F. Tz. 31 sowie IASB Framework n.F. QC17. In der neuen Fassung des IASB Frameworks ist der Begriff der Verlässlichkeit („reliability“) allerdings durch den Begriff der „faithful representation“ ersetzt worden. Da der Fair Value der „zentrale Wertmaßstab“ (Küting/Lauer (2010), S. 275) der IFRS sind, führen die IFRS nach Auffassung einiger Autoren nichtsdestotrotz zu einer stärkeren Entobjektivierung der Rechnungslegung als dies nach HGB der Fall ist; vgl. stellvertretend Küting (2011), S. 1410.

<sup>142</sup> Zur Entscheidungsnützlichkeit von Fair Values aus konzeptioneller Sicht vgl. ausführlich Hitz (2007).

<sup>143</sup> Eine umfassende Übersicht über empirische Untersuchungsergebnisse zur Kapitalmarktrelevanz des *Fair Value Accounting* im Vergleich zum Anschaffungskostenprinzip ist dargestellt bei Mölls/Strauß (2007a), S. 974.

durchaus von einer Überlegenheit des Grundsatzes der *fair presentation* gegenüber dem Vorsichtsprinzip gesprochen werden, wenn es um die Erfüllung der Informationsfunktion geht.<sup>144</sup>

Für die Ausschüttungsbemessung erscheint die Verwendung von Fair Values aufgrund der Berücksichtigung unrealisierter Gewinnbestandteile prinzipiell ungeeignet. Ausschüttete Beträge sind endgültig aus dem Unternehmen abgeflossen und können von den Anteilseignern nicht zurückgefordert werden, wenn die Gewinne im Endeffekt doch nicht eintreten sollten. Eine solche Situation wird grundsätzlich durch das Vorsichtsprinzip vermieden, da der Gewinn aufgrund des Zusammenwirkens von Realisationsprinzip und Imparitätsprinzip tendenziell zu niedrig ausgewiesen wird. Aus konzeptioneller Sicht scheint daher eine Zeitwertbilanzierung mit der bilanziellen Kapitalerhaltung und dem damit verbundenen Gläubigerschutz unvereinbar.<sup>145</sup>

In diesem Zusammenhang wird in der Literatur oftmals auf historische Erfahrungen mit der Zeitwertbilanzierung in Deutschland hingewiesen:<sup>146</sup> So sah das Allgemeine Deutsche Handelsgesetzbuch (ADHGB) von 1861 bereits eine Bilanzierung zu Zeitwerten vor. Dies hat dazu geführt, dass Gläubiger von Aktiengesellschaften mitunter um ihr eingesetztes Kapital gebracht wurden, indem Vermögenswerte der Gesellschaft deutlich überbewertet wurden. Die so entstandenen Scheingewinne wurden durch Ausschüttungen in den haftungsfreien Raum, d.h. ins Privatvermögen der Anteilseigner, übertragen, was zu einer Beeinträchtigung der Kapitalausstattung und auch zum Zusammenbruch der Unternehmen führte. Der Zeitwertbilanzierung wurde aus diesem Grund zumindest eine Mitschuld am Börsenkrach von 1873 und dem sogenannten „Gründerschwindel“ gegeben. Aufgrund dieser negativen Erfahrungen wurde die Zeitwertbilanzierung mit der Aktienrechtsnovelle von 1884 durch das Anschaffungskostenprinzip ersetzt, um eine Ausschüttung von Scheingewinnen zu verhindern.<sup>147</sup> Wüstemann et al. (2007) etwa sprechen in diesem Zusammenhang daher von den „Lehren aus der Fair-Value-Praxis in der Gründerzeit“<sup>148</sup>, auf die auch in jüngerer Zeit im Zusammenhang mit der Finanzmarktkrise wieder verstärkt hingewiesen worden ist.<sup>149</sup>

---

<sup>144</sup> Vgl. hierzu jedoch auch die Diskussion um die Bereitstellung entscheidungsnützlicherer Informationen durch die IFRS in Abschnitt 2.1.2.2.

<sup>145</sup> Vgl. Kahle (2003), S. 269; Böcking et al. (2005), S. 93. Zur Bedeutung des Vorsichtsprinzips für die Bestimmung eines ausschüttungsfähigen Gewinns vgl. auch Moxter (1984), S. 94 ff.

<sup>146</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden beispielsweise Niemann (2005), S. 33; Wagenhofer/Ewert (2007), S. 23 f.; Wüstemann et al. (2007), S. 14.

<sup>147</sup> Vgl. hierzu und zur Rechnungslegung in Deutschland im neunzehnten Jahrhundert auch Schröer (1993), S. 344.

<sup>148</sup> Wüstemann et al. (2007), S. 14.

<sup>149</sup> Vgl. stellvertretend die Beiträge von Gschrey (2008), Lieven (2009) und Luttermann (2009).



Für Zwecke der Besteuerung hingegen müssen Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften vor allem dem Ziel der Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit Rechnung tragen.<sup>150</sup> Dabei ist zunächst zu klären, was unter dem Begriff der Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit zu verstehen ist. Als Hauptindikator für steuerliche Leistungsfähigkeit gilt nach vorherrschender Literaturmeinung das Einkommen (bzw. die Reinvermögensänderung).<sup>151</sup> Unklar ist jedoch, was als Bestandteil des Einkommens gerechnet werden soll. Dabei stellt sich insbesondere die Frage, ob nicht nur realisierte, sondern auch unrealisierte Erfolgsbestandteile die steuerliche Leistungsfähigkeit beeinflussen. Nach der sogenannten Markteinkommenstheorie sind nur die am Markt realisierten Einkommensbestandteile bei der Besteuerung zu berücksichtigen.<sup>152</sup> Die weiter gefasste Reinvermögenszugangstheorie fordert darüber hinaus die Besteuerung auch solcher Einkommensbestandteile, die noch nicht durch eine Markttransaktion realisiert worden sind.<sup>153</sup> Die Frage, ob die Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit eher mit der vorsichtigen Gewinnermittlung und dem Anschaffungskostenprinzip oder mit einer Zeitwertbilanzierung, wie sie etwa die IFRS vorsehen, vereinbar ist, hängt also davon ab, ob man der Markteinkommenstheorie oder der Reinvermögenszugangstheorie folgt.<sup>154</sup>

Tatsächlich besteht heute in der Literatur weitgehend Einigkeit darüber, dass die Reinvermögenszugangstheorie am ehesten dem Gedanken einer Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit entspricht.<sup>155</sup> Daraus folgt, dass auch unrealisierte Gewinnbestandteile der Besteuerung unterworfen werden müssen. Die Besteuerung nach dem Leistungsfähigkeitsprinzip ist daher eher mit einer Zeitwertbilanzierung als mit der Bilanzierung nach dem Anschaffungskostenprinzip vereinbar, da die Zeitwertbilanzierung eben auch solche Gewinnbestandteile berücksichtigt, die noch nicht durch eine Markttransaktion bestätigt worden sind. Anders als bei der Frage nach der Ausschüttungsbemessung und Kapitalerhaltung ist im Rahmen der Steuerbemessung ein Verzicht auf das Prinzip der vorsichtigen Gewinnermittlung grundsätzlich dann möglich, weil sich der Fiskus im Gegensatz zu den Anteilseignern haftungsbeschränkter Unternehmen nicht nur an den Gewinnen sondern – abgesehen von einigen Einschränkungen –

---

<sup>150</sup> Vgl. Herzig (2000), S. 112.

<sup>151</sup> Vgl. Brümmerhoff (2007), S. 409 f.; Tipke/Lang (2010), S. 93 ff.

<sup>152</sup> Die Markteinkommenstheorie geht insbesondere auf Ruppe (1979) zurück.

<sup>153</sup> Die Reinvermögenszugangstheorie geht ursprünglich auf Schanz (1896) zurück. Im anglo-amerikanischen Raum ist die Reinvermögenszugangstheorie insbesondere mit den Arbeiten von Haig (1921) und Simons (1938) verbunden. In Anlehnung an die Autoren wird daher auch vom sogenannten SHS-Konzept gesprochen.

<sup>154</sup> In der Literatur werden die Begriffe nicht einheitlich verwendet. So sprechen etwa Küting/Kessler (2000) anstelle der Markteinkommenstheorie von der Reinvermögenszugangstheorie und anstelle der Reinvermögenszugangstheorie von der Reinvermögenszuwachstheorie.

<sup>155</sup> Vgl. stellvertretend für viele Küting/Kessler (2000), S. 23; Blankart (2008), S. 231; Tipke/Lang (2010), S. 206.

im Rahmen des Verlustausgleichs prinzipiell auch an den Verlusten des Unternehmens beteiligt.

Allerdings mangelt es der Reinvermögenszugangstheorie als Maßstab für die Besteuerung in vielerlei Hinsicht an Praktikabilität. So führt die Besteuerung von unrealisierten Gewinnen zu Liquiditätsproblemen des Steuerpflichtigen, da Gewinne besteuert werden, die noch nicht zu Einzahlungen beim Steuerpflichtigen geführt haben. Faktisch läuft dies auf eine Besteuerung der Vermögenssubstanz des Steuerpflichtigen hinaus, was mit dem verfassungsmäßigen Eigentumsschutz nach Art. 14 GG in Konflikt gerät.<sup>156</sup> Wenn unrealisierte Gewinne besteuert werden, bedeutet das im Umkehrschluss außerdem, dass unrealisierte Verluste steuerlich absetzbar sein müssen. Vom Steuerzahler in der Vergangenheit auf unrealisierte Gewinne entrichtete Zahlungen müssen zudem zu einer sofortigen Steuererstattung führen, wenn sich die Gewinne letztlich doch nicht haben realisieren lassen. Wie bereits angedeutet, erfordert das Leistungsfähigkeitsprinzip daher einen sofortigen und vollständigen Verlustausgleich, so dass sich der Staat im gleichen Maße an den Gewinnen wie an den Verlusten beteiligt.<sup>157</sup> Dieser Zusammenhang wird jedoch vom deutschen Gesetzgeber wiederholt aus fiskalischen Gründen ignoriert, der den in § 10d EStG verankerten Verlustausgleich immer wieder eingeschränkt hat.<sup>158</sup>

Zuletzt erfordert die steuerliche Berücksichtigung unrealisierter Erfolgsbestandteile die regelmäßige Neubewertung des Vermögens. Dies ist nicht nur aufwendig; oftmals fehlen zudem aktuelle Marktpreise, so dass auf Schätzwerte zurückgegriffen werden muss. Diese Schätzungen sind nach Auffassung der Literatur mitunter mit einem nicht unerheblichen Ermessen verbunden, so dass die Zeitwertbilanzierung in derartigen Fällen nicht mit den verfassungsrechtlichen Geboten der Gleichmäßigkeit und der Rechtssicherheit, welche die Objektivierung der steuerlichen Gewinnermittlung erfordern, vereinbar ist.<sup>159</sup> Zur Gewährleistung der Rechtssicherheit und Gleichmäßigkeit ist vielmehr eine Besteuerung auf Basis des Anschaffungskostenprinzips geboten, das in diesem Zusammenhang der Objektivierung der Gewinnermittlung dient.<sup>160</sup>

Mit dem Ideal einer Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit ist das Anschaffungskostenprinzip nur bedingt vereinbar, da es unter dem Anschaffungskostenprinzip nicht zu einer Berück-

---

<sup>156</sup> Vgl. Küting/Kessler (2000), S. 23.

<sup>157</sup> Vgl. Schreiber (2002), S. 109.

<sup>158</sup> Vgl. Spengel (2006), S. 123.

<sup>159</sup> Vgl. beispielhaft Küting/Kessler (2000), S. 23.

<sup>160</sup> Vgl. Moxter (1984), S. 114.

sichtigung von unrealisierten Gewinnen kommt. Andererseits lassen sich gerade durch diese Nichtberücksichtigung einige der wesentlichen praktischen Probleme, die mit der Umsetzung des Leistungsfähigkeitsprinzips verbunden sind, vermeiden. Anders als bei den unrealisierten Gewinnen führt das Imparitätsprinzip dazu, dass unrealisierte Verluste wie bei der Zeitwertbilanzierung Berücksichtigung finden. Insofern führt das Anschaffungskostenprinzip insgesamt zu einem praktikablen Kompromiss aus Markteinkommens- und Reinvermögenszugangstheorie.<sup>161</sup> Und solange der Verlustausgleich vom Gesetzgeber eingeschränkt ist, könne, so Kahle (2002), die Ungleichbehandlung unrealisierter Gewinne und Verluste durch das Imparitätsprinzip als „second best“-Lösung für die steuerliche Gewinnermittlung angesehen werden.<sup>162</sup>

Insgesamt kann festgehalten werden, dass die für die Besteuerung erforderlichen Gewinnermittlungsvorschriften oftmals nicht mit den Zielsetzungen und Funktionen der externen Rechnungslegung vereinbar sind und sich dadurch Unterschiede zwischen dem Jahresabschluss und der Steuerbilanz ergeben können. Dies gilt dem Teilhabergedanken zum Trotz bereits für die Ausschüttungsfunktion, da die Ermittlung eines vorsichtig ermittelten, ausschüttungsfähigen Gewinns grundsätzlich nicht mit einer Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit vereinbar ist.<sup>163</sup> Vor allem gilt dies aber dann, wenn Jahresabschlüsse – wie dies in der anglo-amerikanischen Rechnungslegung typischerweise der Fall ist – konsequent auf ihre Informationsfunktion hin ausgerichtet werden. In diesen Fällen kommt es zu einem besonders deutlichen Auseinanderfallen der externen Rechnungslegung und der Steuerbilanz, da das Prinzip der *fair presentation* und das *Fair Value Accounting* zumindest teilweise mit den verfassungsrechtlichen Rahmenbedingungen und Zielsetzungen der Besteuerung unvereinbar sind.<sup>164</sup> Das Gegenstück zu dieser Situation stellt das Maßgeblichkeitsprinzip dar, das auf eine Kongruenz zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz abzielt und im Extremfall zur sogenannten Einheitsbilanz führt. Allerdings ist auch das formale Bestehen des Maßgeblichkeitsprinzips kein Garant dafür, dass keine oder nur geringe Abweichung zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz auftreten, da der Gesetzgeber das Maßgeblichkeitsprinzip nicht nur

---

<sup>161</sup> Vgl. Küting/Kessler (2000), S. 23.

<sup>162</sup> Vgl. Kahle (2002), S. 186.

<sup>163</sup> Vgl. Weber-Grellet (1994), S. 289, sowie die dort angegebenen Quellen.

<sup>164</sup> Vgl. hierzu auch Kahle (2002), S. 180 f. Der Autor betont, die „Informationsvermittlung verlange eine andere Periodisierung als die faire Erhebung von Steuern, so dass auf die Informationsfunktion ausgerichtete Gewinnermittlungsregeln steuerlich ungeeignet seien.“

aus den zwingenden Gründen der steuerlichen Objektivierung einschränkt, sondern oftmals aus rein fiskalischen Motiven durchbricht.<sup>165</sup>

## 2.2 Zweck der Bilanzierung latenter Steuern

Nachdem die Ursachen für das Auseinanderfallen der Behandlung von Sachverhalten im Jahresabschluss einerseits und in der steuerlichen Gewinnermittlung andererseits erläutert wurden, ist nun zu klären, weshalb diese Unterschiede in der Rechnungslegung durch die Bilanzierung latenter Steuern Berücksichtigung finden sollen.

Wie bereits erläutert wurde, ist es Zweck eines Jahresabschlusses, den Adressaten entscheidungsnützliche Informationen über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens bereitzustellen.<sup>166</sup> Die Berücksichtigung von Differenzen zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz erscheint vor diesem Hintergrund dann angebracht, wenn – umgekehrt – eine Nichtberücksichtigung dieser Differenzen dazu führen würde, dass die wirtschaftliche Situation eines Unternehmens im Jahresabschluss fehlerhaft dargestellt würde. Wie im Folgenden erläutert werden soll, führt die Nichtberücksichtigung dieser Differenzen zu einer Verzerrung der Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Unternehmen und darüber hinaus zum Verstoß gegen fundamentale Rechnungslegungsgrundsätze.

Betrachtet man zunächst den Gewinn eines Unternehmens, so führen unterschiedliche Gewinnermittlungsvorschriften im Jahresabschluss und in der Steuerbilanz zu einer verzerrten Darstellung der Ertragslage im Jahresabschluss. Aufgrund der Differenzen in der Gewinnermittlung wird der im Jahresabschluss ermittelte Gewinn in der Regel vom zu versteuernden Gewinn abweichen. Die Verzerrung der Darstellung der Ertragslage ergibt sich nun aus dem Umstand, dass der auf Basis des zu versteuernden Gewinns ermittelte (tatsächliche) Steuer Aufwand bei Vorliegen derartiger Differenzen nicht oder nur rein zufällig in einem plausiblen Zusammenhang zu dem im Jahresabschluss ausgewiesenen Vorsteuerergebnis stehen wird.<sup>167</sup> Im Extremfall steht beispielsweise ein auf Grundlage eines positiven zu versteuernden Gewinns erhobener (tatsächlicher) Steuer Aufwand einem negativen Vorsteuerergebnis im Jahresabschluss gegenüber.

Dies stellt nach herrschender Meinung einen Verstoß gegen den Grundsatz der periodengerechten Erfolgsermittlung (*accrual principle*) dar. Dem aus dem *accrual principle* abgeleite-

---

<sup>165</sup> Zur Durchbrechung des Maßgeblichkeitsprinzips aus fiskalischen Gründen vgl. Selchert (1999), S. 920 f.

<sup>166</sup> Vgl. hierzu ausführlich die Erläuterungen in Abschnitt 2.1.2.2.

<sup>167</sup> Vgl. Nolte (2008), S. 18.

ten *matching principle* folgend sind Steueraufwendungen in derselben Periode wie die korrespondierenden Erträge auszuweisen.<sup>168</sup> Kommt es aufgrund unterschiedlicher Gewinnermittlungsvorschriften zu einer zeitlichen Verschiebung der Erträge und Aufwendungen zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz, so sind dementsprechend die Steueraufwendungen durch die Verbuchung fiktiver (d.h. latenter) Steueraufwendungen/-erträge in zeitlicher Hinsicht an die Erträge im Jahresabschluss anzupassen.<sup>169</sup> Dies erfolgt vom Grundsatz her dergestalt, dass sich in den jeweiligen Perioden insgesamt eine Steuerbelastung (als Summe aus tatsächlichen und latenten Steueraufwendungen und -erträgen) ergibt, die sich ergeben würde, wenn der Jahresabschluss und nicht die Steuerbilanz Grundlage der Steuerbemessung wäre. Die im Jahresabschluss ausgewiesene Steuerbelastung steht dann in einem nachvollziehbaren Zusammenhang mit dem ausgewiesenen Vorsteuerergebnis.<sup>170</sup> Dieses Vorgehen lässt sich vom Grundsatz her mit der von Drake (1962) formulierten Forderung „let the tax follow the income“<sup>171</sup> auf den Punkt bringen.

Auch die Zielsetzung einer zutreffenden Darstellung der Vermögenslage des Unternehmens erfordert die Bilanzierung latenter Steuern. Bestehen Differenzen in der Behandlung eines Sachverhalts im Jahresabschluss und in der Steuerbilanz, die aus Sicht des Jahresabschlusses in der aktuellen Periode zu niedrigeren (bzw. höheren) und in künftigen Perioden zu höheren (bzw. niedrigeren) tatsächlichen Steuerzahlungen führen, so ist in der aktuellen Periode eine fiktive, d.h. latente, Steuerverbindlichkeit (bzw. Steuerforderung) ergebniswirksam zu erfassen, welche die künftigen Steuermehrzahlungen (bzw. Steuerminderzahlungen) widerspiegelt.<sup>172</sup> Dadurch werden die künftigen Steuermehr- bzw. -minderzahlungen durch den Ausweis einer Schuld oder eines Vermögenswertes in der Periode abgebildet, in der sie wirtschaftlich entstanden und für das Unternehmen absehbar sind. Die Bilanzierung latenter Steuern dient aus dieser Perspektive dem vollständigen Ausweis von Vermögenswerten und Schulden im Jahresabschluss.<sup>173</sup>

---

<sup>168</sup> Vgl. Karrenbrock (1991), S. 84; Gedlicka (2000), S. 24 f.; Lienau (2006), S. 29; Burkhardt (2008), S. 11 f.

<sup>169</sup> Man spricht daher auch von der sogenannten *interperiod tax allocation*; vgl. Schroeder et al. (2009), S. 407. Dieser Begriff ist zu unterscheiden von der *intraperiod tax allocation*, also der Zuordnung des Ertragssteueraufwands zu seinen Entstehungsquellen; vgl. Wagenhofer (2009), S. 331 f.

<sup>170</sup> Vgl. Gedlicka (2000), S. 25; Burkhardt (2008), S. 13.

<sup>171</sup> Drake (1962), S. 677.

<sup>172</sup> Der Begriff „latent“ stammt aus dem lateinischen und meint „verborgen“. Die Abbildung künftiger, ansonsten für die Jahresabschlussadressaten nicht abschätzbarer Steuerfolgen macht die literarische Herkunft und Bedeutung des Begriffs „latenter Steuern“ besonders deutlich.

<sup>173</sup> Vgl. hierzu ausführlich Burkhardt (2008), S. 14; Nolte (2008), S. 23.

In der Literatur finden sich aber auch Argumente, die gegen eine Bilanzierung latenter Steuern sprechen.<sup>174</sup> Von Gegnern der Bilanzierung latenter Steuern wird vor allem in Frage gestellt, ob Steuern tatsächlich als Aufwand zu verstehen seien oder ob es sich dabei nicht schlichtweg um eine „*appropriation of net profits*“<sup>175</sup> handle. Während Aufwendungen in der Regel getätigt werden, um Umsätze oder andere Erträge zu erwirtschaften, stellen Steuern lediglich eine Verteilung der Residualgröße Gewinn dar, so die Argumentation. Eine Anwendung insbesondere des *matching principle* im Sinne einer intertemporalen Allokation von Steueraufwendungen sei vor diesem Hintergrund nicht geboten.<sup>176</sup> Befürworter der Bilanzierung latenter Steuern wenden ein, dass sich Steuern zwar von den „herkömmlichen“ Aufwendungen durchaus unterscheiden, dass es sich bei ihnen aber dennoch um Aufwand handle, der zwangsläufig im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit entsteht, wie dies bei allen anderen Aufwendungen auch der Fall sei.<sup>177</sup> Die bilanzielle Behandlung von Steuern und ihrer Folgen sollte daher denselben Grundsätzen und Prinzipien unterliegen wie alle anderen Aufwendungen.<sup>178</sup> Dies schließt auch die Anwendung des *matching principle* ein.<sup>179</sup>

Obwohl sich die Bilanzierung latenter Steuern in der Rechnungslegung bis heute durchgesetzt hat, scheiden sich an ihr jedoch weiterhin die Geister. In jüngerer Zeit sind die Stimmen, welche die Bilanzierung latenter Steuern insgesamt in Frage stellen, wieder lauter geworden. Colley et al. (2006) und Colley et al. (2010) etwa greifen die Diskussion, ob Steuern als Aufwand zu betrachten sind, wieder auf. Nach Auffassung der Autoren kommt eine intertemporale Steuerallokation aber selbst dann nicht in Frage, wenn man Steuern als Aufwand versteht. Die Autoren argumentieren unter anderem, dass Steuern nicht auf einzelne Aufwendungen und Erträge erhoben würden. Eine latente Steuerabgrenzung, wie sie in den heutigen Rechnungslegungssystemen vorgenommen würde, ist ihrer Meinung nach daher nicht angemessen. Sie ziehen die Schlussfolgerung, dass eine Erfassung von Steuern ausschließlich zu dem Zeitpunkt, zu dem sie tatsächlich anfallen (*flow-through approach*), die logische Konsequenz sei.<sup>180</sup> Dieser Ansatz der Nichtbilanzierung latenter Steuern ist jüngst zudem von der Euro-

---

<sup>174</sup> Vgl. für einen Überblick über Argumente gegen (aber auch für die) Bilanzierung latenter Steuern Schroeder et al. (2009), S. 415.

<sup>175</sup> Chambers (1968), S. 99. Die Diskussion, ob Steuern als Aufwand oder als „Verteilung des Gewinn“ zu interpretieren sind, geht insbesondere auf den Beitrag von Carey (1944) zurück.

<sup>176</sup> Vgl. Drinkwater/Edwards (1965), S. 581; Chambers (1968), S. 103 ff.

<sup>177</sup> Vgl. ausführlich Barton (1970), S. 6 ff., sowie zustimmend Baylis (1971), S. 163 ff.

<sup>178</sup> Vgl. Schroeder et al. (2009), S. 416.

<sup>179</sup> Vgl. Baylis (1971), S. 166.

<sup>180</sup> Vgl. Colley et al. (2010), S. 4 und 10. Auch bei Colley et al. (2012), S. 151, heißt es: „Even when one agrees that taxes are expenses of doing business, one can maintain that the amount of income tax expense reported on a company’s income statement should be the same as the income payable for the accounting

pean Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) und dem britischen Accounting Standards Board (ASB) in einem gemeinsamen Papier mit dem Titel „Improving the Financial Reporting of Income Tax“ als Alternative zur gegenwärtig üblichen Methodik zur Bilanzierung latenter Steuern zur Diskussion gestellt worden.<sup>181</sup>

## 2.3 Umfang der latenten Steuerabgrenzung: Die Abgrenzungskonzepte

Ob und inwiefern die beiden Zielsetzungen, d.h. eine unverzerrte Darstellung der Ertragslage auf der einen und der Vermögenslage auf der anderen Seite, durch die Bilanzierung latenter Steuern erfüllt werden, hängt unter anderem davon ab, welche Arten von Differenzen in die Abgrenzung latenter Steuern einbezogen werden. In diesem Zusammenhang sind zwei Konzepte zur Abgrenzung latenter Steuern zu nennen, die sich im Umfang der abzugrenzenden Differenzen unterscheiden: das Timing- und das Temporary-Konzept. Die beiden Konzepte resultieren aus „widerstreitenden“ Bilanzauffassungen und sollen in den folgenden Abschnitten 2.3.1 und 2.3.2 kurz erläutert werden. Darüber hinaus stellt sich die Frage, ob steuerliche Verluste zum Umfang der abzugrenzenden Differenzen zu zählen sind und mit den Konzepten der Steuerabgrenzung vereinbar sind. Diese Frage soll im Anschluss an die beiden Abgrenzungskonzepte in Abschnitt 2.3.3 erörtert werden.

### 2.3.1 Das Timing-Konzept

Das sogenannte Timing-Konzept basiert auf einer gewinnorientierten Bilanzauffassung, in deren Mittelpunkt die Ermittlung des periodengerechten, „richtigen“ Gewinns steht (*Revenue-Expense-Approach*).<sup>182</sup> Der Gewinn ergibt sich nach diesem Verständnis nicht als Veränderung der Vermögenswerte und Schulden, wie dies beim bilanzorientierten Ansatz der Fall ist, der im nächsten Abschnitt erläutert wird. Die Bilanz ist aus diesem Grund auch keine Aufstellung der Vermögenswerte und Schulden. Aktiva und Passiva sind vielmehr bloße Verrechnungsposten<sup>183</sup> oder, wie Wolk et al. (2001) festhalten, „by-products of income measurement rules“<sup>184</sup>. Moxter (1984) fasst die Aussage dieser Bilanzauffassung daher auch wie folgt zu-

---

period as determined by the income tax return.” Beim *flow-through approach* handelt es sich also faktisch um eine Nichtbilanzierung latenter Steuern.

<sup>181</sup> Vgl. European Financial Reporting Advisory Group/Accounting Standards Board (2011), S. 45 ff. Zum Diskussionspapier von EFRAG und ASB vgl. zudem die Ausführungen in Abschnitt 3.2.3.

<sup>182</sup> Der Begriff des *Revenue-Expense-Approach* geht insbesondere auf den Beitrag von Paton/Littleton (1940) zurück. Im anglo-amerikanischen Bereich findet zum Teil auch der Begriff des *Income-Statement-Approach* Anwendung; vgl. Antonakopoulos (2007), S. 18 f. In Deutschland hingegen ist die gewinnorientierte Bilanzauffassung vor allem mit der sogenannten dynamischen Bilanztheorie nach Schmalenbach (1919) verbunden.

<sup>183</sup> Vgl. Ballwieser (2001), S. 17.

<sup>184</sup> Wolk et al. (2001), S. 333.

sammen: „Wer den Gewinn richtig ermitteln will, muss das Vermögen *falsch* ermitteln [Anm.: Hervorhebung im Original].“<sup>185</sup>

Wesentliche Grundsätze für die Ermittlung des „richtigen“ Gewinns sind nach dem Verständnis dieses Ansatzes insbesondere das Realisationsprinzip, wenn es um die Erfassung von Erträgen geht, und das *matching principle* zur sachlichen Zuordnung der Aufwendungen zu diesen Erträgen.<sup>186</sup> Die periodengerechte Abgrenzung des Steueraufwands steht als Ziel der Bilanzierung latenter Steuern nach dem Timing-Konzept im Vordergrund. Latente Steuern stellen nach diesem Verständnis lediglich Rechnungsabgrenzungsposten dar, die als buchhaltungstechnische Aktiv- oder Passivposten der periodengerechten Erfolgsermittlung dienen und keine Interpretation als Vermögenswerte oder Schulden zulassen.<sup>187</sup>

Nach dem Timing-Konzept lassen sich drei Arten von Differenzen zwischen dem Jahresabschluss und der Steuerbilanz unterscheiden: zeitlich begrenzte, quasi-zeitlich unbegrenzte sowie zeitlich unbegrenzte Differenzen.<sup>188</sup> Unter zeitlich begrenzten Differenzen (sogenannte *timing differences*) versteht man solche Differenzen zwischen dem Jahresabschluss und der Steuerbilanz, die sich im Zeitablauf automatisch wieder umkehren und bei ihrer Entstehung und Umkehrung erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden. Zu dieser Art der Differenzen gehören zum Beispiel Abschreibungsunterschiede zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz. Zeitlich unbegrenzte Differenzen sind solche Unterschiede zwischen den Rechenwerken, die sich im Zeitablauf nicht wieder ausgleichen. Ursache solcher unbegrenzten Differenzen können steuerfreie Erträge (z.B. aufgrund des körperschaftsteuerlichen Beteiligungsprivilegs nach § 8b KStG) oder steuerlich nicht anerkannte Aufwendungen (z.B. die nur hälftige steuerliche Abzugsfähigkeit von Aufsichtsratsvergütungen nach § 10 Nr. 4 KStG) sein. Eine Zwischenstellung nehmen die sogenannten quasi-zeitlich unbegrenzten Differenzen ein. Diese Differenzen zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz kehren sich zwar wieder um, die Umkehrung dieser Differenzen ergibt sich jedoch nicht von selbst. Vielmehr gleichen sich quasi-zeitlich unbegrenzte Differenzen erst durch eine Managemententscheidung, ein Ereignis oder im Extremfall erst mit der Liquidation des Unternehmens aus. Als Beispiel für quasi-zeitlich unbegrenzte Differenzen lassen sich Differenzen in Folge von steuerlich nicht anerkannten Abschreibungen eines Grundstücks nennen. Diese Differenzen

---

<sup>185</sup> Moxter (1984), S. 6.

<sup>186</sup> Vgl. Antonakopoulos (2007), S. 19.

<sup>187</sup> Vgl. Karrenbrock (1991), S. 27.

<sup>188</sup> Vgl. zu den Differenzen im Folgenden stellvertretend für viele Coenenberg/Hille (1979), S. 602 ff.; Gedlicka (2000), S. 34 ff.; Lienau (2006), S. 30 ff.; Oberbauer (2008), S. 10 f.; Coenenberg et al. (2012), S. 472 ff.



lösen sich in der Regel erst mit der Veräußerung dieses Grundstücks wieder auf. Problematisch stellt sich indes die Annahme der Liquidation des Unternehmens dar, da diese im Widerspruch zur Annahme der Unternehmensfortführung (*going concern*) steht, die zu den fundamentalen Bewertungsgrundsätzen vieler Rechnungslegungssysteme zählt.<sup>189</sup> Bei Differenzen, die sich erst mit Liquidation des Unternehmens auflösen, handelt es sich daher faktisch um zeitlich unbegrenzte Differenzen, die bei der Abgrenzung latenter Steuern keine Berücksichtigung finden dürften.<sup>190</sup>

Um das Ziel der periodengerechten Zuordnung des Steueraufwandes zu realisieren, finden im Rahmen des Timing-Konzepts folglich nur die zeitlich begrenzten Differenzen Berücksichtigung. Aus diesem Grund spiegelt sich die Gewinnerorientierung des Timing-Konzepts nicht nur in der Zielsetzung der Konzeption wider, sondern auch in dem Umstand, dass nur solche Differenzen berücksichtigt werden, welche die Gewinn- und Verlustrechnung eines Unternehmens berühren.<sup>191</sup> Nach dem Timing-Konzept entstehen aktive latente Steuern (latente Steuerforderungen) folglich dann, wenn Gewinne in der Steuerbilanz entstanden sind, bevor sie im Jahresabschluss realisiert wurden. Dies ist dann der Fall, wenn Erträge in der Steuerbilanz früher oder Aufwendungen später erfasst werden als im Jahresabschluss. Der ausgewiesenen (d.h. tatsächlichen) Steuerbelastung steht aus Sicht des Jahresabschlusses ein zu niedriges Periodenergebnis gegenüber, so dass ein Teil der tatsächlichen Steuerbelastung durch die ergebniswirksame Verbuchung fiktiver Steuererträge kompensiert werden muss. Dem stehen in den Folgejahren aus Sicht des Jahresabschlusses zu niedrige tatsächliche Steuerzahlungen gegenüber, so dass die Steuerbelastung durch die Verbuchung fiktiver Steueraufwendungen nach oben korrigiert werden muss. Umgekehrt entstehen nach dem Timing-Konzept passive latente Steuern (latente Steuerverbindlichkeiten), wenn Gewinne in der Steuerbilanz im Vergleich zum Jahresabschluss erst in späteren Perioden entstehen, d.h. wenn Aufwendungen in der Steuerbilanz früher oder Erträge später als im Jahresabschluss erfasst werden. Aus Sicht des Jahresabschlusses ist die ausgewiesene Steuerbelastung in der aktuellen Periode zu niedrig und muss durch die Verbuchung fiktiver Steueraufwendungen erhöht werden. In den Folgejahren würde sich dies umkehren: die tatsächliche Steuerbelastung wäre im Vergleich

---

<sup>189</sup> In der handelsrechtlichen Rechnungslegung ist die Annahme der Unternehmensfortführung beispielsweise in § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB festgehalten. In der Rechnungslegung nach IFRS ist sie im IASB Framework a.F. unter Tz. 23 festgehalten gewesen. In der US-amerikanischen Rechnungslegung wurde die *going concern* in SFAC No. 1 Tz. 42 lediglich in einer Fußnote erwähnt. Nichtsdestotrotz gehörte die Annahme der Unternehmensfortführung stets zu den wesentlichen Grundannahmen auch der US-amerikanischen Rechnungslegung; vgl. Adam (2007), S. 65. Die Passagen zur *going concern* sind im Rahmen des gemeinsamen *Conceptual Framework Projects* noch nicht überarbeitet worden.

<sup>190</sup> Vgl. Adler et al. (1997), S. 400 f.; Coenberg et al. (2012), S. 473.

<sup>191</sup> Vgl. Coenberg/Hille (1997), S. 537; Küting/Gattung (2005), S. 242; Höfer (2009), S. 10.

zum Ergebnis im Jahresabschluss zu hoch. Sie würde durch die ertragswirksame Auflösung der passiven latenten Steuern nach unten hin angepasst werden. Es ergeben sich letztlich vier unterschiedliche Fälle, in denen latente Steuern nach dem Timing-Konzept anzusetzen sind. Diese sind in Abbildung 2-1 überblicksartig zusammengefasst.<sup>192</sup>

**Abbildung 2-1: Fälle latenter Steuern nach dem Timing-Konzept**



Quelle: Eigene Darstellung.

Werden alle zeitlich begrenzten Differenzen bei der Steuerabgrenzung berücksichtigt, wird von einer umfassenden Steuerabgrenzung (*comprehensive tax allocation*) gesprochen. Eine Reihe von Autoren hat jedoch schon frühzeitig darauf aufmerksam gemacht, dass sich ein Teil latenter Steuern in der Praxis faktisch nicht mehr umkehrt.<sup>193</sup> In diesem Zusammenhang sind insbesondere sogenannte „wiederkehrende“ Differenzen (*recurring differences*) zu nennen. Wesentlichstes Beispiel für derartige wiederkehrende Differenzen sind Abschreibungsunterschiede, die sich – kontinuierliche Reinvestitionen vorausgesetzt – auf absehbare Zeit nicht auflösen werden, weil sich umkehrende Differenzen aus Abschreibungsunterschieden durch neu entstehende Differenzen derselben Quelle ersetzt werden.<sup>194</sup> Dadurch entsteht eine Art „hard core“<sup>195</sup> zeitlich begrenzter Differenzen, der faktisch permanenten Charakter hat und dementsprechend bei der Steuerabgrenzung nicht zu berücksichtigen wäre. Verzichtet man auf den Ansatz latenter Steuern für einen solchen „hard core“, wird in der Literatur von einer

<sup>192</sup> Vgl. zu den Entstehungsursachen und den vier Fällen der Abgrenzung latenter Steuern nach dem Timing-Konzept stellvertretend für viele Coenberg/Hille (1979), S. 603 f.; Gedlicka (2000), S. 35 f.; Coenberg et al. (2012), S. 473; Höfer (2009), S. 13.

<sup>193</sup> Vgl. hierzu beispielsweise die Beiträge von Davidson (1958), Livingstone (1967) und Davidson et al. (1977).

<sup>194</sup> Vgl. Livingstone (1967), S. 93.

<sup>195</sup> Dodge (1988), S. 84.

teilweisen Steuerabgrenzung (*partial tax allocation*) gesprochen.<sup>196</sup> Eine derartige *partial tax allocation* war beispielsweise nach dem britischen Statement of Standard Accountancy Practice (SSAP) No. 15 noch bis Anfang der 2000er Jahre vorgeschrieben.<sup>197</sup> Ob eine *partial tax allocation* oder eine *comprehensive tax allocation* im Rahmen des Timing-Konzepts für die Jahresabschlussadressaten informativer ist, ist in der Literatur umstritten.<sup>198</sup> Allerdings macht eine *partial tax allocation* eine Einschätzung über die Wahrscheinlichkeit und Fristigkeit der Umkehrung der latenten Steuern notwendig. Dies eröffnet den Unternehmen bei der Bilanzierung latenter Steuern einen Ermessensspielraum, der von den Unternehmen insbesondere zur Beeinflussung des Verschuldungsgrades auch genutzt wird, wie die Studie von Gordon/Joos (2004) für britische Unternehmen zeigen kann.<sup>199</sup>

Das Timing-Konzept war, wie an späterer Stelle noch ausführlicher erläutert werden soll, lange Zeit das vorherrschende Konzept zur Abgrenzung latenter Steuern. Ursächlich dafür war die Dominanz der gewinnorientierten Bilanzauffassung insbesondere in der ersten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts,<sup>200</sup> welche die Rechnungslegungsvorschriften bis in die sechziger und siebziger Jahre und zum Teil auch darüber hinaus geprägt hat.<sup>201</sup> Seit dieser Zeit kam es zunehmend zu einer „Abkehr vom Gewinn als Informationsinstrument“<sup>202</sup>. In den siebziger Jahren entschloss sich zunächst der US-amerikanische Standardsetter und kurze Zeit später auch das IASB zu einer deutlichen Hinwendung zum sogenannten *Asset-Liability-Approach*.<sup>203</sup> Im Zuge dieser Entwicklung kam es (mit einiger Verzögerung) auch bei der Bilanzierung latenter Steuern zunehmend zu einer Abkehr von der gewinnorientierten Bilanzierungskonzeption des Timing-Konzepts und zu einer Hinwendung zum bilanzorientierten Temporary-Konzept, das im folgenden Abschnitt erläutert werden soll.<sup>204</sup>

---

<sup>196</sup> Vgl. hierzu Beresford et al. (1984), S. 73; Chaney/Jeter (1988), S. 47; Gedlicka (2000), S. 36 ff.

<sup>197</sup> Vgl. zum britischen *partial provision approach* nach SSAP No. 15 insbesondere den Beitrag von Citron (2001).

<sup>198</sup> Beispielsweise sprechen die empirischen Ergebnisse von Chaney/Jeter (1989), Citron (2001) oder Wong et al. (2011) für eine *partial tax allocation* zeitlich begrenzter Differenzen, während die Ergebnisse von Lynn et al. (2008) eher für eine *comprehensive allocation* zeitlich begrenzter Differenzen sprechen. Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Abschnitt 5.4.2.4.

<sup>199</sup> Vgl. Gordon/Joos (2004), S. 123. Dieser Befund wird durch Wong (2005) gestützt, der das Entscheidungsverhalten neuseeländischer Unternehmen untersucht, die nach dem neuseeländischen Statement of Standard Accounting Practice (SSAP) 12: „Accounting for Interperiod Allocation of Income Taxes“ zwischen der *comprehensive* und der *partial tax allocation* wählen konnten. Der Autor findet Hinweise darauf, dass die Anwendung der *partial tax allocation* insbesondere vom Ausmaß der Investitionen in abschreibungsfähige Vermögenswerte und von *debt covenants* abhängt.

<sup>200</sup> Vgl. Küting (2006), S. 1443.

<sup>201</sup> Vgl. hierzu auch Faßhauer (2010), S. 69 f.

<sup>202</sup> Moxter (1993), S. 73.

<sup>203</sup> Vgl. Küting (2006), S. 1443 f.

<sup>204</sup> Vgl. hierzu ausführlich die Ausführungen zur Entwicklung und Bedeutung latenter Steuern im nationalen und internationalen Kontext in Abschnitt 3.

### 2.3.2 Das Temporary-Konzept

Im Gegensatz zum Timing-Konzept ist das Temporary-Konzept bilanzorientiert (sog. *Asset-Liability-Approach*).<sup>205</sup> Nach dem *Asset-Liability-Approach* ergibt sich der Gewinn als Veränderung des Reinvermögens, d.h. der Differenz von Vermögenswerten und Schulden. Die Ermittlung des „richtigen“ Gewinns erfordert demnach die korrekte und vollständige Ermittlung der Vermögenswerte und Schulden.<sup>206</sup> Oder wie es Moxter (1984) zusammenfasst: „Wer den Gewinn richtig ermitteln will, muss das Vermögen richtig ermitteln.“<sup>207</sup> Mit Blick auf die bilanzielle Berücksichtigung von Ertragsteuern schließt die Ermittlung aller Vermögenswerte und Schulden auch die Berücksichtigung künftiger Steuer mehr- oder -minderzahlungen ein. Latente Steuern sind nach diesem Konzept auch nicht mehr nur bloße Abgrenzungsposten, sondern stellen Schulden bzw. Vermögenswerte dar. Die periodengerechte Erfolgsermittlung steht nach dem Temporary-Konzept hingegen eher im Hintergrund.<sup>208</sup>

Die Bilanzorientierung schlägt sich aber nicht nur in der Zielsetzung des Temporary-Konzepts nieder, sondern macht sich auch daran bemerkbar, dass bei diesem Konzept nicht nur Differenzen, welche die Gewinn- und Verlustrechnung berühren, berücksichtigt werden. Da sich der Gewinn aus Sicht des *Asset-Liability-Approaches* als Veränderung von Vermögenswerten und Schulden ergibt, geht es bei der Abgrenzung latenter Steuern auch nicht mehr um ein *matching* des Steueraufwands mit den korrespondierenden Erträgen. Stattdessen wird auf alle Unterschiede in Ansatz und Bewertung von Vermögenswerten und Schulden zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz abgestellt, die in künftigen Perioden zu einer Steuerbelastung oder Steuerentlastung führen.<sup>209</sup> Dies gilt unabhängig davon, ob die Differenzen ergebniswirksam entstanden sind oder nicht (temporäre Differenzen bzw. *temporary differences*). Zudem spielt nach dem Temporary-Konzept keine Rolle, ob sich Differenzen in absehbarer Zeit umkehren; ausschlaggebend für die Berücksichtigung ist einzig der Umstand, dass sich die Differenzen überhaupt umkehren können. Das Temporary-Konzept ist damit weiter gefasst als

---

<sup>205</sup> Der *Asset-Liability-Approach* geht im anglo-amerikanischen Bereich insbesondere auf Sprouse/Moonitz (1962) zurück. Zum Teil findet auch der Begriff des *Balance-Sheet-Approach* Anwendung. In Deutschland ist die Bilanzorientierung vor allem mit der statischen Bilanztheorie verbunden, die auf Simon (1886) zurück geht. Diese Begriffe sind jedoch nicht hundertprozentig deckungsgleich; vgl. Antonakopoulos (2007), S. 21. Eine genaue Abgrenzung dieser Begrifflichkeiten ist für diese Arbeit jedoch nicht relevant und wird daher nicht vorgenommen.

<sup>206</sup> Vgl. Antonakopoulos (2007), S. 21.

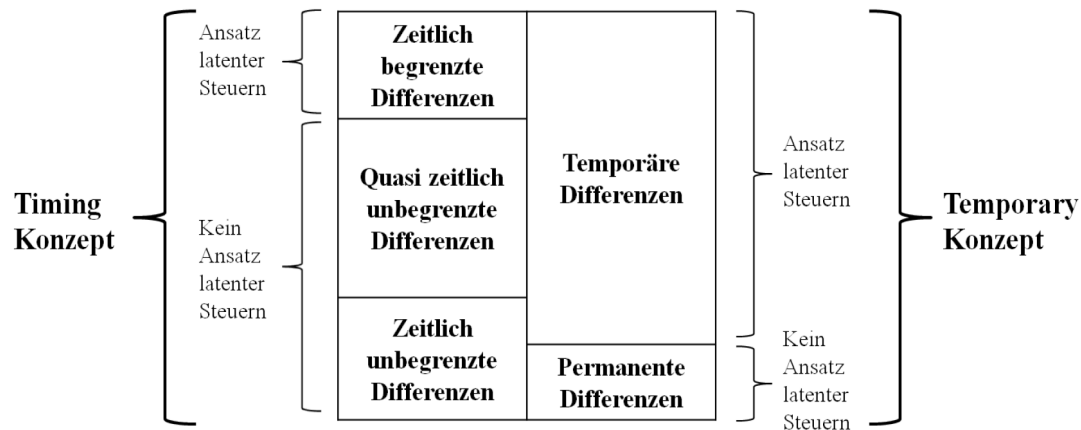
<sup>207</sup> Moxter (1984), S. 6.

<sup>208</sup> Vgl. Lienau (2006), S. 34; Burkhardt (2008), S. 17.

<sup>209</sup> Aus diesem Grund stellt die Bilanzierung latenter Steuern nach dem Temporary-Konzept grundsätzlich eine *comprehensive allocation* dar; vgl. Wagenhofer (2009), S. 334. Dabei ist jedoch zu beachten, dass der Begriff der *comprehensive allocation* nicht gleichbedeutend mit dem Begriff des Temporary-Konzept ist, sondern auch im Zusammenhang mit dem Timing-Konzept Anwendung findet; vgl. Beresford et al. (1984), S. 73.

das Timing-Konzept und umfasst neben den zeitlich begrenzten Differenzen auch die so genannten quasi-zeitlich unbegrenzten Differenzen. Für permanente, d.h. zeitlich unbegrenzte Differenzen, die sich in künftigen Perioden nicht mehr ausgleichen, werden auch nach dem Temporary-Konzept keine latenten Steuern gebildet.<sup>210</sup>

**Abbildung 2-2: Differenzen nach dem Timing- und dem Temporary-Konzept**



Quelle: Eigene Darstellung.

Allerdings kommt es bei Anwendung des Temporary-Konzepts zu einer Berücksichtigung von Differenzen, die aus gewinnorientierter Sicht als permanente Differenzen zu klassifizieren sind, wie etwa Schildbach (1998) kritisiert. Dies ist beispielsweise bei der Neubewertung von Sachanlagen gemäß IAS 16 der Fall, da die Bildung der Neubewertungsrücklage erfolgsneutral erfolgt und zu Differenzen im Wertansatz der Sachanlagen führt, während die Auflösung dieser Differenzen über höhere Abschreibungsbeträgen ergebniswirksam über die GuV erfolgt. Die Differenzen werden folglich nur einmal ergebniswirksam verbucht. Dadurch entsteht lediglich zum Zeitpunkt der Umkehrung eine Differenz im Ergebnis zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz. Eine Auflösung dieser Ergebnisdifferenz ist nicht mehr möglich, so dass durch die Neubewertung nach IAS 16 aus der gewinnorientierten Sicht zeitlich unbegrenzte Differenzen entstehen.<sup>211</sup> Abbildung 2-2 gibt einen abschließenden Überblick über die nach dem Temporary-Konzept zu berücksichtigenden Differenzen im Vergleich zum Timing-Konzept.

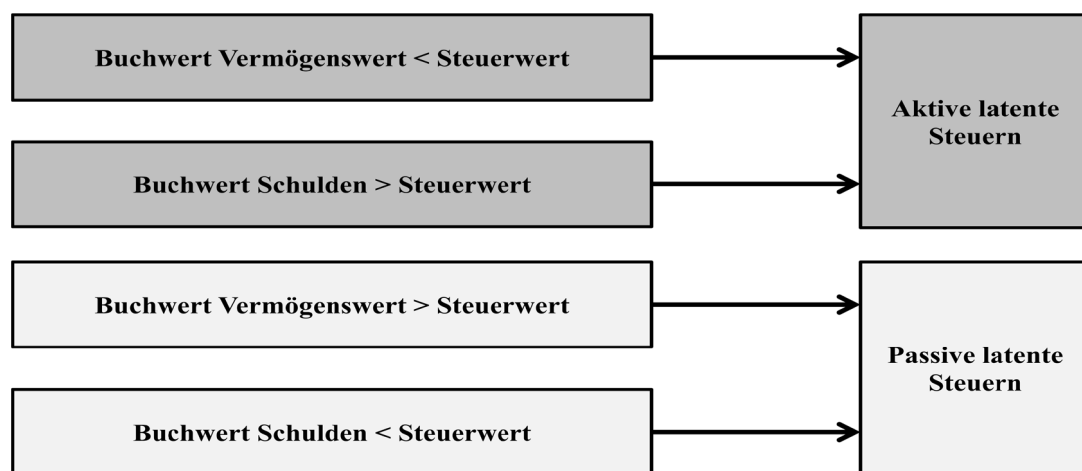
Weil das Temporary-Konzept auf sämtliche temporäre Differenzen zwischen den Bilanzansätzen im Jahresabschluss und in der Steuerbilanz abstellt, entstehen aktive latente Steuern dann, wenn Vermögenswerte (Schulden) im Jahresabschluss aufgrund von Ansatz- oder Be-

<sup>210</sup> Vgl. Heurung/Kurtz (2000), S. 1775; Lienau (2006), S. 33; Höfer (2009), S. 14 f.

<sup>211</sup> Vgl. Schildbach (1998), S. 941 ff.

wertungsunterschieden geringer (höher) ausfallen als in der Steuerbilanz. Gleiches gilt, wenn im Jahresabschluss Vermögenswerte nicht aktiviert werden, die in der Steuerbilanz anzusetzen sind, oder wenn im Jahresabschluss Schulden passiviert werden, die steuerbilanziell unbeachtlich sind. Umgekehrt entstehen passive latente Steuern nach dem Temporary-Konzept dann, wenn Vermögenswerte (Schulden) im Jahresabschluss aufgrund von Ansatz- oder Bewertungsdifferenzen höher (niedriger) ausfallen als in der Steuerbilanz. Gleiches gilt, wenn im Jahresabschluss Vermögenswerte aktiviert werden, die in der Steuerbilanz nicht erfasst werden dürfen, oder wenn im Jahresabschluss Schulden nicht berücksichtigt werden, die in der Steuerbilanz zu passivieren sind (vgl. Abbildung 2-3).<sup>212</sup>

**Abbildung 2-3: Fälle latenter Steuern nach dem Temporary-Konzept**



Quelle: Eigene Darstellung.

So führt zum Beispiel eine Höherbewertung eines Vermögenswerts im Jahresabschluss dazu, dass die Abschreibungen dieses Vermögenswerts in den Folgejahren, d.h. über die Nutzungsdauer des Vermögenswerts hinweg, im Jahresabschluss im Vergleich zur steuerlichen Gewinnermittlung höher sein und zu einem niedrigeren Ergebnis führen werden. Der tatsächliche Steueraufwand wird dann in Relation zum Gewinn im Jahresabschluss zu hoch sein. Die steuerlichen Folgen der Höherbewertung führen daher zum Ansatz einer latenten Steuerverbindlichkeit im Jahr der Höherbewertung, welche die tatsächlichen Steuermehrzahlungen der Folgejahre widerspiegelt. Die Auflösung dieser latenten Steuerverbindlichkeit führt in den Folgejahren dann zur Verbuchung eines fiktiven Steuerertrags, der die (gesamte) Steuerbelastung an das niedrigere Ergebnis im Jahresabschluss anpasst.<sup>213</sup> Damit dient das Temporary-

<sup>212</sup> Vgl. hierzu stellvertretend für viele Küting/Gattung (2005), S. 243; Höfer (2009), S. 15; Coenenberg et al. (2012), S. 477.

<sup>213</sup> Vgl. hierzu auch Coenenberg et al. (2012), S. 477.

Konzept nicht nur dem vollständigen Ausweis von Vermögenswerten und Schulden, sondern kann gleichermaßen auch der periodengerechten Erfolgsermittlung Rechnung tragen.

### 2.3.3 Steuerliche Verluste als Sonderfall der latenten Steuerabgrenzung

Ein besonderes Thema im Zusammenhang mit der Bilanzierung latenter Steuern ist die Frage, ob steuerliche Verluste bei der Bilanzierung latenter Steuern zu berücksichtigen sind. Diese Frage ergibt sich insbesondere aus dem Umstand, dass steuerliche Verluste grundsätzlich keinen sofortigen und vollständigen Verlustausgleich im Sinne einer „Negativ-Steuer“ nach sich ziehen.<sup>214</sup> Im deutschen Steuerrecht ist, wie in den meisten Steuersystemen auch, ein solcher vollständiger Verlustausgleich aus fiskalischen Gründen nicht vorgesehen. Aus ökonomischer Sicht ist er allerdings die unabdingbare Voraussetzung für ein effizientes Steuersystem, das die wirtschaftlichen Entscheidungen der Wirtschaftssubjekte nicht verzerrt. Stattdessen kommt es aus fiskalischen Gründen zu einer zeitlichen Verschiebung dieser Verluste. Dabei muss unterschieden werden in den sogenannten Verlustrücktrag und den Verlustvortrag (intertemporaler Verlustabzug).<sup>215</sup>

Beim Verlustrücktrag werden steuerliche Verluste einer Periode mit steuerlichen Gewinnen – je nach Ausgestaltung des Steuersystems – einer oder mehrerer vergangener Perioden verrechnet. Dies kann als sofortige Erstattung von in der Vergangenheit „zu viel“ gezahlter Steuern verstanden werden.<sup>216</sup> Im Extremfall lassen sich die steuerlichen Verluste einer Periode vollständig mit den Gewinnen der Vorperiode(n) verrechnen. In diesem Fall hat der Verlustrücktrag grundsätzlich die gleichen Konsequenzen wie ein vollständiger Verlustausgleich. Allerdings wird ein vollständiger Verlustrücktrag nicht immer möglich sein, da der Fiskus aufgrund des Liquiditätseffekts des Verlustrücktrags kein Interesse an einem vollständigen Rücktrag steuerlicher Verluste haben wird. Die Verrechnung steuerlicher Verluste mit Gewinnen aus früheren Perioden ist aus fiskalischen Gründen daher in der Regel nicht oder nur eingeschränkt zugelassen.<sup>217</sup> So hat der deutsche Gesetzgeber den Verlustrücktrag in § 10d

---

<sup>214</sup> Vgl. Kugel/Müller (1986), S. 215.

<sup>215</sup> Vgl. Brümmerhoff (2007), S. 497 f.; Kraft/Kraft (2009), S. 119. Zur Bedeutung des Verlustausgleichs für ein effizientes Steuersystem vgl. insbesondere Schneider (1992), S. 266 ff., sowie Scherf (2011), S. 328. Darüber hinaus ist ein vollständiger Verlustausgleich für eine Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit unerlässlich, wie bereits in Abschnitt 2.1.3 erläutert wurde.

<sup>216</sup> Vgl. Kraft/Kraft (2009), S. 119

<sup>217</sup> Vgl. hierzu Becker et al. (2009), S. 24 f.; Kraft/Kraft (2009), S. 119. Aufgrund des unmittelbaren Liquiditätseffekts kann der Verlustrücktrag, wie Brümmerhoff (2007) anmerkt, als gezielte Sofortmaßnahme für gefährdete Unternehmen eingesetzt werden, sofern das Unternehmen in den Vorjahren Gewinne erzielt hat. Dies geschah etwa jüngst in den USA, als der rücktragsfähige Zeitraum für Verluste aus den Krisenjahren 2008 und 2009 von zwei auf fünf Jahre angehoben wurde; vgl. Graham/Kim (2009), S. 413. Allerdings stellt der Verlustrücktrag keine Subvention dar, sondern ist nach Auffassung der Literatur vielmehr das Resultat der Periodizität der Besteuerung. Vgl. hierzu insbesondere Tipke/Lang (2010), S. 251.

Abs. 1 EStG auf einen Betrag von 511.500 € und einen Zeitraum von einem Jahr beschränkt.<sup>218</sup> In vielen anderen Ländern der Europäischen Union ist ein Verlustrücktrag gar nicht möglich.<sup>219</sup>

Da ein Verlustrücktrag zu einer Erstattung in der Vergangenheit „zu viel“ gezahlter Steuern führt und eine unmittelbare Liquiditätswirkung hat, kommt eine Abgrenzung latenter Steuern für Verlustrückträge aufgrund des Mangels von Differenzen zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz nicht in Betracht.<sup>220</sup> Stattdessen stellen die Steuererstattungen einen Ertrag der Verlustperiode dar und sind als solche zu behandeln, d.h. sie sind erfolgswirksam in der entsprechenden Periode zu verbuchen.<sup>221</sup>

Während der Umgang mit Verlustrückträgen in der Literatur unstrittig ist,<sup>222</sup> wurde die (Nicht-)Berücksichtigung steuerlicher Verlustvorträge in den vergangenen Jahrzehnten in der Literatur zum Teil sehr kontrovers diskutiert.<sup>223</sup> Unter einem steuerlichen Verlustvortrag ist die Summe aller Verluste zu verstehen, die (insoweit sie nicht mit Gewinnen vorangegangener Perioden verrechnet werden konnten) mit Gewinnen künftiger Perioden verrechnet werden können.<sup>224</sup> Mit anderen Worten handelt es sich bei Verlustvorträgen um potentielle Steuerminderzahlungen, die wirtschaftlich im Verlustjahr entstanden sind und erst in künftigen Perioden realisiert werden. Gegner einer Aktivierung latenter Steuerforderungen für diese künftigen Steuerminderzahlungen argumentieren, dass Verlustvorträge trotz der offensichtlichen Periodisierungsprobleme keine zeitlich begrenzten Differenzen (*timing differences*) darstellen. Es handele sich hierbei schließlich nicht um eine Verrechnung von Aufwendungen und Erträgen zu unterschiedlichen Zeitpunkten im Jahresabschluss und Steuerbilanz. Aus diesem Grund unterliegen sie nicht dem *matching principle* und eine Aktivierung latenter Steuern nach dem Timing-Konzept käme folglich nicht in Frage.<sup>225</sup>

---

<sup>218</sup> Vgl. Kraft/Kraft (2009), S. 119 f. in Verbindung mit S. 160; Tipke/Lang (2010), S. 253.

<sup>219</sup> Vgl. hierzu die tabellarische Übersicht bei Jacobs (2011), S. 110 ff.

<sup>220</sup> Vgl. Hille (1982), S. 74 f.; Karrenbrock (1991), S. 164 f.; Langermeier (1992), S. 764; Schmidt (2000), S. 271.

<sup>221</sup> Vgl. Coenenberg/Hille (1979), S. 608; Herzig (2001b), S. 116.

<sup>222</sup> Vgl. Wolk/Tearney (1973), S. 293.

<sup>223</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden insbesondere die ausführliche Darstellung der Diskussion latenter Steuern auf Verlustvorträge im deutschsprachigen Raum bei Marten et al. (2003).

<sup>224</sup> Vgl. Schneider (1992), S. 267. Die steuerrechtlichen Vorschriften zum Verlustvortrag sollen in Abschnitt 4.2.2. mit Bezug auf die Bilanzierung nach IAS 12 erläutert werden.

<sup>225</sup> Vgl. z.B. Hauptfachausschuss des IDW (1998), S. 71, sowie ausführlich die Darstellung bei Marten et al. (2003), S. 2337, und die dort angegebenen Quellen. Aus konzeptioneller Sicht erinnert diese Argumentation an die Diskussion, ob Steuern überhaupt „Aufwand“ im Sinne des *matching principle* darstellen (vgl. hierzu Abschnitt 2.2).



Dieser Argumentation ist insofern zuzustimmen, als steuerliche Verlustvorträge auch dann entstehen, wenn sämtliche Aufwendungen und Erträge in Jahresabschluss und Steuerbilanz identisch erfasst werden. Folgt man dieser Argumentation, lassen sich die Entstehungsursachen steuerlicher Verlustvorträge folglich auch nicht, wie etwa Wotschofsky/Heller (2002) feststellen, dem Temporary-Konzept zuordnen. Eine Aktivierung von steuerlichen Verlustvorträgen wäre nach Auffassung der Autoren weder nach dem Timing- noch dem Temporary-Konzept zu rechtfertigen und daher abzulehnen.<sup>226</sup>

Verschiedene Autoren wenden jedoch ein, dass es sich bei steuerlichen Verlustvorträgen sehr wohl um zeitlich begrenzte Ergebnisdifferenzen handelt.<sup>227</sup> Ausgangspunkt der Überlegung ist ein identischer Verlust in Jahresabschluss und Steuerbilanz. Bei einem vollständigen Verlustausgleich wäre eine „negative Steuerzahlung“ auf diesen steuerlichen Verlust die Konsequenz. Ein solcher vollständiger Verlustausgleich ist in der Regel jedoch nicht gegeben. Stattdessen hat der Steuerpflichtige aber die Möglichkeit, den steuerlichen Verlust mit den Gewinnen zukünftiger Perioden zu verrechnen. Der zeitliche Vortrag des Verlustes führt dazu, dass der „steuerpflichtige Gewinn“ in der betreffenden Verlustperiode nicht negativ, sondern gleich Null ist, während im Jahresabschluss *ceteris paribus* ein Verlust ausgewiesen wird. Im Verlustjahr entsteht also eine Differenz im Ergebnis zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz in Höhe des Verlustes. Diese Differenz löst sich wieder auf, wenn in künftigen Perioden steuerpflichtige Gewinne zur Verfügung stehen, gegen die der Verlustvortrag verrechnet werden kann. Der zu versteuernde Gewinn ist in der Periode der Verrechnung in Höhe des Verlustvortrags niedriger als der Gewinn im Jahresabschluss. Dieser Argumentation folgend liegen zeitlich begrenzte Ergebnisdifferenzen vor, die sich im Zeitablauf umkehren und damit sowohl nach dem Timing- als auch dem umfassenderen Temporary-Konzept zu berücksichtigen sind. Treffenderweise bezeichnete bereits Black (1966) steuerliche Verlustvorträge daher auch als „special kind of tax timing difference[s]“<sup>228</sup>.

Ohne Aktivierung latenter Steuern weist ein Unternehmen im Verlustjahr *ceteris paribus* im Jahresabschluss einen Verlust aus bei einem tatsächlichen Steueraufwand von Null. Die Aktivierung latenter Steuern dagegen führt zur Verbuchung eines fiktiven Steuerertrags. Dieser steht im Sinne einer „negativen Ertragsteuer“ in einem nachvollziehbaren Zusammenhang mit dem ausgewiesenen Verlust. Die Aktivierung latenter Steuern auf Verlustvorträge führt daher

---

<sup>226</sup> Vgl. Wotschofsky/Heller (2002), S. 821.

<sup>227</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden stellvertretend Siegel (1987), S. 157; Schildbach (1998), S. 945; Herzig (2001b), S. 116 f.

<sup>228</sup> Black (1966), S. 91.

im Jahresabschluss zum gleichen Ergebnis, wie es ein sofortiger und vollständiger Verlustausgleich zur Folge gehabt hätte. In den Folgejahren kehrt sich dieser Effekt wieder um: Da die tatsächlichen Steueraufwendungen aufgrund des Verlustvortrags niedriger ausfallen werden, sind sie im Vergleich zum im Jahresabschluss ausgewiesenen Gewinn zu niedrig. Dies wird durch die aufwandswirksame Auflösung der aktivierten Verlustvorträge kompensiert.<sup>229</sup>

Aufgrund dessen lässt sich festhalten, dass die Bilanzierung aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge dem *matching principle* und damit der periodengerechten Erfolgsermittlung dient.<sup>230</sup> Beresford et al. (1983) etwa betonen, „that the loss creates the benefit and the benefit should be matched with the loss. Matching the loss and the benefit is believed to best reflect the actual impact of the loss.“<sup>231</sup> Die Notwendigkeit der Aktivierung latenter Steuern auf Verlustvorträge für das *matching principle* und damit für die periodengerechte Erfolgsermittlung und wird zum Teil sogar von Gegnern der Aktivierung latenter Steuern auf Verlustvorträge eingeräumt.<sup>232</sup>

Während die periodengerechte Erfolgsermittlung offensichtlich die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge erfordert, sehen einige Autoren darin allerdings einen Verstoß gegen das Vorsichtsprinzip. Sie begründen diesen Einwand damit, dass die Realisierung der Verlustvorträge ungewiss ist und grundsätzlich davon abhängt, ob in Zukunft Gewinne erwirtschaftet werden.<sup>233</sup> Die Aktivierung latenter Steuern auf Verlustvorträge steht folglich in einem Zwiespalt zwischen Vorsichtsprinzip und periodengerechter Erfolgsermittlung bzw. *matching principle*, der nach Auffassung mancher Autoren zugunsten des Vorsichtsprinzips gelöst werden müsse.<sup>234</sup> Schwarzinger (1997) hingegen ist der Meinung, dass eine Aktivierung latenter Steuern im Allgemeinen nicht den dem Realisationsprinzip unterliegenden Gewinn berührt, sondern lediglich den im Jahresabschluss ausgewiesenen Steueraufwand korrigiert. Die Aktivierung von Verlustvorträgen kollidiere daher nicht mit dem Vorsichtsprinzip und wäre aus daher durchaus gerechtfertigt.<sup>235</sup>

---

<sup>229</sup> Vgl. hierzu auch das Zahlenbeispiel bei Lienau (2006), S. 128 f.

<sup>230</sup> Vgl. Wolk/Tearney (1973), S. 293; Defliese (1983), S. 101.

<sup>231</sup> Beresford et al. (1983), S. 97. Ähnlich äußerte sich auch bereits Black (1966), S. 94: „From a theoretical standpoint, the entire tax effect of a loss should be allocated to the loss year.“

<sup>232</sup> Vgl. hierzu beispielhaft Arbeitskreis "Externe Unternehmensrechnung" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V. (1987), S. 123; Lochner (1990), S. 2293; Schildbach (1998), S. 945.

<sup>233</sup> Vgl. hierzu Debus (2003), Tz. 110.

<sup>234</sup> Vgl. Arbeitskreis "Externe Unternehmensrechnung" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V. (1987), S. 123; Lochner (1990), S. 2293; Bömelburg (1993), S. 197 f.; Rohatschek/Schwarzinger (1997), S. 155. Weilingner (2001), S. 52, bezeichnet das Vorsichtsprinzip in diesem Zusammenhang deshalb als „Hemmschuh der Erfolgsabgrenzung“.

<sup>235</sup> Vgl. Schwarzinger (1997), S. 163.

Die Diskussion um die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge betrifft, wie sich an den Ausführungen von Marten et al. (2003) zeigt, vor allem den handelsrechtlichen Einzelabschluss und weniger den Konzernabschluss, da das Vorsichtsprinzip im Einzelabschluss aufgrund der an diesen Abschluss geknüpften Rechtsfolgen, vor allem im Bezug auf die Ausschüttungsbeurteilung, von besonderer Relevanz ist.<sup>236</sup> Demgegenüber könne das Vorsichtsprinzip im Konzernabschluss nach Meinung einiger Autoren weniger streng ausgelegt und eine Aktivierung latenter Steuern akzeptiert werden.<sup>237</sup> Aber auch in den USA, in denen das Vorsichtsprinzip in der Rechnungslegung typischerweise eine geringere Bedeutung aufweist,<sup>238</sup> hat diese Fragestellung für Kontroversen gesorgt. Während die Aktivierung von Verlustvorträgen in der US-amerikanischen Rechnungslegung heute relativ unstrittig ist, hatte der US-Standardsetter den Zwiespalt mit dem Standard APB No. 11, dem ersten weltweit verpflichtenden Standard zur Bilanzierung latenter Steuern, in den 1960er Jahren in der Tendenz noch zugunsten des Realisationsprinzips gelöst.<sup>239</sup> Wolk/Tearney (1973) werteten dieses Vorgehen in Anlehnung an den Aufsatz von Sterling (1967) als Beleg dafür, „that conservatism prevails over other accounting principles whenever there is a conflict“<sup>240</sup>.

Vor diesem Hintergrund stellt sich aus konzeptioneller Sicht die Frage, wie zu verfahren ist, wenn Rechnungslegungsprinzipien miteinander in Konflikt geraten, ob also tatsächlich dem Vorsichtsprinzip grundsätzlich Vorrang einzuräumen ist, wie bereits von Sterling (1967) kritisiert wurde. Lochner (1990) weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass „in der Literatur einer Bildung von latenten Steuern aus Verlustvorträgen mit äußerster Zurückhaltung begegnet“ würde, obwohl es bei „Nichtberücksichtigung der aktivischen latenten Steuern zu einer Verzerrung des Leistungsindikators“<sup>241</sup> käme. Mit der Bedeutung der Ausschüttungsfunktion für den handelsrechtlichen Einzelabschluss findet sich für diese Zurückhaltung zwar eine Begründung. Allerdings ist fraglich, wie überzeugend diese Begründung ist. Mit Blick auf die Informationsfunktion des Jahresabschlusses ist eine derartige Dominanz des Vorsichtsprinzips allerdings kaum zu rechtfertigen. Es ist zumindest fragwürdig, inwiefern eine Verzerrung der

---

<sup>236</sup> Insbesondere sollen keine potentiellen Steuerersparnisse aus steuerlichen Verlustvorträgen zur Ausschüttung kommen. Dies kann zwar grundsätzlich durch Ausschüttungssperren verhindert werden. Nach Debus (2003), Tz. 110, ändert jedoch auch die Verhinderung der Gewinnausschüttung durch solche Sperren nichts daran, dass es sich letztlich doch um einen Verstoß gegen das Vorsichtsprinzip handele.

<sup>237</sup> Vgl. Lochner (1990), S. 2293; Schmidt (2000), S. 248.

<sup>238</sup> Vgl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt 2.1.3.

<sup>239</sup> Eine Aktivierung von Verlustvorträgen war nach APB Opinion No. 11 zwar möglich, aber nur wenn die Wahrscheinlichkeit ihrer Realisierung unzweifelhaft („beyond any reasonable doubt“) war. Üblicherweise wurden die Erträge aus den Verlustvorträgen aber nicht im Verlustjahr, sondern als außerordentliche Erträge erst dann erfasst, wenn sie tatsächlich realisiert wurden. Vgl. Wolk/Tearney (1973), S. 293; Beresford et al. (1983), S. 98 ff.

<sup>240</sup> Wolk/Tearney (1973), S. 293.

<sup>241</sup> Beide Zitate Lochner (1990), S. 2293.

Informationsfunktion in Kauf genommen werden sollte, indem einzelnen Rechnungslegungsgrundsätzen (hier dem Vorsichtsprinzip) ein derartiger Vorrang vor der Zielsetzung der Jahresabschlusserstellung eingeräumt wird. Karrenbrock (1991) hält es für vertretbar, diese Informationsverzerrung durch entsprechende Informationen zu Verlustvorträgen im Anhang zu heilen. Seiner Meinung nach sei damit „der Informationsfunktion des Jahresabschlusses ausreichend Rechnung getragen.“<sup>242</sup>

In jedem Fall sollten Konflikte zwischen verschiedenen Rechnungslegungsprinzipien einheitlich und konsistent gelöst werden. Dies ist jedoch nicht immer der Fall: Der Zwiespalt zwischen Vorsichtsprinzip und *matching principle* betrifft nämlich nicht nur die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge, sondern grundsätzlich alle aktiven latenten Steuern. Lässt man aktive latente Steuern auf temporäre Differenzen zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz zu, müsste aus Gründen der Konsistenz auch die Aktivierung von Verlustvorträgen zulässig sein.<sup>243</sup> Vielfach ist dies in der Vergangenheit in den verschiedenen Rechnungslegungssystemen jedoch nicht geschehen. Bis in die jüngere Vergangenheit hinein sah die deutsche Rechnungslegung in den §§ 274 und 306 HGB zwar grundsätzlich die Aktivierung zeitlich begrenzter Differenzen vor; die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge wurde in den einschlägigen Paragraphen jedoch nicht explizit geregelt und nach herrschender Meinung lange Zeit abgelehnt.<sup>244</sup> Vergleichbares gilt auch für den US-amerikanischen Standard APB No. 11, dessen Vorgehen von Wolk/Tearney (1973) aus genau diesen Gründen als inkonsistent bemängelt wurde.<sup>245</sup> Diese Inkonsistenz in der US-amerikanischen Rechnungslegung ist in der Zwischenzeit beseitigt worden, und es besteht heute kein wesentlicher Unterschied mehr zwischen der Aktivierung latenter Steuern auf temporäre Differenzen einerseits und Verlustvorträge andererseits.<sup>246</sup> So ist die Aktivierung temporärer Differenzen und steuerlicher Verlustvorträge nach US-GAAP (aber auch nach den IFRS) gleichermaßen an die Nutzungsfähigkeit dieser Verlustvorträge in künftigen Perioden geknüpft.<sup>247</sup> Und auch in der Rechnungslegung nach den Normen des HGB ist die Aktivierung von Verlustvorträgen inzwischen unter be-

---

<sup>242</sup> Karrenbrock (1991), S. 167.

<sup>243</sup> Vgl. Siegel (1987), S. 157, sowie Feldhoff/Langermeier (1991), S. 197. Schildbach (1998) kommt (mit Verweis auf die Eigenschaft als aktivierungsfähiger Vermögensgegenstand) hingegen zum umgekehrten Schluss. Seiner Meinung nach müssten dann sämtliche aktive latente Steuern aus dem Jahresabschluss verbannt werden und nicht nur aktive latente Steuern aus Verlustvorträgen; vgl. Schildbach (1998), S. 945.

<sup>244</sup> Vgl. Marten et al. (2003), S. 2341.

<sup>245</sup> Vgl. Wolk/Tearney (1973), S. 293.

<sup>246</sup> Vgl. Bösner/Pilhofer (2008), S. 298.

<sup>247</sup> Vgl. IAS 12.24 und 12.34; SFAS 109.17 und 109.21.

stimmten Voraussetzungen und in Abhängigkeit ihrer Nutzungsfähigkeit grundsätzlich gestattet.<sup>248</sup>

Nichtsdestotrotz verbleibt die Gefahr, dass einmal aktivierte Verlustvorträge prozyklisch wirken könnten,<sup>249</sup> so dass sich die Situation von Unternehmen, die sich in einer Schieflage befinden, noch verschlimmern könnte. Sinkt nämlich aufgrund schlechter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen die Wahrscheinlichkeit, dass bislang als nutzungsfähig eingestufte Verlustvorträge in der Zukunft tatsächlich genutzt werden können, sind die dafür gebildeten latenten Steuern wieder aufzulösen. Dadurch müssen die betroffenen Unternehmen nicht nur den Verlust der Periode verkraften, sondern durch die Wertminderung zuvor aktivierter Verlustvorträge im Grunde genommen auch die vorgetragenen Verluste vergangener Perioden.<sup>250</sup> „In der Krise werden aktive latente Steuern so zum Mühlstein am Halse, der das bedrohte Unternehmen endgültig in den Abgrund reißt“<sup>251</sup>, wie Schildbach (1998) betont. Dies ist allerdings keine Problematik, die ausschließlich die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge betrifft, sondern in ähnlicher Weise beispielsweise auch für den *Impairment Only Approach* in der Bilanzierung von Firmenwerten gilt.<sup>252</sup> Vergleichbares lässt sich auch im Zusammenhang mit der Bewertung von Finanzinstrumente mit dem *Fair Value* sagen, die vor dem Hintergrund der Finanzkrise intensiv diskutiert wurde und der in Teilen der Literatur zumindest eine Mitschuld an der Verschärfung der Krise gegeben wurde.<sup>253</sup>

## **2.4 Methoden der Steuerabgrenzung und ihr Einfluss auf die Bewertung latenter Steuern**

Nachdem im vorigen Abschnitt erläutert wurde, welche Differenzen zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz bei der Bildung latenter Steuern zu berücksichtigen sind, stellt sich im nächsten Schritt die Frage, wie sich die latenten Steuern aus der abzugrenzenden Differenz errechnen. Hierfür haben sich in der US-amerikanischen Rechnungslegungspraxis bereits frühzeitig drei Methoden herausgebildet, die sich vor allem mit dem anzuwendenden Steuer-

---

<sup>248</sup> Vgl. § 274 Abs. 1 HGB.

<sup>249</sup> In der Periode der Aktivierung wirken Verlustvorträge noch antizyklisch, da der Verlust *ceteris paribus* durch die ergebniswirksame Aktivierung gemindert wird.

<sup>250</sup> Vgl. Schildbach (1998), S. 945; Köster/Pratter (2009), S. 1690.

<sup>251</sup> Schildbach (1998), S. 945.

<sup>252</sup> Vgl. beispielsweise die Beiträge von Protzek (2003), S. 499; Haas (2009), S. 301; Wagenhofer (2009), S. 429.

<sup>253</sup> Vgl. hierzu ausführlich und stellvertretend für eine Vielzahl von Beiträgen die Ausführungen bei Pozen (2009), Laux/Leuz (2010) und Linsmeier (2011).

satz beschäftigen und in den nächsten Abschnitten kurz erläutert werden: die Deferred-Methode, die Liability-Methode und die sogenannte Net-of-Tax-Methode.<sup>254</sup>

#### 2.4.1 Die Deferred-Methode

Ziel der Deferred-Methode (auch Abgrenzungsmethode) ist es, eine Steuerbelastung auszuweisen, die in einem sinnvollen Zusammenhang mit dem Ergebnis des Jahresabschlusses steht. Um dies zu erreichen, muss der im Jahresabschluss ausgewiesene Steueraufwand um fiktive Steueraufwendungen bzw. -erträge nach oben bzw. unten korrigiert werden. Daran wird unmittelbar deutlich, dass sich die Deferred-Methode (wie das Timing-Konzept) am Ziel einer periodengerechten Erfolgsermittlung und dem *matching principle* orientiert. Nach dieser Methode ergibt sich die Höhe der anzusetzenden latenten Steuern durch Multiplikation des anzuwendenden Steuersatzes mit der abzugrenzenden Differenz zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz. Da die Deferred-Methode auf eine Abgrenzung des Steueraufwandes abzielt, der sich auf die jeweils betrachtete Periode bezieht, sind für die Bewertung latenter Steuern die in der Periode der Entstehung der Differenzen jeweils aktuell gültigen Steuersätze anzuwenden. Zudem führen Steuersatzänderungen im Zeitablauf nicht zu einer rückwirkenden Anpassung bereits gebildeter latenter Steuern. Die Deferred-Methode kann daher auch als gegenwartsbezogene Methode bezeichnet werden.<sup>255</sup>

#### 2.4.2 Die Liability-Methode

Im Gegensatz zur Deferred-Methode ist die Liability-Methode (auch Verbindlichkeitsmethode) bilanzorientiert. Ziel dieser Methode ist – wie auch beim Temporary-Konzept – ein vollständiger Ausweis aller Vermögenswerte und Schulden (in diesem Falle künftige Steuer- oder -minderzahlungen) eines Unternehmens.<sup>256</sup> Im Gegensatz zur gegenwartsbezogenen Abgrenzungsmethode kann die Liability-Methode daher als zukunftsbezogen betrachtet werden.<sup>257</sup>

Gegner dieser Methodik wenden ein, dass dieser Ansatz schon deshalb verfehlt sei, weil er etwa im Falle von passiven latenten Steuern zum Ausweis einer Verbindlichkeit führe, die noch nicht entstanden sei. Eine steuerliche Verbindlichkeit sei erst dann entstanden, wenn die

---

<sup>254</sup> Vgl. hierzu und für die folgenden Abschnitte auch ausführlich die Ausführungen bei Black (1966), S. 22 ff; Beresford et al. (1983), S. 53 ff.; Karrenbrock (1991), S. 110 ff.; Gedlicka (2000), S. 47 ff.; Lienau (2006), S. 35 ff.; Coenenberg et al. (2012), S. 478 ff.

<sup>255</sup> Vgl. hierzu stellvertretend für viele Black (1966), S. 14; Hennig (1982), S. 99 f.; Beresford et al. (1983), S. 54.

<sup>256</sup> Vgl. Beresford et al. (1983), S. 54.

<sup>257</sup> Vgl. Hennig (1982), S. 96.

korrespondierenden Umsatzerlöse erwirtschaftet worden seien.<sup>258</sup> Nach Meinung von Defliese (1983) ignoriert diese Auffassung jedoch die Annahme der Unternehmensfortführung, die schließlich jedem Jahresabschluss zugrunde liegt.<sup>259</sup>

Aus der Bilanzorientierung der Liability-Methode folgt zudem, dass die Bewertung latenter Steuern im Gegensatz zur Deferred-Methode nicht auf der Grundlage aktueller Steuersätze erfolgen kann. Vielmehr sind vom Grundsatz her die Steuersätze anzuwenden, die zum Zeitpunkt der Umkehrung der latenten Steuern gültig sein werden, da die latenten Steuerpositionen die Steuermehr- bzw. -minderzahlungen widerspiegeln, die zum Zeitpunkt der Umkehrung der latenten Steuern entstehen; und diese ergeben sich aus den dann gültigen Steuersätzen. Änderungen im erwarteten Steuersatz führen nach der Liability-Methode zudem zu einer nachträglichen Anpassung der bereits gebildeten latenten Steuerpositionen, um den korrekten Ausweis der (steuerlichen) Forderungen bzw. Verbindlichkeiten zu gewährleisten.<sup>260</sup>

Allerdings dürfte die Bestimmung der künftigen Steuersatzentwicklung in der Praxis zu Schwierigkeiten führen. Dies wird insbesondere bei Differenzen der Fall sein, deren Umkehrung weit in der Zukunft liegt oder – wie im Falle quasi zeitlich unbegrenzter Differenzen – insgesamt unklar ist. Loitz/Rössel (2002) merken daher an, dass es „schon hellseherischer Fähigkeiten [bedürfe], den Steuersatz der Zukunft zu prognostizieren und damit auch noch die Umkehreffekte der latenten Steuern zu bewerten.“<sup>261</sup> Gängige Standards zur Bilanzierung latenter Steuern, die auf der Liability-Methode basieren, schreiben aus diesem Grund zur Vereinfachung oftmals die Anwendung aktueller Steuersätze vor. Künftige Steuersätze sind meist nur dann anzuwenden, wenn Steuersatzänderungen bereits vom Gesetzgeber verabschiedet worden sind, wie es etwa nach IAS 12.48 der Fall ist. Dies ist jedoch nur ein denkbarer Ansatz von vielen. Nurnberg (1987) weist aus diesem Grund auch darauf hin, dass es nicht nur eine, sondern ganz verschiedene Ausprägungen der Liability-Methode gibt (Festlegung des Steuersatzes, Umgang mit Steuersatzänderungen).<sup>262</sup>

---

<sup>258</sup> Vgl. Rosenfield/Dent (1983), S. 47 ff. Beresford et al. (1983), S. 61, fassen die Einwände der Kritiker der Liability-Methode daher wie folgt zusammen: „They say accounting should not attempt to measure something that does not exist.“

<sup>259</sup> Vgl. Defliese (1983), S. 95.

<sup>260</sup> Hennig (1982), S. 95 f. In diesem Zusammenhang stellt sich prinzipiell auch die Frage, ob latente Steuern zu diskontieren sind. Diese Fragestellung soll an dieser Stelle noch ausgeklammert werden; sie wird in Abschnitt 2.5.2 wieder aufgegriffen.

<sup>261</sup> Loitz/Rössel (2002), S. 647.

<sup>262</sup> Vgl. Nurnberg (1987), S. 60 f.

### 2.4.3 Die Net-of-Tax-Methode

Die Net-of-Tax-Methode unterscheidet sich deutlich von den zuvor erläuterten Methoden.<sup>263</sup> Laut Schroeder et al. (2009) geht es bei der Net-of-Tax-Methode eher um die Frage, wie der steuerliche Effekt abzubilden ist, als um die Berechnung latenter Steuern, die sich auch bei der Net-of-Tax-Methode vom Prinzip her an der Deferred- oder der Liability-Methode orientiert.<sup>264</sup>

Nach der Grundüberlegung der Net-of-Tax-Methode ist beispielsweise ein Vermögenswert, dessen Abnutzung steuerlich nicht anerkannt ist, weniger „wert“, als ein Vermögenswert, der zu steuerlich abzugsfähigen Abschreibungen führt. Der Net-of-Tax-Methode folgend ist dieser Vermögenswert im Jahresabschluss deshalb mit dem niedrigeren, um die steuerliche Komponente bereinigten Wert (d.h. „*net of tax*“) anzusetzen. Diese abzuziehende steuerliche Komponente spiegelt die Steuerzahlungen wider, die aus der steuerlichen Nichtanerkennung der Abschreibungen resultieren.<sup>265</sup> Die Berücksichtigung des Steuereffekts wird nach der Net-of-Tax-Methode folglich zunächst erfolgsneutral und direkt an den Vermögenswerten (und Schulden) vorgenommen und führt weder zum Aufbau latenter Steuerpositionen in der Bilanz noch zu einer Verbuchung fiktiver Steueraufwendungen und -erträge in der Gewinn- und Verlustrechnung. Erfolgswirksam wird dieses Vorgehen jedoch dann, wenn – um beim Beispiel des Vermögenswerts zu bleiben – in den Folgejahren geringere Abschreibungen verbucht werden.<sup>266</sup>

Bei der Frage nach dem anzuwendenden Steuersatz stellt die Net-of-Tax-Methode wie die Liability-Methode von der Konzeption her auf die Verwendung künftiger Steuersätze ab, da der Steuereffekt bei der Net-of-Tax-Methode nicht periodenbezogen, sondern für die gesamte Nutzungsdauer des Vermögenswerts zu ermitteln ist.<sup>267</sup> Allerdings sprechen auch bei der Net-

---

<sup>263</sup> So heißt es etwa bei Beresford et al. (1983), S. 55: „The net-of-tax-method is not a calculation method in the sense [...] discussed for the deferred and liability methods.“

<sup>264</sup> Vgl. Schroeder et al. (2009), S. 421.

<sup>265</sup> Ein abnutzbarer Gegenstand des Sachanlagevermögens mit Anschaffungskosten in Höhe von 10.000 € würde bei einem Steuersatz von 40% im Jahresabschluss mit 6.000 € angesetzt werden, wenn seine Abschreibungen steuerlich nicht absetzbar wären. Bei einer Nutzungsdauer von zehn Jahren würden sich in den Folgejahren Abschreibungen in Höhe von 600 € statt 1.000 € ergeben. Die „fehlenden“ 400 € ergeben sich aus den in den Folgejahren höheren (tatsächlichen) Steuerzahlungen, die sich aus der steuerlichen Nichtabzugsfähigkeit der Sachanlage ergeben.

<sup>266</sup> Vgl. Raby (1969), S. 2; Lienau (2006), S. 37; Coenenberg et al. (2012), S. 479. Allerdings ist dieses Vorgehen auch unter Anhängern der Net-of-Tax-Methode nicht unumstritten. Insbesondere herrscht Unklarheit über die Frage, „whether the tax should be deducted from the asset (as valuation or allocation) or shown as a liability“ (Defliese (1991), S. 90).

<sup>267</sup> Vgl. Hille (1982), S. 169.



of-Tax-Methode die schon angesprochenen Praktikabilitätsgründe für die Verwendung aktueller Steuersätze.<sup>268</sup>

#### 2.4.4 Vergleich der Methoden der Steuerabgrenzung

Trotz der unterschiedlichen Vorgehensweise führen unter der Annahme konstanter Steuersätze alle drei Methoden zum gleichen Nachsteuerergebnis im Jahresabschluss.<sup>269</sup> Ein gravierender Unterschied zwischen der Deferred- und der Liability-Methode auf der einen und der Net-of-Tax-Methode auf der anderen Seite lässt sich jedoch beobachten: Während sich nach der Deferred-Methode und der Liability-Methode ein sinnvoller Zusammenhang zwischen dem handelsrechtlichen Ergebnis und dem ausgewiesenen Steueraufwand ergibt, ist dies bei der Net-of-Tax-Methode nicht der Fall. Nach der Net-of-Tax-Methode wird stets nur der tatsächliche Steueraufwand ausgewiesen. Eine Anpassung durch Verbuchung fiktiver Steueraufwendungen und -erträge erfolgt nicht. Die Net-of-Tax-Methode weist dennoch das gleiche Nachsteuerergebnis aus, was daran liegt, dass sich nach der Net-of-Tax-Methode aus zuvor erläuterten Gründen ein anderes Vorsteuerergebnis ergibt als bei der Deferred- und Liability-Methode.<sup>270</sup> Insoweit kann festgehalten werden, dass sowohl die Deferred-Methode als auch die Liability-Methode grundsätzlich geeignet sind, das Ziel einer zutreffenden periodengerechten Erfolgsermittlung zu erreichen. Beide Methoden sind daher auch mit dem Timing-Konzept zur Bilanzierung latenter Steuern vereinbar (Abbildung 2-4).<sup>271</sup> Dies gilt jedoch nicht für die Net-of-Tax-Methode.

Berücksichtigt man jedoch Steuersatzänderungen, führt die Deferred-Methode zu einem anderen Nachsteuerergebnis als die Liability-Methode und die Net-of-Tax-Methode. Der Grund liegt darin, dass die Deferred-Methode lediglich auf aktuelle Steuersätze abstellt und (erwartete) Steuersatzänderungen nicht berücksichtigt.<sup>272</sup> Black (1966) weist zudem darauf hin, dass die Deferred-Methode in den Jahren nach einer Steuersatzänderung wenig nachvollziehbare und zum Teil abstruse Ergebnisse produziere, weil eine Anpassung zuvor gebildeter latenter Steuern an den neuen Steuersatz nicht erfolge. Kehren sich diese „Altpositionen“ um, entstünden latente Steueraufwendungen (bzw. -erträge), die sich auf einen Steuersatz beziehen,

<sup>268</sup> Vgl. bereits Black (1966), S. 23.

<sup>269</sup> Vgl. Raby (1969), S. 2.

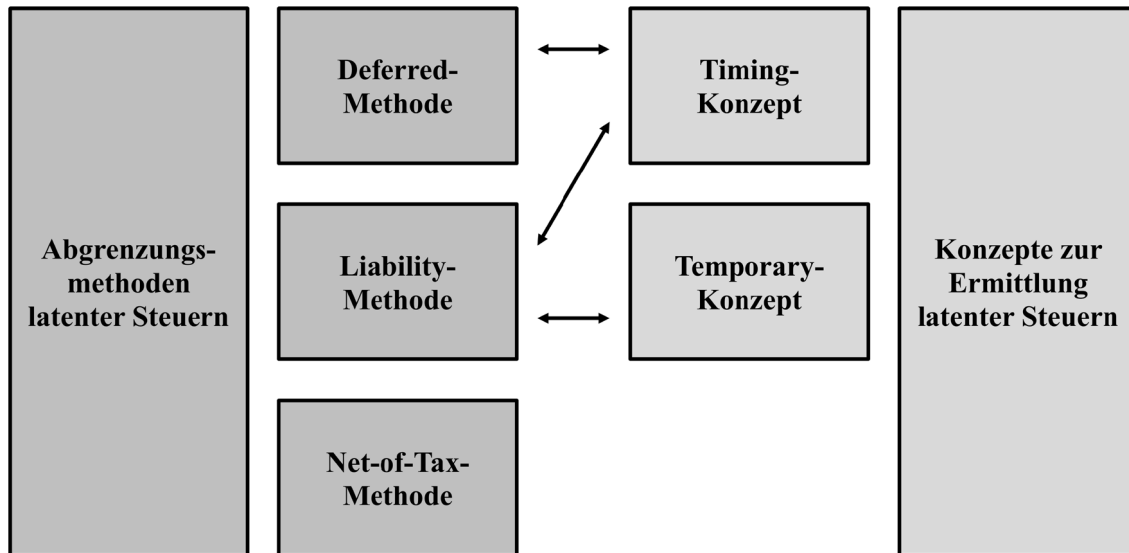
<sup>270</sup> Vgl. Raby (1969), S. 2; Nurnberg (1987), S. 59. Vgl. hierzu auch die ausführlichen Beispielberechnungen bei Coenberg et al. (2012), S. 480.

<sup>271</sup> Tatsächlich sah auch das HGB bereits in seiner Fassung vor Inkrafttreten des BilMoG die Anwendung der vermögensorientierten Liability-Methode in Verbindung mit dem gewinnorientierten Timing-Konzept vor. Vgl. hierzu etwa Kugel/Müller (1986), S. 214; Wehrheim/Adrian (2003), S. 1061. In diesem Zusammenhang wird mitunter auch von einer „modifizierten Verbindlichkeitsmethode“ gesprochen. Vgl. beispielsweise Klein (2001), S. 1453.

<sup>272</sup> Vgl. Coenberg et al. (2012), S. 481 f.

der zu diesem Zeitpunkt nicht mehr anzuwenden ist, so dass ein sinnvoller Zusammenhang zwischen dem Ergebnis und dem Steueraufwand nicht hergestellt werden kann.<sup>273</sup> Berücksichtigt man diesen Aspekt, scheint die Deferred-Methode nur noch eingeschränkt mit der Zielsetzung der periodengerechten Erfolgsermittlung vereinbar.

**Abbildung 2-4: Vereinbarkeit der Methoden mit den Konzepten der latenten Steuerabgrenzung**



Quelle: Eigene Darstellung.

Des Weiteren führt die Anwendung der Deferred-Methode auch nicht zu einer zutreffenden Darstellung von Vermögenswerten und Schulden, da dies aus konzeptioneller Sicht die Verwendung künftiger Steuersätze erfordert. Die Deferred-Methode ist damit auch nicht mit der Zielsetzung des Temporary-Konzept und der dahinter stehenden vermögensorientierten Bilanzauffassung des *Asset-Liability-Approach* vereinbar.<sup>274</sup> Mit dem zunehmenden Einfluss internationaler Rechnungslegungsstandards wie den US-GAAP und den IFRS in den vergangenen Jahrzehnten und der damit einhergehenden zunehmenden Bedeutung des *Asset-Liability-Approach*s in der Rechnungslegung hat die gewinnorientierte Deferred-Methode in der Bilanzierung latenter Steuern folglich massiv an Bedeutung verloren.<sup>275</sup>

Wie die Deferred-Methode ist auch die Net-of-Tax-Methode – allerdings mit abweichender Begründung – mit der Zielsetzung einer zutreffenden Darstellung der Vermögenslage und damit auch mit einer Abgrenzung latenter Steuern nach dem Temporary-Konzept unvereinbar. Im Fall der Net-of-Tax-Methode führt die Saldierung des Steuereffekts dazu, dass die Zielsetzung eines verbesserten Einblicks in die Vermögenslage eines Unternehmens von vornherein

<sup>273</sup> Vgl. Black (1966), S. 51.

<sup>274</sup> Vgl. Beresford et al. (1983), S. 60; Lienau (2006), S. 38

<sup>275</sup> Vgl. Coenberg et al. (2012), S. 482, sowie die Ausführungen in Abschnitt 3.

verhindert wird. Die Net-of-Tax-Methode führt also, wie zuvor erläutert, weder zum Ausweis eines periodengerechten Steueraufwandes, noch führt sie zu einer zutreffenden Darstellung der Vermögenslage. Die Methode ist damit weder aus gewinn-, noch aus bilanzorientierter Sicht in der Lage, die Zielsetzung der Steuerabgrenzung zu erfüllen.<sup>276</sup> Eine Vereinbarkeit dieser Methode ist mit beiden Konzepten der Steuerabgrenzung, dem Timing- und dem Temporary-Konzept, wie Abbildung 2-4 verdeutlicht, nicht gegeben. Dies liegt insbesondere daran, wie Coenenberg et al. (2012) erörtern, dass die Net-of-Tax-Methode letztlich Ursache und Wirkung der Steuerabgrenzung miteinander vermischt. Darüber hinaus sei offensichtlich, dass die Net-of-Tax-Methode gegen das Bruttoprinzip und das Saldierungsverbot verstößt und damit mit anerkannten Grundprinzipien der Rechnungslegung nicht vereinbar ist. Aus diesen Gründen spiele die Net-of-Tax-Methode in der Bilanzierung latenter Steuern heutzutage auch keine Rolle.<sup>277</sup>

Insgesamt kann also festgehalten werden, dass die Liability-Methode den anderen Methoden der Steuerabgrenzung überlegen ist, weil sie aus konzeptioneller Sicht sowohl für die periodengerechte Erfolgsermittlung als auch für den vollständigen Ausweis von Vermögenswerten und Verlusten geeignet ist. Wie in Abschnitt 3 ausführlicher erörtert wird, hatten Anhänger der Liability-Methode lange Zeit gegen Widerstände zu kämpfen. Insbesondere durch die Hinwendung der internationalen Standardsetter zum *Asset-Liability-Approach* hat sich die Liability-Methode jedoch zur dominierenden Methodik in der Rechnungslegung entwickelt. Ohne die Berücksichtigung der Zwecke der Rechnungslegung und ohne Bildung von Werturteilen kann außerdem schwer gesagt werden, welche dieser Methoden letztlich vorzuziehen ist. Insofern haben Rosenfield/Dent (1983) Recht, wenn sie bemerken: „Whether one method of allocating amount to income statements is better than another... can be finally settled only ... by vote [Anm.: Auslassungen im Original].“<sup>278</sup>

## 2.5 Bewertung latenter Steuern: Weitere konzeptionelle Fragestellungen

Wie zuvor erläutert, hat die Festlegung auf die Deferred-, Liability- oder die Net-of-Tax-Methode über den zu wählenden Steuersatz bereits erste Auswirkungen auf die Bewertung latenter Steuern. Weitere konzeptionelle Fragestellungen im Zusammenhang mit der Bewertung latenter Steuern sollen in den folgenden Abschnitten vorgestellt und diskutiert werden.

---

<sup>276</sup> Vgl. Lienau (2006), S. 38.

<sup>277</sup> Vgl. Coenenberg et al. (2012), S. 482.

<sup>278</sup> Rosenfield/Dent (1983), S. 52. Ansonsten gelten die beiden Autoren als ausgesprochene Gegner der Bilanzierung latenter Steuern, die der Meinung sind, „that deferred taxes [Anm.: should] be cast out of the house of GAAP“ (Rosenfield/Dent (1983), S. 55).

### 2.5.1 Zusammensetzung des relevanten Steuersatzes

Eine der zentralen Komponenten bei der Bewertung latenter Steuern ist der Steuersatz, mit dem die Differenzen zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz zu bewerten sind. Die Frage, ob hierfür die aktuell gültigen Steuersätze oder die Steuersätze, die zum Zeitpunkt der Umkehrung bzw. Auflösung der zugrunde liegenden Differenzen voraussichtlich gelten werden, heranzuziehen sind, hängt – wie zuvor erläutert – vor allem davon ab, ob die Deferred-, die Liability- oder die Net-of-Tax-Methode Anwendung findet. Pragmatischer erscheint beispielsweise die Frage, welcher Steuersatz in einem progressiven Steuersystem zu verwenden ist oder, wie im Folgenden kurz erläutert wird, welchen Einfluss die Rechtsform des betrachteten Unternehmens auf die Festlegung des anzuwendenden Steuersatzes hat.

Für Kapitalgesellschaften ergibt sich die Steuerbelastung insbesondere aus der Körperschaftsteuer. Die Körperschaftsteuerbelastung (corporate tax) hängt dabei nicht nur vom festgesetzten Steuersatz ab, sondern kann je nach Ausgestaltung des Körperschaftsteuersystems variieren. So kann das Körperschaftsteuersystem in Abhängigkeit von der Gewinnverwendung (Thesaurierung, Ausschüttung) unterschiedliche Steuersätze vorsehen.<sup>279</sup> Theoretisch wäre in derartigen Fällen für die Festlegung des Steuersatzes das Ausschüttungsverhalten des Unternehmens zu berücksichtigen, um die korrekte Steuerbelastung zu ermitteln.<sup>280</sup> Dies dürfte in der Praxis jedoch oftmals zu Problemen führen.<sup>281</sup> Darüber hinaus kann die Steuerbelastung von Kapitalgesellschaften auf Unternehmensebene noch durch weitere Ertragsteuern bestimmt werden, die beispielsweise auf lokaler Ebene anfallen, wie beispielsweise die Gewerbesteuer in Deutschland. Und auch die Ausgestaltung der Gewerbesteuer wirft bei der Festsetzung des anzuwendenden Steuersatzes Fragestellungen auf. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn ein Unternehmen Betriebsstätten in mehreren Gemeinden mit unterschiedlichen Gewerbesteuerhebesätzen unterhält. In diesen Fällen wäre für die Bewertung latenter Steuern ein durchschnittlicher Gewerbesteuerhebesatz zu ermitteln.<sup>282</sup>

---

<sup>279</sup> In Deutschland war dies beispielsweise bis zum Jahr 2000 der Fall: Der Steuersatz für thesaurierte Gewinne lag bei 40%, während der Steuersatz für ausgeschüttete Gewinne auf 30% festgesetzt war. Vgl. hierzu auch Schönwald (2001), S. 10 ff.

<sup>280</sup> Vgl. Siegel (1984), S. 18; Karrenbrock (1991), S. 256.

<sup>281</sup> Vgl. hierfür sowie für eine Übersicht von pragmatischen Lösungsansätzen zur Bestimmung des anzuwendenden Steuersatzes Adler et al. (1997), S. 406. Probleme lassen sich etwa dadurch vermeiden, dass der Standardsetter konkrete Vorgaben für derartige Fälle macht. Das IASB etwa schreibt in IAS 12.52A zwingend die Verwendung des Thesaurierungssteuersatzes vor. In seinem Standardentwurf ED/2009/2 „Income Tax“ vom März 2009 stellt das IASB unter Tz. B31 allerdings auf das erwartete Ausschüttungsverhalten ab.

<sup>282</sup> Vgl. Coenberg et al. (2012), S. 483.

Anders als bei Kapitalgesellschaften ist bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften für die Abgrenzung latenter Steuern nur die Gewerbesteuer relevant, da es auf Ebene der Gesellschaft grundsätzlich nur für gewerbesteuerliche Zwecke zu temporären Differenzen kommen kann.<sup>283</sup> Eine Berücksichtigung der Einkommensteuer findet nicht statt, da sie nur für die Gesellschafter, nicht aber für die Gesellschaft relevant ist. Die Berücksichtigung der Gesellschafterebene und damit der Einkommensteuer ist aber – insbesondere zum Zweck der Vergleichbarkeit des Steueraufwands mit anderen Rechtsformen – auch bei der latenten Steuerabgrenzung grundsätzlich denkbar.<sup>284</sup>

### 2.5.2 Diskontierung

Die Diskontierung latenter Steuern ist eine weitere Fragestellung, die von großer Bedeutung für die Bewertung ist und vor allem in der anglo-amerikanischen Literatur bereits in den 1970er und 1980er Jahren intensiv diskutiert wurde.<sup>285</sup> Dabei geht zunächst um die Frage, ob latente Steuern überhaupt diskontiert werden sollten.

Für die Frage, ob latente Steuern zu diskontieren sind, ist von wesentlicher Bedeutung, ob sie – wie es auch die Liability-Methode vorsieht – als Verbindlichkeiten (passive latente Steuern) bzw. Vermögenswerte (aktive latente Steuern) betrachtet werden, und dass es sich dabei nicht etwa nur um „Posten von „nachgeordnetem Rang“ (Bilanzierungshilfe, Rechnungsabgrenzungsposten) handelt.“<sup>286</sup> Aus konzeptioneller Sicht erscheint die Diskontierung latenter Steuern daher zunächst einmal nur mit einer vermögensorientierten Bilanzauffassung vereinbar.<sup>287</sup>

Akzeptiert man allerdings, dass es sich bei latenten Steuerschulden tatsächlich um Verbindlichkeiten handelt, wie es nach Auffassung des IASB und FASB etwa der Fall ist, dann müssten diese Verbindlichkeiten mit ihrem Barwert im Jahresabschluss ausgewiesen werden, um

---

<sup>283</sup> Vgl. Kastrup/Middendorf (2010), S. 818.

<sup>284</sup> Vgl. Fülbier (2007), S. 72 f. Darüber hinaus weisen Kirsch (2002), S. 1875, und Kirsch (2003a), S. 331, darauf hin, dass eine derartige Berücksichtigung der Gesellschafterebene für die Berechnung latenter Steuern bei (publizitätspflichtigen) Personengesellschaften nach HGB durchaus zulässig sei, während dies nach IFRS nicht möglich sei. Ernsting/Loitz (2004), S. 1053, zeigen sich auch wenig überrascht, „dass die IAS/IFRS keine speziellen Regeln zur Behandlung dieser deutschsteuerlichen Besonderheiten bei der Bilanzierung latenter Steuern enthalten.“ Diese Besonderheiten sollen an dieser Stelle nicht vertieft werden.

<sup>285</sup> Vgl. hierzu stellvertretend insbesondere die intensive Diskussion bei Williams/Findlay (1975), Wolk/Tearney (1980), Findlay/Williams (1981) und Wolk et al. (1984) sowie die Beiträge von Nurnberg (1972), Brown/Lippitt (1987), Rayburn (1987) und Boe (1989). Erste Gedanken zur Diskontierung latenter Steuern finden sich bereits in den Beiträgen von Hill (1957) und Davidson (1958).

<sup>286</sup> Loitz/Rössel (2002), S. 648.

<sup>287</sup> Vgl. hierzu auch Loitz/Rössel (2002), S. 520. Auch Sauter/Heurung (2001) betrachten die Diskontierung latenter Steuern als systemkonform mit einer vermögensorientierten Bilanzauffassung; vgl. Sauter/Heurung (2001), S. 1788.

den Zeitwert des Geldes zu berücksichtigen, wie es bei anderen Verbindlichkeiten (z.B. Finanz-, Leasing- und Pensionsverbindlichkeiten) auch der Fall ist. Die Differenz aus dem Nominalwert der latenten Steuerverbindlichkeit und ihrem Barwert entspräche dann dem Zinsaufwand der latenten Steuerverbindlichkeit.<sup>288</sup> Auch Loitz/Rössel (2002) sind der Meinung, „dass die Abzinsung dem Streben des true and fair view Ansatzes entgegenkommt“<sup>289</sup>. Dies dürfte sich nach Meinung der Autoren letztendlich in einer verbesserten Darstellung der Vermögenswerte und Schulden niederschlagen und den Kapitalmarktteilnehmern entscheidungsnützlichere Informationen zur Verfügung stellen. Eine Nichtberücksichtigung des Zinseffekts würde zudem dazu führen, dass ein Innenfinanzierungsspielraum geschaffen würde, der in dieser Höhe nicht existiert.<sup>290</sup> Angesichts einer zunehmenden Marktbewertung von Vermögenswerten und Schulden insbesondere nach IFRS und US-GAAP halten es die Autoren daher für unverständlich, weshalb latente Steuern bislang von einer Marktbewertung, d.h. Diskontierung, ausgenommen sind.<sup>291</sup> Dies gilt umso mehr, da die IFRS und die US-GAAP, wie zuvor schon angedeutet, aufgrund ihrer bilanztheoretischen Fundierung (*Asset-Liability-Approach*) mit einer Diskontierung latenter Steuern prinzipiell vereinbar wären. Das IASB und das FASB lehnen eine Diskontierung latenter Steuern bislang jedoch aus Praktikabilitätsgründen ab. Beide Standardsetter verweisen übereinstimmend darauf, dass eine Diskontierung latenter Steuern eine detaillierte Aufstellung der Umkehrung der abgebildeten Differenzen erfordere. Dies sei ihrer Auffassung nach in der Praxis aufgrund der Komplexität oftmals kaum durchführbar und aus Kosten-Nutzen-Erwägungen heraus nicht vertretbar.<sup>292</sup>

Loitz/Rössel (2002) halten eine Ablehnung der Diskontierung latenter Steuern aus Kosten-Nutzen-Erwägungen für nicht plausibel. Unter Umständen seien von einer Diskontierung sogar positive Effekte zu erwarten, da die Unternehmen zu einer genaueren Steuerplanung und zu einer intensiveren Würdigung der Umkehreffekte latenter Steuern gezwungen würden. Darüber hinaus könnte heutzutage die Entwicklung und Implementierung entsprechender EDV-Programme zu einer Reduktion des Arbeitsaufwands führen.<sup>293</sup> Auch Freiberg (2009)

---

<sup>288</sup> Vgl. hierzu Black (1966), S. 83; Rayburn (1987), S. 45 f.; Boe (1989), S. 312.

<sup>289</sup> Loitz/Rössel (2002), S. 651.

<sup>290</sup> Vgl. Loitz/Rössel (2002), S. 651.

<sup>291</sup> Vgl. Loitz/Rössel (2002), S. 645. Nach IFRS beispielsweise ergibt sich das Verbot der Diskontierung latenter Steuern aus IAS 12.53.

<sup>292</sup> Vgl. IAS 12.54; SFAS 109.199. Die Komplexität einer Diskontierung latenter Steuern sowie die daraus resultierenden Kosten für die Erstellung und Prüfung von Jahresabschlüssen wurden auch schon früh in der akademischen Literatur aufgegriffen und diskutiert. Vgl. hierzu beispielsweise Black (1966), S. 83; Beresford et al. (1983), S. 85; Boe (1989), S. 313.

<sup>293</sup> Vgl. Loitz/Rössel (2002), S. 650.

beklagt, dass das Abzinsungsverbot von den Standardsettern lediglich mit Kosten-Nutzen-Aspekten begründet wird; eine konzeptionelle Begründung hingegen fehle.<sup>294</sup>

Auch die empirische Forschung hat sich bereits mit der Frage der Diskontierung latenter Steuern auseinandergesetzt. Chaney/Jeter (1989) etwa empfehlen, die Bilanzierung latenter Steuern auf eine *partial tax allocation* zu beschränken, wodurch insbesondere latente Steuern aufgrund wiederkehrender Differenzen (*recurring differences*) nicht zu berücksichtigen sind und sich der Aufwand für die Diskontierung latenter Steuern in Grenzen halten dürfte.<sup>295</sup> Hintergrund dieser Auffassung sind empirische Befunde der Autoren, „that the market may be „discounting“ the deferred tax amounts presented, particularly for firms with large percentages of recurring items.“<sup>296</sup> Anders formuliert: Da sich derartige *recurring differences* mit hoher Wahrscheinlichkeit niemals auflösen werden, ist der Beitrag zum Unternehmenswert und damit auch ihr Barwert nahe Null.<sup>297</sup> Andere Untersuchungen hingegen sprechen eher gegen eine Diskontierung latenter Steuern. So findet Naarding (2011) Hinweise dafür, dass im Einklang mit den französischen Rechnungslegungsvorschriften diskontierte latente Steuerverbindlichkeiten für den Kapitalmarkt nicht oder nur von geringer Relevanz sind. In der gleichen Untersuchung kann Naarding (2011) allerdings auch zeigen, dass nicht diskontierte latente Steuern französischer Unternehmen nach IAS 12 einen deutlichen Einfluss auf die Bewertung der Unternehmen am Kapitalmarkt haben. Dieser Befund steht grundsätzlich im Einklang mit der Aussage der modellanalytischen Arbeiten von Sansing (1998), Guenther/Sansing (2000) und Guenther/Sansing (2004), die zum Ergebnis kommen, dass latente Steuern unter bestimmten Voraussetzungen nicht diskontiert werden sollten. Dies gilt beispielsweise dann, wenn sie sich auf Vermögenswerte oder Schulden beziehen, die ihrerseits diskontiert worden sind.<sup>298</sup>

Insgesamt geben die empirischen und modellanalytischen Ergebnisse der Forschung keine eindeutige Antwort auf die Frage, ob latente Steuern nun diskontiert werden sollten oder

---

<sup>294</sup> Vgl. Freiberg (2009), S. 376. Vgl. hierzu auch Sauter/Heurung (2001), die das Abzinsungsverbot für nicht systemkonform halten. Unter Objektivierungsgesichtspunkten hingegen sei ein derartiges Verbot ihrer Meinung nach jedoch zu begrüßen. Vgl. Sauter/Heurung (2001), S. 1788.

<sup>295</sup> Vgl. Chaney/Jeter (1989), S. 12.

<sup>296</sup> Chaney/Jeter (1989), S. 9.

<sup>297</sup> Dies deckt sich mit den Ergebnissen von Givoly/Hayn (1992) sowie Amir et al. (1997), die Hinweise dafür finden, dass der Kapitalmarkt latente Steuern zu diskontieren scheint und zwar in Abhängigkeit von der Wahrscheinlichkeit und dem Zeitpunkt ihrer Umkehrung. Je unwahrscheinlicher und zeitlich entfernter die Umkehr der latenten Steuern zugrunde liegenden Differenzen ist, desto geringer ist ihr Einfluss auf den Unternehmenswert. Beispielsweise tendiert der Einfluss von typischen *recurring differences* wie etwa Abschreibungsunterschieden auf den Unternehmenswert in der Untersuchung von Amir et al. (1997) gegen Null, während kurzfristige Differenzen aus Restrukturierungsrückstellungen einen hohen Bewertungseinfluss aufweisen; vgl. Amir et al. (1997), S. 616.

<sup>298</sup> Vgl. Graham et al. (2012), S. 427.

nicht.<sup>299</sup> Insofern kann dem IASB und FASB wegen ihrer ablehnenden Haltung kaum ein Vorwurf gemacht werden, da der Nutzen einer Diskontierung unsicher ist, die Diskontierung aber zu zusätzlichen Aufwendungen führen dürfte. Fraglich ist auch, ob ein Diskontierungswahlrecht, wie es etwa im britischen Financial Reporting Standard 19 (FRS 19) besteht, eine angemessene Antwort auf die Frage nach der Diskontierung latenter Steuern ist.<sup>300</sup> Das IASB jedenfalls lehnt ein solches Diskontierungswahlrecht mit Verweis auf die Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen in IAS 12.54 strikt ab.

Entscheidet man sich jedoch für eine Diskontierung latenter Steuern, ergeben sich im Zusammenhang mit der Festlegung der wesentlichen Diskontierungsparameter weitere Schwierigkeiten. Dies gilt insbesondere für die Festlegung des Diskontierungssatzes. Autoren wie Nurnberg (1972) und Stepp (1985) weisen darauf hin, dass es sich bei latenten Steuerverbindlichkeiten lediglich um ein zinsfreies Darlehen durch den Fiskus handele. Da der Diskontierungssatz für eine zinsfreie Verbindlichkeit gleich Null sei, folge daraus, dass der Barwert der Steuerverbindlichkeit dem Nominalwert entspricht und faktisch keine Diskontierung stattfindet.<sup>301</sup>

Nach Auffassung von Nurnberg (1972) hingegen handelt es sich beim Zinsaufwand für latente Steuerverbindlichkeiten anders als bei „realen“ Verbindlichkeiten lediglich um einen impliziten Zinsaufwand: Durch die zeitliche Verlagerung der Steuerzahlungen in die Zukunft entstünden schließlich keine zusätzlichen Zahlungen von Zinsen. Stattdessen handele es sich um Opportunitätskosten.<sup>302</sup> Hintergrund dieser Auffassung ist der Umstand, dass eine Verschiebung von Steuerzahlungen in die Zukunft einen Zinseffekt beinhaltet, da die damit verbundenen Mittel dem Unternehmen als Finanzierungsquelle länger zur Verfügung stehen und potentiell Erträge erwirtschaften können. Zeitgleich führt die Verschiebung steuerlichen Gewinns in die Zukunft im Jahresabschluss *ceteris paribus* zu latenten Steuerverbindlichkeiten. Gelingt es einem Unternehmen hingegen nicht, Steuerzahlungen in die Zukunft zu verschieben, kommt es zu einem sofortigen Mittelabfluss und damit zu Opportunitätskosten in Form entgangener Erträge oder anderweitig zu zahlender Zinsen für die Aufnahme von Finanzmitteln. Diese Opportunitätskosten sind durch Diskontierung der latenten Steuerverbindlichkeit zu

---

<sup>299</sup> Vgl. hierzu auch die ausführliche Diskussion zur Wertrelevanz diskontierter latenter Steuern in Abschnitt 5.4.2.5.

<sup>300</sup> Zum Diskontierungswahlrecht nach FRS 19 vgl. auch Breitzkreuz/Müßig (2011), S. 1240.

<sup>301</sup> Vgl. Nurnberg (1972), S. 657; Stepp (1985), S. 100. Vgl. hierzu auch die Zusammenfassung der Diskussion bei Boe (1989), S. 312.

<sup>302</sup> Vgl. Nurnberg (1972), S. 657. Wolk et al. (1984) weisen darauf hin, dass der Opportunitätskostenansatz zur Diskontierung latenter Steuern in der akademischen Diskussion durchaus Zuspruch gefunden hat.



berücksichtigen.<sup>303</sup> Laut Nurnberg (1972) bietet sich hierfür ein Diskontierungssatz an, der den Ertrag alternativer Anlagen am Kapitalmarkt oder die Kosten alternativer Finanzierungsquellen (Eigenkapital, Fremdkapital) widerspiegelt.<sup>304</sup> Allerdings gehen in der Literatur die Meinungen auseinander, was von diesen Möglichkeiten als der korrekte Diskontierungssatz anzusehen ist.<sup>305</sup> Auch die Frage, ob ein Vorsteuersatz oder ein Nachsteuersatz für die Diskontierung zu verwenden ist, führte bereits zu kontroversen Diskussionen in der Literatur.<sup>306</sup>

Weitere Probleme können sich im Zusammenhang mit der Festlegung des Diskontierungszeitraums ergeben. Zwar erscheint die Bestimmung der Umkehrzeitpunkte und damit des Diskontierungszeitraums für zeitlich begrenzte Differenzen verhältnismäßig einfach zu sein; eine Bestimmung des Diskontierungszeitraums für jede einzelne Differenz erfordert jedoch den Einsatz von EDV-Programmen, um den Arbeitsaufwand in Grenzen zu halten. Die Verwendung von Durchschnittswerten hingegen könnte zu Ungenauigkeiten bei der Diskontierung führen, die jedoch nicht zwangsläufig materiell sein müssen.<sup>307</sup> Problematischer zeigt sich die Bestimmung des Diskontierungszeitraums indes für quasi zeitlich unbegrenzte Differenzen, da für diese Differenzen der Zeitpunkt der Umkehrung oftmals unbekannt ist. Der Diskontierungszeitraum wäre dann „unendlich“ groß und hätte in diesen Fällen einen Barwert von Null zur Folge. Quasi zeitlich unbegrenzte Differenzen, deren Umkehrung durch das Unternehmen absehbar ist (z.B. geplanter Verkauf eines Grundstücks), müssten hingegen Berücksichtigung finden.<sup>308</sup>

### 2.5.3 Einzel- versus Gruppenbewertung

Der sogenannte Einzelbewertungsgrundsatz gehört zu den wesentlichen Grundsätzen der Rechnungslegung, wonach prinzipiell jeder Vermögenswert und jede Schuld einzeln bewertet werden soll. Dieses Vorgehen dient dem Vorsichtsprinzip, da eine Verrechnung unrealisierter Vermögensänderungen verhindert werden soll. Dementsprechend hoch ist der Stellenwert, der

---

<sup>303</sup> Vgl. Nurnberg (1972), S. 657; Beresford et al. (1983), S. 82 f. Schroeder et al. (2009) verdeutlichen diesen Zusammenhang indem sie herausstreichen, „that the company that reduces or postpones tax payments is economically better off“. Sie ergänzen, „that by discounting deferred taxes, a company best reflects the operational advantages of its tax strategies in its financial statements“ (beide Zitate Schroeder et al. (2009), S. 418).

<sup>304</sup> Vgl. stellvertretend Beresford et al. (1983), S. 88; Loitz/Rössel (2002), S. 649.

<sup>305</sup> Vgl. hierzu die Übersicht bei Beresford et al. (1983), S. 88.

<sup>306</sup> Zur Diskussion um die Verwendung eines Vor- oder Nachsteuersatzes vgl. Wolk et al. (1984), S. 253, und die dort angegebenen Quellen. Die Verwendung eines Nachsteuersatzes erfordert letztlich die Schätzung des künftigen, zum Umkehrzeitpunkt gültigen Steuersatzes, was weitere Komplikationen nach sich ziehen würde.

<sup>307</sup> Vgl. hierzu auch die Ausführungen zur Einzel- und Gruppenbewertung latenter Steuern im nachfolgenden Abschnitt.

<sup>308</sup> Vgl. zu diesen Ausführungen ausführlich Loitz/Rössel (2002), S. 647 f.

ihm etwa in der HGB-Rechnungslegung eingeräumt wird. Der Einzelbewertungsgrundsatz gilt prinzipiell aber auch nach internationalen Standards (IFRS, US-GAAP). Er wird dort aufgrund der geringeren Bedeutung des Vorsichtsprinzips jedoch weniger streng ausgelegt.<sup>309</sup>

Bezogen auf latente Steuern hat der Einzelbewertungsgrundsatz zur Folge, dass jede Differenz zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz für sich betrachtet von der Entstehung bis zu ihrer vollständigen Auflösung betrachtet werden muss. Eine derartige Einzelbewertung (*individual-transaction method*) führt zu einer genaueren Bewertung latenter Steuern. So erlaubt der Ansatz beispielsweise die Verwendung differenzierter Steuersätze, etwa wenn der einer Differenz zugrunde liegende Vermögenswert in Abhängigkeit von seiner Verwendung (z.B. Veräußerung versus Nutzung) eine unterschiedliche Steuerbelastung nach sich zieht.<sup>310</sup> Gegen dieses Vorgehen wird von der Literatur unter anderem eingewendet, dass eine Einzelbewertung sehr aufwendig sei und hohe Anforderungen an die buchhalterische Dokumentation stelle.<sup>311</sup> Insbesondere in den USA wurden daher schon frühzeitig Gruppenbewertungsverfahren für die Bewertung latenter Steuern etabliert, um den hohen Aufwand einer Einzeldifferenzenbetrachtung zu vermeiden. Zu diesen Bewertungsvereinfachungsverfahren gehören die Bruttomethode und die Nettomethode.<sup>312</sup>

Bei der Bruttomethode (*gross-change method*) werden latente Steuern neu entstehender Differenzen auf Basis des jeweils gültigen Steuersatzes bewertet. Ändert sich der Steuersatz im Zeitablauf, so besteht die Gesamtposition latenter Steuern aus Posten, die mit unterschiedlichen Steuersätzen bewertet wurden, so dass – wie auch bei der Bewertung von Vorräten bei unterschiedlichen Preisen – bei der Auflösung der Differenzen ein Verbrauchsfolgeverfahren unterstellt werden muss. Bei der Nettomethode (*net-change method*) hingegen werden neu entstandene und aufgelöste Differenzen gleicher Entstehungsursache in einem ersten Schritt miteinander saldiert. Auf diesen Saldo, d.h. Nettoentstehung oder Nettoauflösung, wird dann der jeweils in der Periode gültige Steuersatz angewendet. Ändert sich der Steuersatz im Zeitablauf, so kann es sein, dass Differenzen bei ihrer Auflösung mit einem anderen Steuersatz bewertet werden als bei ihrer Entstehung. Die Nettomethode führt dann zu anderen Ergebnissen als die Bruttomethode und zieht zudem – wie dies auch bei der Deferred-Methode der Fall ist – eine Beeinträchtigung der periodengerechten Gewinnermittlung nach sich. Unterstellt

---

<sup>309</sup> Vgl. Dusemond/Kessler (2001), S 8 f., sowie ergänzend auch Küting/Eichenlaub (2011), S. 1195 ff.

<sup>310</sup> Vgl. Coenberg/Hille (1979), S. 619; Hille (1982), S. 221f.; Bömelburg (1993), S. 220 f.

<sup>311</sup> Vgl. Hennig (1982), S. 87; Hille (1982), S. 222. Diese Argumente sind aufgrund der Möglichkeiten der elektronischen Datenverarbeitung heutzutage kaum noch haltbar. Vgl. hierzu auch die Diskussion um die Kosten-Nutzen-Relation bei der Diskontierung latenter Steuern in Abschnitt 2.5.2.

<sup>312</sup> Vgl. Bömelburg (1993), S. 221.

man jedoch konstante Steuersätze, so führen Brutto- und Nettomethode zu den gleichen Ergebnissen.<sup>313</sup>

Die Begriffe der Einzel- und Gruppenbewertung lassen sich nicht gleichsetzen mit dem Begriffspaar der Einzeldifferenzenbetrachtung und Gesamtdifferenzenbetrachtung. Während mit dem Begriff der Einzeldifferenzenbetrachtung zwar auch eine Betrachtung jeder einzelnen Differenz zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz von ihrer Entstehung bis zur Auflösung gemeint ist, ist mit dem Begriff der Gesamtdifferenzenbetrachtung die Ermittlung einer Gesamtabweichung durch Gegenüberstellung der Ergebnisse beider Rechenwerke gemeint. Ein solches Vorgehen setzt (wie auch die Nettomethode) eine Zulässigkeit der Saldierung aktivi-scher und passivischer Differenzen und damit auch der latenten Steuern voraus.<sup>314</sup>

Allerdings ist die Frage einer Saldierung latenter Steuern nicht unumstritten.<sup>315</sup> Von Gegnern der Saldierung aktiver und passiver latenter Steuern wird insbesondere befürchtet, dass eine derartige Saldierung gegen das Vorsichtsprinzip verstößt und auf diese Weise unrealisierte Gewinne zur Ausschüttung gelangen könnten.<sup>316</sup>

## **2.6 Besonderheiten der latenten Steuerabgrenzung im Konzernabschluss**

### **2.6.1 Zweck der Bilanzierung latenter Steuern im Konzernabschluss**

Die bisherigen Ausführungen sind implizit stets von Einzelabschlüssen ausgegangen. Besondere Bedeutung (und auch Komplexität) erhält die Bilanzierung latenter Steuern im Konzernabschluss. Wie bereits erläutert, besitzt der Konzern als solcher keine Rechtspersönlichkeit. Er ist daher in der Regel auch kein Steuersubjekt, so dass der Konzernabschluss für die Besteuerung grundsätzlich keine Bedeutung (insbesondere im Sinne einer Maßgeblichkeit) hat.<sup>317</sup> Zudem stellt der Konzernabschluss im Unterschied zum Einzelabschluss in der Regel ein reines Informationsinstrument dar. Aus diesen Gründen muss von größeren Differenzen zwischen der Konzernrechnungslegung und den steuerlichen Gewinnermittlungsvorschriften ausgegangen werden. Darüber hinaus führen die für den Konzernabschluss erforderlichen Konsolidierungsmaßnahmen in der Regel zur Entstehung von weiteren latenten Steuern. Ins-

---

<sup>313</sup> Zu den Methoden der Gruppenbewertung und ihrer Beurteilung vgl. vor allem Coenenberg/Hille (1979), S. 619 f.; Hille (1982), S. 222 ff.; Arbeitskreis „Externe Unternehmensrechnung“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V. (1987), S. 122; Bömelburg (1993), S. 221 f.; Coenenberg et al. (2012), S. 484 f.

<sup>314</sup> Vgl. Karrenbrock (1991), S. 147 f.

<sup>315</sup> Vgl. hierzu ausführlich Karrenbrock (1991), S. 148.

<sup>316</sup> Vgl. insbesondere Klemm (1984), S. 267 ff.

<sup>317</sup> Vgl. hierzu Abschnitt 2.1.2.3.2.

gesamt ist im Konzernabschluss also mit einer höheren Bedeutung latenter Steuern zu rechnen.<sup>318</sup>

Darüber hinaus ist zu sehen, dass der Konzernabschluss unter der Fiktion der rechtlichen Einheit aufgestellt wird. Dies wird nicht durch eine bloße Aufsummierung der Abschlüsse der einzelnen Konzernunternehmen erreicht, sondern erfordert eine Eliminierung konzerninterner Verflechtungen. Das gleiche gilt auch für Behandlung von Ertragsteuern. Es ist offensichtlich, dass eine bloße Aufsummierung der Steueraufwendungen der Einzelgesellschaften grundsätzlich nicht in einem sinnvollen Zusammenhang mit dem Konzernergebnis stehen wird und das *matching principle* ohne eine Korrektur der Steueraufwendungen verletzt sein wird. Aus Sicht des *matching principle* ist das Ziel der Bilanzierung latenter Steuern im Konzernabschluss folglich, einen Steueraufwand auszuweisen, der sich ergeben würde, wenn das Konzernergebnis maßgeblich für die Besteuerung wäre.<sup>319</sup> Während bei dieser Argumentation der Aspekt der periodengerechten Erfolgsermittlung im Vordergrund steht, dient die Bilanzierung latenter Steuern aus Sicht einer vermögensorientierten Bilanzauffassung auch im Konzernabschluss dem vollständigen Ausweis aller Vermögenswerte und Schulden. Der Ansatz latenter Steuerforderungen und -verbindlichkeiten dient dann einer verbesserten Darstellung der Vermögenslage im Konzernabschluss.<sup>320</sup>

### 2.6.2 Ursachen latenter Steuern im Konzernabschluss

Die Erstellung des Konzernabschlusses ist ein mehrstufiger Prozess. Auf der ersten Stufe steht die Erstellung der sogenannten „Handelsbilanz I“ (HB I); damit ist der Einzelabschluss der jeweiligen Konzerngesellschaft gemeint. Im zweiten Schritt müssen diese Einzelabschlüsse an die konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze angepasst werden. Die angepassten Einzelabschlüsse werden als „Handelsbilanz II“ (HB II) bezeichnet. Diese werden im nächsten Schritt zur sogenannten Summenbilanz aufsummiert und durch die notwendigen Konsolidierungsbuchungen (Kapitalkonsolidierung, Schuldenkonsolidierung, Aufwands- und Ertragskonsolidierung, Zwischenergebniseliminierung) um konzerninterne Beziehungen bereinigt.<sup>321</sup> Latente Steuern können dabei auf jeder dieser drei Stufen entstehen.<sup>322</sup>

---

<sup>318</sup> Vgl. Küting/Weber (2010), S. 198 f.

<sup>319</sup> Vgl. Bömelburg (1993), S. 37 f. sowie 40 f.; Weber (2003), S. 23 ff.; Küting/Weber (2010), S. 198. Aus diesem Grund spricht Bömelburg (1993), S. 37, auch von der „Untermauerung des Einheitsgedankens der Konzernrechnungslegung“ als Funktion der Bilanzierung latenter Steuern im Konzernabschluss.

<sup>320</sup> Vgl. Weber (2003), S. 25.

<sup>321</sup> Vgl. Weißenberger/Behrendt (2006), S. 932.

<sup>322</sup> Vgl. Küting/Seel (2009), S. 523 f.; Hahn et al. (2012b), S. 574 f.

(1) Zunächst können latente Steuern in den Einzelabschlüssen der jeweiligen Konzerngesellschaft durch Abweichungen des Einzelabschlusses von der Steuerbilanz entstehen. Hierbei handelt es sich um latente Steuern auf der sogenannten „HB I-Ebene“. Diese Steuerlatenzen sind implizit Gegenstand der bisherigen Ausführungen gewesen und stellen insofern auch keine Besonderheit der Bilanzierung latenter Steuern im Konzernabschluss dar. (2) Die Besonderheiten bei der Bilanzierung latenter Steuern im Konzernabschluss ergeben sich erst bei der Erstellung der HB II durch die Anpassung der HB I an die konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze. Insofern die HB II von der HB I abweicht, kommt es zu Differenzen, die zusätzliche latente Steuern nach sich ziehen können. (3) Im Anschluss daran werden die Konsolidierungsmaßnahmen durchgeführt. Aufgabe der Konsolidierungsmaßnahmen ist es, die konzerninternen Beziehungen zu eliminieren, um die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der wirtschaftlichen Einheit des Konzerns darzustellen. Erst durch die Berücksichtigung von latenten Steuern, die auf Ebene der Konsolidierungsmaßnahmen entstehen, ergibt sich ein Steueraufwand, der mit dem übereinstimmt, der sich ergeben würde, wenn der Konzern selbst als Steuersubjekt betrachtet würde.<sup>323</sup>

In der Literatur werden die Differenzen, die auf Ebene von HB I und HB II zu latenten Steuern führen, unter dem Begriff der primären Differenzen zusammengefasst (vgl. Abbildung 2-5). Beiden Arten latenter Steuern haben gemeinsam, dass sie auf Einzelabschlussebene entstanden sind. Differenzen, die auf Ebene der Konsolidierungsmaßnahmen latente Steuern nach sich ziehen, werden hingegen unter dem Begriff der sekundären Differenzen zusammengefasst.<sup>324</sup> Allerdings finden sich in der Literatur auch Meinungen, welche die Differenzen auf der HB II-Ebene nicht zu den primären, sondern zu den sekundären Differenzen zählen. Eine solche Zuordnung scheint insofern zweckmäßig zu sein, da die Anpassungen auf Ebene der HB II wie auch die Konsolidierungsbuchungen ausschließlich der Erstellung des Konzernabschlusses dienen.<sup>325</sup>

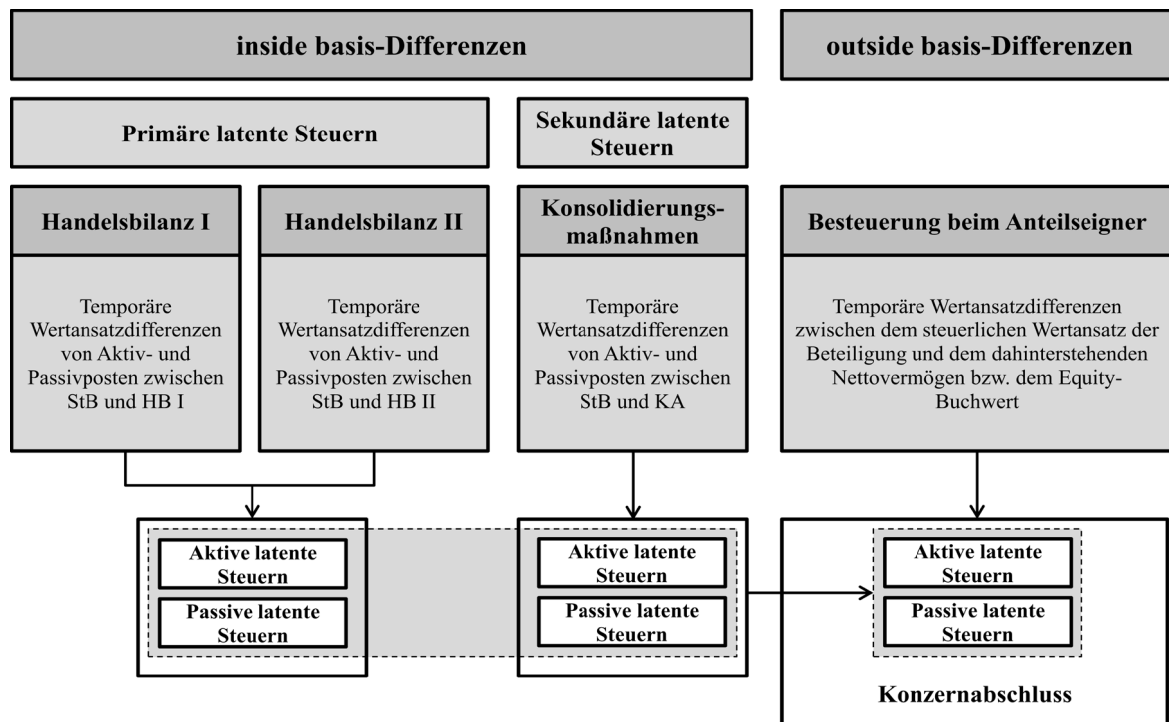
---

<sup>323</sup> Vgl. hierzu ausführlich Weißenberger/Behrendt (2006), S. 933 ff.; Küting/Weber (2010), S. 208 ff.

<sup>324</sup> Vgl. Küting/Weber (2010), S. 209; Zwirner (2010b), S. 4; Gräfer/Scheld (2012), S. 309.

<sup>325</sup> Vgl. z.B. Wolz (2010), S. 2629; Baetge et al. (2011), S. 399.

Abbildung 2-5: Entstehungsursachen latenter Steuern im Konzernabschluss aus bilanzorientierter Sicht



Quelle: Küting/Weber (2010), S. 209.

Bei der Frage, ob die Differenzen aus der Anpassung auf der HB II-Ebene nun der Einzelabschluss-Ebene oder der Konzernabschluss-Ebene zuzuordnen sind, handelt es sich mitnichten um definitorische Feinheiten. Vielmehr kann die Beantwortung dieser Frage letztlich – wie etwa im deutschen Handelsrecht, das für latente Steuern auf Einzelabschluss-Ebene ein Aktivierungswahlrecht vorsieht – darüber entscheiden, ob für diese Differenzen im Konzernabschluss latente Steuern angesetzt werden müssen oder nicht. Da das deutsche Handelsrecht die Anpassungen auf der HB II-Ebene dem Einzelabschluss zuordnet, fallen sowohl die latenten Steuern der HB I-Ebene als auch der HB II-Ebene unter das Aktivierungswahlrecht im Einzelabschluss und sind im Konzernabschluss nicht verpflichtend anzusetzen. Die handelsrechtliche Aktivierungspflicht latenter Steuern im Konzernabschluss bezieht sich daher lediglich auf latente Steuern, die aus Konsolidierungsmaßnahmen resultieren.<sup>326</sup>

Unabhängig von dieser Zuordnung werden die zuvor beschriebenen (primären und sekundären) Differenzen unter dem Begriff der *Inside Basis Differences* zusammengefasst, da sich die Ermittlung dieser Differenzen auf einen Vergleich von handels- und steuerbilanziellen Ansätzen innerhalb eines Unternehmens bezieht.<sup>327</sup> Davon abzugrenzen sind die sogenannten *Outs-*

<sup>326</sup> Vgl. Herzig (2001b), S. 111, bezüglich HGB a.F. sowie Küting/Seel (2009), S. 523 f., und Loitz (2010), S. 2181, für die Regelungen des HGB i.d.F. des BilMoG.

<sup>327</sup> Vgl. Wolz (2010), S. 2629.

*ide Basis Differences*. Bei diesen Differenzen handelt es sich um Abweichungen zwischen dem steuerlichen Ansatz einer Beteiligung an einem Tochterunternehmen, einem Joint Venture oder einem assoziierten Unternehmen und deren bilanziellen Ansatz im Konzernabschluss der Muttergesellschaft.<sup>328</sup> Der Wertansatz einer Beteiligung im Konzernabschluss der Muttergesellschaft kann zum Beispiel auf Grund von Gewinnthesaurierungen steigen, während der steuerliche Beteiligungsbuchwert unverändert bleibt, da die Anschaffungskosten der Beteiligung die Wertobergrenze bilden. Werden diese Gewinne zu einem späteren Zeitpunkt an die Muttergesellschaft ausgeschüttet oder wird die Beteiligung veräußert, kann dies steuerliche Konsequenzen nach sich ziehen.<sup>329</sup> Für diese steuerlichen Konsequenzen kommt in der Periode der Entstehung dieser Differenzen, d.h. zum Zeitpunkt der Gewinnentstehung und -thesaurierung, die Bildung einer latenten Steuerrückstellung in Frage.<sup>330</sup>

Die Bilanzierung latenter Steuern auf *Outside Basis Differences* gilt jedoch als sehr komplex.<sup>331</sup> Aufgrund dieser Komplexität und damit verbundenen Kosten-Nutzen-Erwägungen hat der deutsche Gesetzgeber ein Ansatzverbot für latente Steuern auf *Outside Basis Differences* kodifiziert.<sup>332</sup> Wie Kessler et al. (2010) betonen, stellt dies jedoch einen Verstoß gegen das bilanzorientierte Temporary-Konzept dar, dem sich die handelsrechtliche Rechnungslegung mit dem BilMoG zuletzt annähern wollte.<sup>333</sup> Nach IFRS hingegen, welche die vermögensorientierte Bilanzauffassung und das Temporary-Konzept konsequenter umsetzen als die handelsrechtliche Rechnungslegung i.d.F. des BilMoG, ist die Berücksichtigung von *Outside Basis Differences* grundsätzlich erforderlich. Ausnahmen von diesem Ansatzgebot ergeben sich lediglich dann, wenn die Umkehrung der *Outside Basis Differences* in absehbarer Zeit nicht wahrscheinlich ist oder die Umkehrung dieser Differenzen durch das Mutterunternehmen gesteuert werden kann, etwa wenn das Mutterunternehmen das Ausschüttungsverhalten der Tochter bestimmen kann.<sup>334</sup>

---

<sup>328</sup> Vgl. Meyer et al. (2010), S. 203; Wolz (2010), S. 2629. *Outside Basis Differences* betreffen aber nicht nur den Konzernabschluss, sondern treten auch im Einzelabschluss von Konzerngesellschaften auf. Die Ausführungen gelten vom Grundsatz her damit sowohl für den Einzelabschluss einer Muttergesellschaft als auch für den Konzernabschluss. Vgl. hierzu Adler et al. (2002), Abschnitt 20, Tz. 136.

<sup>329</sup> Gemäß § 8b Abs. 3 KStG werden 5% der Gewinne aus der Veräußerung von Beteiligungen bzw. 5% der von diesen ausgeschütteten Beträge als nicht abzugsfähige Betriebsausgabe behandelt. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass 95% der Veräußerungsgewinne bzw. Dividenden steuerfrei sind (sogenanntes Körperschaftsteuerliches Beteiligungsprivileg).

<sup>330</sup> Vgl. Küting/Weber (2010), S. 210.

<sup>331</sup> Vgl. etwa Loitz (2008a), S. 1110; Maier/Weil (2009), S. 2734; Meyer et al. (2010), S. 39.

<sup>332</sup> Vgl. § 306 Satz 4 HGB. Vgl. hierzu auch Kessler et al. (2010), S. 47 f.; Loitz (2010), S. 2182.

<sup>333</sup> Vgl. Kessler et al. (2010), S. 47.

<sup>334</sup> Vgl. IAS 12.39.

## 3 Rechnungslegungsnormen zur Bilanzierung latenter Steuern: Ein Überblick

### 3.1 Latente Steuern in der US-amerikanischen Rechnungslegung

#### 3.1.1 Die Anfänge der Bilanzierung latenter Steuern: Accounting Research Bulletin No. 23

In den USA besteht seit jeher eine strikte Trennung zwischen der steuerlichen Gewinnermittlung und dem Jahresabschluss (*two-book accounting*), so dass die Bilanzierung latenter Steuern dort schon eine lange Tradition hat.<sup>335</sup> Bereits 1944 wurde vom damaligen US-amerikanischen Standardsetter, dem *Committee on Accounting Procedures* (CAP)<sup>336</sup>, mit *Accounting Reserach Bulletin No. 23 „Accounting for Income Taxes“* (ARB No. 23) ein Standard zur Bilanzierung latenter Steuern veröffentlicht<sup>337</sup> – vier Jahrzehnte bevor latente Steuern Eingang in das deutsche Handelsrecht gefunden haben.<sup>338</sup> Nach Auffassung des CAP handelt es sich bei Ertragsteuern um Aufwand und nicht „lediglich“ um die Verteilung des Gewinns: Aufgabe der Bilanzierung latenter Steuern nach ARB No. 23 war es daher, „a proportional relationship between tax expense and pretax financial reporting income“ sicherzustellen „when material and extraordinary differences between taxable income and financial statement income exist“<sup>339</sup>. Daran wird deutlich, dass das CAP vom Grundsatz her einen gewinnorientierten Ansatz zur Abgrenzung latenter Steuern verfolgte und sich demzufolge das *matching principle* in ARB No. 23 widerspiegelte.<sup>340</sup>

Im Vergleich zu späteren Standards war der Anwendungsbereich von ARB No. 23 für die Bilanzierung latenter Steuern noch deutlich eingeschränkt, und nicht nur weil die Anwendung zunächst freiwillig war. Im Gegensatz zu späteren US-amerikanischen Standards sah ARB No. 23 lediglich eine *partial tax allocation* zeitlich begrenzter Differenzen vor; eine Berück-

---

<sup>335</sup> Vgl. Weber (2003), S. 118.

<sup>336</sup> Lag die Veröffentlichung von Unternehmensinformationen und die Ausgestaltung der Rechnungslegung in den USA zunächst noch im Ermessen der Unternehmensführung (sogenannte *management contribution phase*), kam es im Zuge des großen Börsencrashes von 1929 zu einer zunehmenden Institutionalisierung der Rechnungslegung (*institution contribution phase*), in deren Zuge 1938 das CAP (als Teil des American Institute of Certified Public Accountants, AICPA) ermächtigt wurde, Rechnungslegungsregeln zu entwickeln und zu veröffentlichen. Vgl. hierzu ausführlich Riahi-Belkaoui (2004), S. 6 ff.

<sup>337</sup> Kurz zuvor hatte das CAP im Zusammenhang mit der Behandlung eines Disagios von festverzinslichen Wertpapieren in ARB No. 18 (1942) für einen speziellen Anwendungsfall bereits implizit eine Steuerabgrenzung auf einer Net-of-tax-Basis eingeführt. Vgl. hierzu auch Rayburn (1986a), S. 90; Schultz/Johnson (1998), S. 83; Gedlicka (2000), S. 29.

<sup>338</sup> Zur Einführung latenter Steuern in Deutschland vgl. Abschnitt 3.3.1.

<sup>339</sup> Beide Zitate Schultz/Johnson (1998), S. 83.

<sup>340</sup> Vgl. Weber (2003), S. 119.



sichtigung von *recurring differences* wurde vom CAP abgelehnt.<sup>341</sup> Ebenso lehnte das CAP die Aktivierung von steuerlichen Verlustvorträgen ab. Gemäß ARB No. 23 waren Verlustvorträge erst zum Zeitpunkt ihrer Realisierung erfolgswirksam zu berücksichtigen.<sup>342</sup> Eine wirklich konsequente Umsetzung des *matching principle* hätte jedoch die Zuordnung des Ertrags aus dem steuerlichen Verlustvortrag in die Periode seiner Entstehung, d.h. in die Verlustperiode, erfordert.<sup>343</sup>

Auf die Fragen, wie latente Steuern methodisch abzugrenzen sind und welcher Steuersatz dabei zu verwenden ist, gab das CAP in ARB No. 23 keine Antwort.<sup>344</sup> In Ermangelung eindeutiger Regelungen bildeten sich mit der Deferred-Methode, der Liability-Methode und der Net-of-Tax-Methode in der Praxis der US-amerikanischen Rechnungslegung drei Ansätze heraus, die das „wie?“ der Bilanzierung latenter Steuern behandeln.<sup>345</sup> Die Net-of-Tax-Methode, die heute keine Relevanz mehr besitzt, wurde vom CAP in den folgenden Jahren ausdrücklich als Bilanzierungsalternative zugelassen; der Ausweis einer separaten Bilanzposition für latente Steuerverbindlichkeiten (bzw. -forderungen) war jedoch der vom CAP präferierte Ansatz. Die Frage, ob dafür die Deferred- oder die Liability-Methode anzuwenden und damit auf aktuelle oder künftige Steuersätze abzustellen sei, zog Diskussionen nach sich, die Jahrzehnte währen sollten.<sup>346</sup> Das CAP hat diese Problematik jedenfalls nicht abschließend gelöst. In einer Überarbeitung des Standards im Jahre 1953 ergänzte das CAP den Standard lediglich um die Aussage, „that the current tax rate might be appropriate in some situations and an estimated future tax rate in others.“<sup>347</sup>

### 3.1.2 Das *matching principle* als Leitbild: Accounting Principles Board Opinion No. 11

In seiner Schaffenszeit hat das CAP 51 *Accounting Research Bulletins* veröffentlicht;<sup>348</sup> der Präsident der AICPA sprach daher auch von einem „remarkably fine job“<sup>349</sup> seitens des Standardsetters. Dennoch wurde in der zweiten Hälfte der 1950er Jahre zunehmend Kritik am Standardsetting des CAP laut. Die Verlautbarungen seien Stückwerk, inkonsistent sowie reaktiv in dem Sinne, dass lediglich dort Regelungslücken geschlossen würden, wo gerade Bedarf

---

<sup>341</sup> Vgl. Schultz/Johnson (1998), S. 84; King (2006), S. 29.

<sup>342</sup> Vgl. Rayburn (1986a), S. 91.

<sup>343</sup> Vgl. hierzu ausführlich die Erläuterungen in Abschnitt 2.3.3 sowie die dort angegebenen Quellen.

<sup>344</sup> Vgl. Schroeder et al. (2009), S. 408.

<sup>345</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Schultz/Johnson (1998), S. 84 ff.

<sup>346</sup> So heißt es im historischen Rückblick bei Schultz/Johnson (1998), S. 81: „The appropriate means of accounting for income taxes on financial statements has been among the most hotly debated and frequently recycled issues of the past 50 years“.

<sup>347</sup> Schultz/Johnson (1998), S. 85.

<sup>348</sup> Vgl. Baker et al. (1995), S. 2967.

<sup>349</sup> Jennings (1958), S. 31.

bestünde. Einzelne Sachverhalte würden von verschiedenen Verlautbarungen behandelt, die kaum in Beziehung zueinander stünden und zu unterschiedlichen Interpretationen in der Praxis führten. Da es sich bei den Mitgliedern des *Committee* nicht um Vollzeitmitglieder handelte, bestanden zudem Bedenken hinsichtlich der Unabhängigkeit des CAP. Zudem führte die Zusammensetzung des CAP dazu, dass sich verschiedene Interessengruppen von der Arbeit und den Standards des CAP nicht ausreichend repräsentiert fühlten (z.B. Investoren, Akademiker). Infolgedessen wurde das CAP 1959 durch das *Accounting Principles Board* (APB) als Standardsetter in den USA abgelöst.<sup>350</sup>

Nach Auffassung des APB gehört das *matching principle* zu den wesentlichen Leitlinien der Rechnungslegung. Das Konzept der periodengerechten Erfolgsermittlung erlebte daher, wie King (2006) berichtet, in den USA unter dem APB seine Hochzeit. Für die Behandlung von Ertragsteuern im Jahresabschluss bedeutete die konsequente Umsetzung des *matching principle* durch das APB, dass der ausgewiesene Steueraufwand die steuerlichen Auswirkungen aller Aufwendungen und Erträge widerspiegeln sollte, die den *accounting profit* bestimmen.<sup>351</sup>

Im Jahr 1967 veröffentlichte das APB mit *APB Opinion No. 11 „Accounting for Income Taxes“* den weltweit ersten verpflichtend anzuwendenden Standard für die Bilanzierung latenter Steuern.<sup>352</sup> Nicht nur im Hinblick auf die verpflichtende Anwendung finden sich Unterschiede zwischen APB No. 11 und ARB No. 23. So setzt APB No. 11 das *matching principle* konsequenter um als der Vorgängerstandard. APB No. 11 basierte aufgrund der Ausrichtung an der periodengerechten Erfolgsermittlung zwar auch auf dem Timing-Konzept; im Gegensatz zu ARB No. 23 waren nun aber grundsätzlich alle zeitlich begrenzten Differenzen zu berücksichtigen (*comprehensive tax allocation*). Wiederkehrende Differenzen waren damit nicht mehr von der Steuerabgrenzung ausgeschlossen. Für steuerliche Verlustvorträge durften nun in Ausnahmefällen latente Steuerforderungen aktiviert werden, und zwar dann, wenn ihre Realisierung so gut wie sicher war („beyond any reasonable doubt“).<sup>353</sup> Darüber hinaus regelte der neue Standard auch explizit das „wie?“ der Steuerabgrenzung, indem es die Anwen-

---

<sup>350</sup> Vgl. zur Kritik am CAP insbesondere Schultz/Johnson (1998), S. 90 f., sowie Schroeder et al. (2009), S. 8.

<sup>351</sup> Vgl. King (2006), S. 29.

<sup>352</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden insbesondere Rayburn (1986a), S. 98 ff.; Ditkoff (1977), S. 73 f.; Schultz/Johnson (1998), S. 95 ff.

<sup>353</sup> Im Regelfall wurden die Erträge aus Verlustvorträgen auch nach APB No. 11 erst zum Zeitpunkt ihrer Realisation erfasst. Vgl. hierzu etwa Wolk/Tearney (1973), die die Dominanz des Realisationsprinzips über die periodengerechte Erfolgsermittlung kritisierten.

derung der gewinnorientierten Deferred-Methode<sup>354</sup> vorschrieb, die das *matching principle* betont. Forderungen von einigen Mitgliedern des APB nach der Net-of-Tax-Methode konnten sich nicht durchsetzen: Unterschiede zwischen *tax* und *accounting profit* sollten nach Auffassung der Mehrheit des Board-Mitglieder zum Ansatz einer latenten Steuerverbindlichkeit bzw. -forderung in der Bilanz führen. King (2006) kritisiert jedoch, dass das APB bei der Entwicklung des Standards versäumt habe, zu definieren, was unter diesen Bilanzpositionen eigentlich zu verstehen sei. Er hält fest: „the APB was more interested in matching revenues with expenses than in achieving clarity among balance sheet accounts“<sup>355</sup>. Nichtsdestotrotz muss gesehen werden, dass das APB mit seinem Standardsetting im Allgemeinen viele Inkonsistenzen in der Rechnungslegung beseitigt und mit APB No. 11 im Speziellen insbesondere durch die Beseitigung von Unklarheiten und Bilanzierungsspielräumen für eine einheitlichere Bilanzierung latenter Steuern gesorgt hat.<sup>356</sup>

### 3.1.3 Von der gewinn- zur bilanzorientierten Abgrenzung latenter Steuern: SFAS No. 96 und SFAS No. 109

Ende der 1960er Jahre sah sich auch das APB zunehmender Kritik ausgesetzt. Einige der Kritikpunkte, die bereits am CAP geäußert wurden, galten auch für die Arbeit des APB, allein schon weil sich das APB nicht wesentlich vom CAP unterschied.<sup>357</sup> Auch das APB war nicht mit Vollzeitmitgliedern besetzt, so dass das Board nicht in der Lage war, zeitnah und flexibel auf neue Rechnungslegungsprobleme zu reagieren. Und auch die Struktur des Boards und die Unabhängigkeit seiner Mitglieder standen weiterhin in Frage: Das Board bestand aus maximal 21 Mitgliedern; die damals acht größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften beispielsweise stellten jeweils ein Mitglied, so dass der Berufsstand der Prüfer einen vergleichsweise großen Einfluss auf das Standardsetting nehmen konnten.<sup>358</sup>

1973 wurde das APB in Folge der Kritik durch das neu gegründete *Financial Accounting Standards Board* (FASB) abgelöst, das auch heute noch das von der US-amerikanischen Börsenaufsicht (*Securities Exchange Commission*, SEC). Im Gegensatz zum APB handelt es sich bei den Mitgliedern des neuen Boards um festangestellte Vollzeitmitglieder, um die Unab-

---

<sup>354</sup> Tatsächlich gab es im APB Vorbehalte gegen die Deferred-Methode. Schultz/Johnson (1998) bezeichnen die Deferred-Methode daher auch eher als praktischen Kompromiss. Zudem blieb die Deferred-Methode auch in den Folgejahren einer der wesentlichen Kritikpunkte von APB No. 11; vgl. hierzu Schroeder et al. (2009), S. 408.

<sup>355</sup> King (2006), S. 29.

<sup>356</sup> Vgl. Schultz/Johnson (1998), S. 97.

<sup>357</sup> Vgl. Carey (1970), S. 95.

<sup>358</sup> Vgl. Meek (2003), S. 68; Schroeder et al. (2009), S. 8 f.

hängigkeit des Boards zu stärken.<sup>359</sup> Um die Akzeptanz seiner Standards zu erhöhen, etablierte das FASB zudem einen Standardsetting-Prozess, der die Meinungen und Interessen der verschiedenen Anspruchsgruppen stärker berücksichtigen sollte.<sup>360</sup> Zudem verfolgt das FASB stärker als seine Vorgänger einen deduktiven Ansatz zur Entwicklung von Rechnungslegungsstandards. Dieser äußert sich vor allem in Form des *conceptual frameworks*, welches das FASB ab den 1970er Jahren entwickelte und das insbesondere als Ausgangspunkt für die Entwicklung neuer, konsistenter Rechnungslegungsstandards dienen soll.<sup>361</sup> Im Zuge dieser Entwicklung gelangte das FASB zu der Schlussfolgerung, „that the balance sheet approach is the only logical and conceptually sound basis of accounting and that therefore the balance sheet approach should become the cornerstone of standard-setting and financial accounting in general“<sup>362</sup>.

Die Hinwendung des FASB zum *Asset-Liability-Approach* erforderte die Überarbeitung vieler älterer Standards, die mit dem neu geschaffenen Framework nicht länger kompatibel waren. Dies gilt insbesondere auch für APB No. 11, der 1987 mit *Statement of Financial Accounting Standards No. 96 „Accounting for Income Taxes“* (SFAS No. 96) durch einen nunmehr vermögensorientierten Standard zur Bilanzierung latenter Steuern ersetzt werden sollte.<sup>363</sup> War die Bilanzierung latenter Steuern bislang auf *timing differences* beschränkt, sollten nach SFAS 96.14 nun für alle *temporary differences* latente Steuern zu bilden sein; und an die Stelle der Deferred-Methode sollte nun die bilanzorientierte Liability-Methode treten.<sup>364</sup> Im Gegensatz zu den bisherigen Standards stellte SFAS No. 96 klar, was aktive und passive latente Steuern eigentlich repräsentieren sollen: nämlich Vermögenswerte bzw. Schulden.<sup>365</sup> Insgesamt hat SFAS No. 96 damit einen Paradigmenwechsel in der US-amerikanischen Bilanzierung latenter Steuern eingeleitet. Aus diesem Grund ist umso schwerer zu verstehen, dass das FASB bei der Behandlung steuerlicher Verlustvorträge einen Schritt nach hinten machte, denn „SFAS No. 96 did not permit the recognition of deferred tax assets for the tax benefits of

---

<sup>359</sup> Vgl. Schroeder et al. (2009), S. 10.

<sup>360</sup> Das FASB beschreibt seinen Standardsetting-Prozess als „comprehensive and independent process that encourages broad participation, objectively considers all stakeholder views, and is subject to oversight by the Financial Accounting Foundation’s Board of Trustees.“ (Quelle: [www.fasb.org](http://www.fasb.org)).

<sup>361</sup> Vgl. Riahi-Belkaoui (2004), S. 10 und S. 173.

<sup>362</sup> Dichev (2008), S. 456. Baker et al. (1995) weisen darauf hin, dass sich das Standardsetting des FASB nicht immer am *Asset-Liability-Approach* ausrichtet. Beispielsweise würden Forschungs- und Entwicklungskosten grundsätzlich als Aufwand verbucht und nicht kapitalisiert, wie es der *Asset-Liability-Approach* konsequenterweise erfordern würde; vgl. Baker et al. (1995), S. 2999.

<sup>363</sup> Vgl. Dichev (2008), S. 456.

<sup>364</sup> Vgl. stellvertretend für viele Parks (1988), S. 24 ff.; Nurnberg (1989), S. 49; Schultz/Johnson (1998), S. 100 f.; Burkhardt (2008), S. 29.

<sup>365</sup> Vgl. King (2006), S. 30.

operating loss and tax credit carryforwards, no matter how likely the firm was to realize these benefits”<sup>366</sup>.

SFAS No. 96 sollte gemäß Tz. 32 für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 1988 begannen, angewendet werden; eine vorzeitige Anwendung wurde vom FASB empfohlen.<sup>367</sup> Trotz aller Fortschritte im Vergleich zu APB No. 11 zog SFAS No. 96 jedoch heftige Kritik nach sich und „Statement 96 [...] very quickly became the statement everyone loves to hate”<sup>368</sup>. Insbesondere die Komplexität des Standards, die damit verbundenen Folgen für seine praktische Anwendung sowie die ungleiche Behandlung aktiver und passiver latenter Steuern waren Gegenstand dieser Kritik.<sup>369</sup> Aus konzeptioneller Sicht stieß zudem die Liability-Methode zum Teil auf heftigen Widerstand. Selbst Rosenfield (1990), der ein ausgewiesener Gegner der Bilanzierung latenter Steuern war,<sup>370</sup> hätte eher die Beibehaltung von APB No. 11 und die Deferred-Methode vorgezogen und die daraus resultierende Inkonsistenz mit dem Framework in Kauf genommen, als die Liability-Methode in die US-amerikanische Bilanzierung latenter Steuern zu übernehmen.<sup>371</sup>

Angesichts der deutlichen Kritik an SFAS No. 96 wurde die verpflichtende Anwendung des Standards mehrfach verschoben,<sup>372</sup> so dass (neben einer vorzeitigen Anwendung von SFAS No. 96) die Anwendung von APB Opinion No. 11 weiterhin möglich war.<sup>373</sup> Unternehmen, die SFAS No. 96 trotzdem vorzeitig angewendet hatten (sogenannte *early adopters*), taten dies einer Umfrage von Cassidy et al. (1993) zufolge vor allem deshalb, weil sie sich davon positive Bilanzeffekte versprachen (65% der befragten Unternehmen).<sup>374</sup> Dies deckt sich mit den empirischen Befunden von Kuo (1994) sowie Gujarathi/Hoskin (2003). Letztere finden Hinweise dafür, dass *debt covenants* sowie *management compensation contracts*, die oftmals

---

<sup>366</sup> Miller/Skinner (1998), S. 215.

<sup>367</sup> Vgl. SFAS No. 96.32.

<sup>368</sup> Stepp/Petzing (1991), S. 12.

<sup>369</sup> Zu der Kritik an SFAS No. 96 vgl. beispielsweise die Beiträge von Wolk et al. (1989), Bierman (1990) und Rosenfield (1990) sowie die Zusammenfassung wesentlicher Kritikpunkte bei Schultz/Johnson (1998), S. 101 f. Schultz/Johnson (1998) weisen darauf hin, dass der Umstand, dass zwar alle passiven, aber nicht alle aktiven latenten Steuern zu berücksichtigen sind, auch bei Mitgliedern des FASB auf Bedenken gestoßen ist.

<sup>370</sup> Vgl. hierzu etwa den Beitrag von Rosenfield/Dent (1983).

<sup>371</sup> Vgl. Rosenfield (1990), S. 100.

<sup>372</sup> Vgl. hierzu die Standards SFAS No. 100, No. 103 und No. 108, die jeweils den Titel „Accounting for Income Taxes - Deferral of the Effective Date of FASB Statement No. 96 - an amendment of FASB Statement No. 96” tragen.

<sup>373</sup> Vgl. Weber (2003), S. 119.

<sup>374</sup> Vgl. Cassidy et al. (1993), S. 54.

von Bilanz- oder Gewinngrößen abhängen, einen Einfluss auf die Entscheidung einer vorzeitigen Anwendung von SFAS No. 96 hatten.<sup>375</sup>

Mit SFAS No. 108 wurde das verpflichtende Inkrafttreten von SFAS No. 96 auf Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 1992 beginnen, letztmalig verschoben. Bevor es jedoch dazu kommen konnte, veröffentlichte das FASB den Standard SFAS No. 109 „Accounting for Income Taxes“ und ersetzte damit endgültig SFAS No. 96, so dass dieser faktisch niemals verpflichtend anzuwenden war.<sup>376</sup>

In SFAS No. 109, der auch heute noch gültig ist, hat das FASB viele der Kritikpunkte an SFAS No. 96 aufgegriffen. Die Bilanzorientierung des SFAS No. 96 und damit auch die Liability-Methode wurden trotz der Kritik in SFAS No. 109 grundsätzlich beibehalten, die Komplexität des Standards wurde mit Blick auf die Anwendung in der Praxis reduziert. Darüber hinaus hat das FASB die strikten Aktivierungskriterien des SFAS No. 96 gelockert.<sup>377</sup> Nach SFAS 109.17 sind für abzugsfähige temporäre Differenzen grundsätzlich latente Steuern zu aktivieren, da sie Vermögenswerte im Sinne des Frameworks darstellen. Im zweiten Schritt ist die Werthaltigkeit der aktiven latenten Steuern zu prüfen. Wenn es wahrscheinlich („*more likely than not*“<sup>378</sup>) ist, dass die aktiven latenten Steuern oder Teile davon nicht realisierbar sind, ist eine Wertminderung (sogenannte *valuation allowance*) erfolgswirksam vorzunehmen. Dies gilt auch für steuerliche Verlustvorträge, deren Aktivierung nach SFAS No. 96 erst gar nicht und nach APB No. 11 nur in solchen Fällen, in denen die Realisierung so gut wie sicher („*beyond any reasonable doubt*“) ist, zulässig war.<sup>379</sup>

Die im Vergleich zu SFAS No. 96 deutlichen Erleichterungen in der Aktivierung latenter Steuern sind in der Literatur aber auch auf Kritik gestoßen. Insbesondere die *valuation allowance* eröffne den Unternehmen, so die Befürchtung, umfangreiche bilanzpolitische Spielräume.<sup>380</sup> Im Einzelfall mag sich diese Befürchtung durchaus bewahrheiten. Empirischen Untersuchungen gelang es bisher jedoch kaum, einen systematischen bilanzpolitischen Einsatz des *valuation allowance accounts* nachzuweisen; die empirischen Befunde zu diesem Thema sind nicht eindeutig und hängen oftmals von der untersuchten bilanzpolitischen Zielsetzung

---

<sup>375</sup> Zur bilanzpolitisch motivierten frühzeitigen Anwendung von SFAS No. 96 vgl. auch die empirische Untersuchung von Gujarathi/Hoskin (1992), S. 29.

<sup>376</sup> Vgl. Cassidy et al. (1993), S. 52.

<sup>377</sup> Vgl. hierzu ausführlich die Erläuterungen und die synoptische Gegenüberstellung der Regelungen von SFAS No. 109, SFAS No. 96 und APB Opinion No. 11 bei Stepp/Petzing (1991) und Read/Bartsch (1992).

<sup>378</sup> Das Wahrscheinlichkeitskriterium „*more likely than not*“ geht von einer mindestens fünfzigprozentigen Wahrscheinlichkeit aus: es muss mehr dafür sprechen als dagegen.

<sup>379</sup> Vgl. Read/Bartsch (1991), S. 45; Read/Bartsch (1992), S. 39; Burkhardt (2008), S. 137 f.

<sup>380</sup> Vgl. Khalaf (1993), S. 154; Weber (2003), S. 120; King (2006), S. 30.

ab.<sup>381</sup> Nach Ansicht von Graham et al. (2012) könnte die schwache und uneinheitliche empirische Evidenz damit begründet werden, dass die *valuation allowance* eben doch nicht systematisch bilanzpolitisch eingesetzt wird, weil sie in ihrer Eignung als bilanzpolitisches Instrument letztlich erheblich beschränkt sei. Die *valuation allowance* besitze zwar ein erhebliches bilanzpolitisches Potential, sei aber als bilanzpolitisches Instrument auch leicht erkennbar; die Höhe der *valuation allowance* sei schließlich im Anhang zu berichten.<sup>382</sup>

## 3.2 Latente Steuern in der Rechnungslegung nach IAS/IFRS

### 3.2.1 Standardsetting und politische Einflussnahme: Von der Gründung des IASC bis zu IAS 12 „Income Taxes“

Nach dem Zweiten Weltkrieg entwickelte sich der internationale Handel schnell, und auch der Strom ausländischer Direktinvestitionen nahm stetig zu. Diese Zeit war auch geprägt durch die Zunahme der wirtschaftlichen Integration; beispielhaft hierfür ist insbesondere die Gründung der Europäischen Gemeinschaften.<sup>383</sup> Im Zuge der zunehmenden wirtschaftlichen Integration kamen bereits Ende der 1950er Jahre die ersten Forderungen nach einer Harmonisierung der Rechnungslegung auf.<sup>384</sup> Ab Ende der 1960er Jahren waren die ersten ernsthaften Anstrengungen zur Harmonisierung der Rechnungslegung zu beobachten. Auf europäischer Ebene begannen bereits die Arbeiten an den Richtlinien zur Harmonisierung der Rechnungslegung.<sup>385</sup> Und im anglo-amerikanischen Raum wurde 1967 die *Accountants International Study Group (AISG)* von Vertretern des US-amerikanischen, kanadischen sowie britischen Berufsstands gegründet, die sich mit der Praxis der Rechnungslegung und Prüfung in diesen

---

<sup>381</sup> Miller/Skinner (1998), Visvanathan (1998) oder auch Chao et al. (2004) finden keine statistisch signifikanten Hinweise darauf, dass der *valuation allowance account* für Zwecke der Gewinnglättung eingesetzt wird. Gleiches gilt für ein *big bath accounting*: lediglich bei Visvanathan (1998) und Chao et al. (2004) finden sich deutlichere Hinweise auf ein solches „Großreinemachen“ im Zusammenhang mit der *valuation allowance*. Die Ergebnisse von Bauman et al. (2001), Schrand/Wong (2003), Frank/Rego (2006) und Christensen et al. (2008) lassen hingegen nicht auf ein solches Verhalten schließen. Viel eher finden sich in einigen Studien (zum Teil jedoch nur schwache) Hinweise darauf, dass die *valuation allowance* zu Erreichung von Analystenprognosen oder zur Vermeidung eines Verlusts oder Ergebnismrückgangs verwendet wird. Vgl. hierzu etwa Burgstahler et al. (2002); Schrand/Wong (2003); Frank/Rego (2006); Christensen et al. (2008).

<sup>382</sup> Vgl. Graham et al. (2012), S. 419.

<sup>383</sup> Hierzu zählen die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) von 1951 sowie die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) und die Europäische Atomgemeinschaft (Euratom) von 1957. Vgl. hierzu Rosenkranz (2003), S. 90 f.

<sup>384</sup> Vgl. Camfferman/Zeff (2009), S. 23.

<sup>385</sup> Hiermit ist insbesondere die 4. EG-Richtlinie (sogenannte Bilanzrichtlinie) angesprochen. Vgl. hierzu van Hulle/van der Tas (1995), S. 929 ff.; Asche (2007), S. 79 f.

Ländern auseinandersetzte und hierzu in den folgenden Jahren nach ihrer Gründung eine Reihe von vergleichenden Untersuchungen veröffentlichte.<sup>386</sup>

Auf Initiative insbesondere des US-amerikanischen Berufsverbands, der AICPA, und des britischen Berufsverbands, des Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW), wurde das International Accounting Standards Committee (IASC) auf dem World Accounting Congress unter Beteiligung weiterer nationaler Berufsverbände 1973 gegründet.<sup>387</sup> Insbesondere den Briten wird nachgesagt, dass sie „einen internationalen Standardsetzer schaffen wollten, um die regionalen Initiativen innerhalb der EU auszustechen, die sich stark an das kodifizierte Modell der Berichterstattung anlehnten, im Gegensatz zu dem, was im Vereinigten Königreich und fast allen anderen englischsprachigen Nationen die Regel war.“<sup>388</sup>

Von diesem politisch geprägten Motiv abgesehen, war es das Ziel der Gründung des IASC, durch Harmonisierung der Rechnungslegung eine gemeinsame Wirtschaftssprache zu schaffen, um der zunehmenden Zahl international tätiger Unternehmen Rechnung zu tragen. Die Strategie des IASC zur Harmonisierung der Rechnungslegung beschreiben Camfferman/Zeff (2009) als „cutting off the „bad“ edges while retaining the acceptable practices of most major countries“<sup>389</sup>. Im Falle der Bilanzierung latenter Steuern und der Entwicklung des *International Accounting Standard 12 „Income Taxes“* (IAS 12)<sup>390</sup> offenbarte diese Strategie jedoch, wie die Autoren anmerken, ihre Probleme.<sup>391</sup> In einigen Mitgliedsländern des IASC fand noch keine Abgrenzung latenter Steuern statt (*flow-through approach*). In den Ländern, in denen es bereits Regelungen zur Bilanzierung latenter Steuern gab, war eine *comprehensive tax allocation* vorgeschrieben, wie dies etwa in den USA und dem damals gültigen Standard APB No. 11 der Fall war. Eine Ausnahme stellte Großbritannien dar, wo nach *Statement of Standard Accounting Practice 15 „Accounting for Deferred Tax“* (SSAP No. 15) noch eine partielle Steuerabgrenzung vorgeschrieben war.<sup>392</sup> Aus politischen Gründen ließ sich die britische Bi-

---

<sup>386</sup> Vgl. Cummings/Chetkovich (1978), S. 53; Cairns (1995), S. 1667.

<sup>387</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Peemöller (2010), S. 6. Zu den weiteren nationalen Berufsverbänden gehören die Verbände Kanadas, Australiens, Mexikos, Japans, Deutschlands, Frankreichs, Neuseelands sowie der Niederlande.

<sup>388</sup> Peemöller (2010), S. 6.

<sup>389</sup> Camfferman/Zeff (2009), S. 115.

<sup>390</sup> Der Standardentwurf E 13 wurde im Frühjahr 1978 veröffentlicht, der finale Standard IAS 12 Mitte 1979.

<sup>391</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden ausführlich Camfferman/Zeff (2009), S. 115 ff.

<sup>392</sup> SSAP 15 selbst war das Resultat politischen Lobbyings. Ursprünglich hatte der britische Standardsetter in Anlehnung an die US-amerikanische Rechnungslegung in SSAP 11 „Accounting for Deferred Taxation“ eine *comprehensive tax allocation* vorgesehen. Dieser Ansatz stieß in Großbritannien auf großen Widerstand. Aufgrund massiven politischen Drucks seitens der britischen Industrie und der Regierung sah sich der britische Standardsetter gezwungen, das Inkrafttreten von SSAP No. 11 zunächst auf unbestimmte Zeit



lanzierungspraxis latenter Steuern kaum ignorieren, so dass das IASC die *partial tax allocation* unter der restriktiven Bedingung, dass sich die nicht angesetzten Differenzen in näherer Zukunft mit hoher Wahrscheinlichkeit („*beyond any reasonable doubt*“) nicht umkehren dürfen, als Bilanzierungsalternative zuließ.<sup>393</sup> Ein weiteres derart fundamentales Wahlrecht räumte das IASC in IAS 12 in der ursprünglichen Fassung von 1979 in Bezug auf die Methode zur Berechnung latenter Steuern ein. So konnten die abzugrenzenden *timing differences* (zumindest in dieser Hinsicht war IAS 12 eindeutig<sup>394</sup>) entweder nach der Deferred-Methode oder nach der Liability-Methode bewertet werden.<sup>395</sup> Ein weiteres Wahlrecht eröffnete der Standard bei der Behandlung steuerlicher Verlustvorträge. Diese sollten entweder in der Periode der Realisierung oder zu dem Zeitpunkt erfasst werden, zu dem ihre Realisierung als sicher gelten konnte („*assurance beyond reasonable doubt*“).<sup>396</sup> Zudem waren steuerliche Verlustvorträge grundsätzlich in dem Ausmaß zu berücksichtigen, in dem ein Überhang passiver latenter Steuern bestand, der sich in dem Zeitraum umkehrt, in dem auch die Ansprüche aus den steuerlichen Verlustvorträgen geltend gemacht werden können.<sup>397</sup> Nach Auffassung des *Steering Committee* des IASC waren solche Wahlrechte notwendig, um der weltweiten Praxis der Bilanzierung latenter Steuern Rechnung zu tragen.<sup>398</sup> Mit Blick auf die Durchsetzbarkeit und die Akzeptanz der Standards des IASC mögen derartige, mitunter politisch motivierte Wahlrechte zunächst nachvollziehbar sein; mit Blick auf die Harmonisierung der Rechnungslegung und die Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen erscheinen sie allerdings hinderlich.

### 3.2.2 Die Weiterentwicklung der IAS: IAS 12 revised 1996

Im Jahre 1982 beschloss das IASC, alle *International Accounting Standards* einem Review-Prozess zu unterwerfen.<sup>399</sup> Als Ergebnis dieses Prozesses beschloss das IASC im Jahre 1987, IAS 12 einer umfassenden Revision zu unterwerfen. Außer IAS 12 betraf dies nur einen weiteren Standard. Zum selben Zeitpunkt stieß das IASC das sogenannte *Comparability Project* an. Hintergrund dieses Projekts war die vom IASC angestrebte Anerkennung seiner Standards

---

zu verschieben und den Standard letztlich durch SSAP No. 15 zu ersetzen. Vgl. hierzu Hope/Briggs (1982), S. 92 f.; Zeff (2002), S. 46 f.; Lewis/Pendrill (2004), S. 348.

<sup>393</sup> Vgl. hierzu auch Schwartz (1980), S. 77 ff., der die Einführung der *partial tax allocation* in der britischen und internationalen Rechnungslegung als eine Verbesserung in der Behandlung latenter Steuern bezeichnet.

<sup>394</sup> Wie damals üblich basierte auch IAS 12 noch auf dem gewinnorientierten Timing-Konzept. Selbst in den USA, wo das FASB mit der Entwicklung eines *conceptual frameworks* bereits in den 1970er Jahren eine Umorientierung zum *Asset-Liability-Approach* angestoßen hatte, basierte die Bilanzierung noch bis Ende der 1980er bzw. Anfang der 1990er Jahre auf dem Timing-Konzept. Vgl. hierzu ausführlicher Abschnitt 3.1.3.

<sup>395</sup> Vgl. Cairns (1995), S. 1725.

<sup>396</sup> Vgl. Hjelström (2005), S. 148.

<sup>397</sup> Vgl. Cairns (1995), S. 1726 f.; Hjelström (2005), S. 122.

<sup>398</sup> Vgl. Camfferman/Zeff (2009), S. 117.

<sup>399</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden ausführlich Camfferman/Zeff (2009), S. 357 ff.

durch die *International Organization of Securities Commissions* (IOSCO). Das IASC nahm sich daher verstärkt der Kritik an, die insbesondere die Vielzahl von Bilanzierungswahlrechten betraf.<sup>400</sup> Erstaunlicherweise wurde IAS 12 nicht Gegenstand des *Comparability Projects*, sondern wurde vom IASC als eigenständiges Projekt geführt. Ergebnis dieses Revisionsprojekts war der Entwurf E33 „Accounting for Taxes on Income“. Wesentlicher Aspekt dieses Entwurfs war die Abschaffung des Wahlrechts zwischen Deferred- und Liability-Methode. Künftig sollte ausschließlich die Liability-Methode Verwendung finden. Für diesen Schritt des IASC lassen sich zwei Gründe anführen. Erstens hatte sich kurz zuvor der US-amerikanische Standardsetter, das FASB, mit dem in 1987 veröffentlichten SFAS No. 96 der Liability-Methode zugewandt. Zum anderen arbeitete das IASC in den 1980er Jahren an einem eigenen *conceptual framework*. Dieses orientierte sich stark am Rahmenkonzept des FASB und der dort vorgenommenen Hinwendung zum *Asset-Liability-Approach*. Camfferman/Zeff (2009) sprechen im Zusammenhang mit IAS 12 auch von „one of the first occasions when the IASC’s emerging Framework [...] was put to use in choosing among alternatives“.<sup>401</sup>

Da der Standardentwurf aber weiterhin auf dem Timing-Konzept basierte, wurde in diesem Zusammenhang auch vom *income statement liability approach* gesprochen – im Gegensatz zu dem *balance sheet liability approach* des SFAS No. 96, der dem Temporary-Konzept in Verbindung mit der Liability-Methode folgte. Des Weiteren wurde das Aktivierungswahlrecht im Zusammenhang mit steuerlichen Verlustvorträgen eliminiert; fortan sollten Verlustvorträge grundsätzlich zu dem Zeitpunkt aktiviert werden, zu dem die Realisierung der Verlustvorträge als sicher gilt.<sup>402</sup> Die optionale Anwendung der *partial tax allocation* verwarf das IASC zunächst jedoch nicht; künftig sollte die Ausübung dieses Wahlrechts jedoch an die Veröffentlichung zusätzlicher Informationen geknüpft werden.<sup>403</sup> Der Entwurf wurde Anfang 1989 veröffentlicht und mit einer Frist bis zum 30. September 1989 zur Kommentierung freigegeben. Insbesondere gegen die Festlegung auf die Liability-Methode gab es keine Einwände. Einzelne Stimmen sprachen sich jedoch gegen die Beibehaltung des Timing-Konzepts aus; vielmehr sollte nach Auffassung dieser Kritiker ebenfalls auf temporäre Differenzen abgestellt werden, wie es der US-amerikanische Standardsetter auch schon in SFAS No. 96 vorsah.<sup>404</sup>

---

<sup>400</sup> Zum *Comparability Project* und der Motivation des IASC vgl. Street/Gray (1999), S. 133 ff.

<sup>401</sup> Camfferman/Zeff (2009), S. 358.

<sup>402</sup> Vgl. Hjelström (2005), S. 148.

<sup>403</sup> Vgl. Camfferman/Zeff (2009), S. 358.

<sup>404</sup> Vgl. Hjelström (2005), S. 157 f.

Die unklare Situation, die sich mit eben diesem SFAS No. 96 in den USA ergab,<sup>405</sup> bewog das IASC, die Überarbeitung der Bilanzierung latenter Steuern aufzuschieben. Zur gleichen Zeit nahm das IASC aufgrund der Anforderungen der IOSCO das sogenannte *Improvements Project* in Angriff, das eine Überarbeitung und Neuformatierung aller IAS zum Gegenstand hatte. Dies führte zu einer deutlichen Bindung der Ressourcen des IASC. Mit der Veröffentlichung von SFAS No. 109 in den USA, der den umstrittenen SFAS No. 96 ersetzte, kam die Bilanzierung latenter Steuern jedoch wieder auf die Agenda des IASC.<sup>406</sup>

Im Oktober 1994 veröffentlichte das IASC den Standardentwurf E49 „*Income Taxes*“. In E49 griff das IASC den *balance sheet liability approach* aus SFAS No. 109 auf: künftig sollten auch nach den Standards des IASC grundsätzlich auf alle temporären Differenzen latente Steuern gebildet werden.<sup>407</sup> Auch in vielen anderen Fragestellungen orientierte sich der neue Standard in seiner Entwicklung deutlich am US-amerikanischen Vorbild, so dass SFAS No. 109 und IAS 12 letztlich große Übereinstimmungen aufweisen.<sup>408</sup> Die Aktivierung von latenten Steuern auf temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge wurde gleichermaßen an die Wahrscheinlichkeit der Realisierung geknüpft („*more likely than not*“). Im Unterschied zu SFAS No. 109 sah das IASC jedoch keinen zweistufigen Prozess (*two step approach*, auch: *impairment approach*) mit *valuation allowance account* nach US-amerikanischen Vorbild vor, nach dem zunächst alle aktiven latenten Steuern anzusetzen sind, von denen im Anschluss der nicht werthaltige Teil abzusetzen ist. Vielmehr sah das IASC hierfür einen *single step approach* (auch: *affirmative judgement approach*) vor, demzufolge von vornherein nur die als werthaltig eingeschätzten aktiven latenten Steuern anzusetzen sind.<sup>409</sup> Zudem wurde mit E49 die optionale Anwendung des *partial provision approach*, wie er auch bis zum Jahr 2000 weiterhin in der britischen Rechnungslegung zu finden war,<sup>410</sup> endgültig aus IAS 12

---

<sup>405</sup> Vgl. hierzu ausführlich die Erläuterungen zu SFAS No. 96 in Abschnitt 3.1.3.

<sup>406</sup> Vgl. Hjelström (2005), S. 165 f.; Camfferman/Zeff (2009), S. 358 f.

<sup>407</sup> Vgl. Cairns (1995), S. 1727; Hjelström (2005), S. 173 ff.

<sup>408</sup> Vgl. Coenenberg et al. (2012), S. 501. Nichtsdestotrotz können die geringfügigen Abweichungen, die zwischen den beiden Standards bestehen, in der Praxis zu erheblichen Unterschieden führen. Vgl. Loitz (2004), S. 1194.

<sup>409</sup> Vgl. Chludek/Tran (2012), S. 4. Für Detailregelungen des IAS 12 vgl. ausführlich das vierte Kapitel dieser Arbeit.

<sup>410</sup> Der britische Standard SSAP 15, der bereits in den 1970er Jahren in Großbritannien eingeführt wurde, wurde erst im Jahr 2000 durch Financial Reporting Standard (FRS) 19 „Deferred Tax“ abgelöst, der den *partial provision approach* des SSAP 15 durch die *full provision method* ersetzte, das Timing-Konzept jedoch bis heute beibehalten hat.

eliminiert.<sup>411</sup> Insgesamt kann es daher kaum verwundern, dass mit dem neuen Standard ein positiver Impuls für die Harmonisierung erwartet wurde.<sup>412</sup>

Der finale Standard IAS 12 wurde 1996 vom IASC verabschiedet und sollte für Geschäftsjahre, die nach dem 1. Januar 1998 beginnen, angewendet werden.

### 3.2.3 Aktuelle Entwicklungen in der internationalen Bilanzierung latenter Steuern

IAS 12 gilt, von kleineren Änderungen im Jahr 2000 abgesehen,<sup>413</sup> bis heute weitgehend unverändert. Erst im Jahr 2009 hat der Standard wieder verstärkt Aufmerksamkeit auf sich gezogen; im März war der Standardentwurf ED/2009/2 „*Income Tax*“ erschienen. Hintergrund dieses Entwurfs ist das sogenannte *Norwalk Agreement* zwischen IASB<sup>414</sup> und FASB aus dem Jahr 2002, mit dem sich die beiden Standardsetter darauf verständigten, auf eine Konvergenz der beiden Rechnungslegungssysteme hinzuarbeiten.<sup>415</sup> Bereits im September 2002 wurde der Bereich der Ertragsteuerbilanzierung von den beiden Standardsettern als sogenanntes „*short term convergence project*“ begonnen.<sup>416</sup> Dennoch dauerte es über sechs Jahre und erforderte 20 Sitzungen des IASB und fünf Joint Meetings mit dem FASB, bis ED/2009/2 veröffentlicht wurde.<sup>417</sup> Ziel der beiden Boards war es, einen gemeinsamen Standard zu entwickeln. Das FASB war jedoch lediglich bis zum Jahr 2007 am Projekt beteiligt; im September desselben Jahres kündigte das FASB an, „that it would review its strategy for short term convergence projects in the light of the possibility that some or all US public companies might be permitted or required to adopt IFRSs at some future date“<sup>418</sup>. Auch Meyer et al. (2010) weisen darauf hin, dass das FASB dahin zu tendieren scheint, keine Änderungen und SFAS No. 109 vornehmen zu wollen, da eine Öffnung der USA für die IFRS zu einer direkten Anwendung

---

<sup>411</sup> Vgl. Cairns (1995), S. 1727; Camfferman/Zeff (2009), S. 360. Passenderweise heißt es in dem Beitrag von Dove (1995): „IASC’s E49 leaves UK in the cold“.

<sup>412</sup> Vgl. etwa Hoogendoorn (1996), S. 793.

<sup>413</sup> Im Jahr 2000 wurde E68 „*Income Tax Consequences of Dividends*“ veröffentlicht, der nur sehr eingeschränkte Änderungen des Standards – nun IAS 12 (revised 2000) – nach sich gezogen hat. Die Änderungen wurden im Oktober 2000 verabschiedet und waren für am 1. Januar 2001 oder danach beginnende Geschäftsjahre anzuwenden.

<sup>414</sup> Das IASC wurde im Jahr 2001 umfassend umstrukturiert. Die Umstrukturierung orientierte sich dabei an der Organisationsstruktur des FASB. Das Standardsetting oblag fortan dem im April 2001 eingerichteten IASB. Die verabschiedeten Standards heißen seitdem nicht mehr IAS sondern IFRS. Vgl. hierzu auch Pellens et al. (2011), S. 90 f.

<sup>415</sup> Vgl. Benzel/Linzbach (2009), S. 400; Meyer et al. (2010), S. 41 ff.; Chludek/Tran (2012), S. 4.

<sup>416</sup> Vgl. International Accounting Standards Board/Financial Accounting Standards Board (2009), S. 1.

<sup>417</sup> Vgl. Loitz (2009c), S. 1997; Meyer et al. (2010), S. 44.

<sup>418</sup> International Accounting Standards Board/Financial Accounting Standards Board (2009), S. 2.

eines IAS 12-Nachfolgers führen würde.<sup>419</sup> Konsequenterweise hat das FASB selbst keinen Entwurf für einen neuen SFAS zur Ertragsteuerbilanzierung vorgelegt.<sup>420</sup>

Zu den auffälligsten Aspekten des ED/2009/2 gehört die Übernahme des *two step approachs* bei der Aktivierung von latenten Steuern, wie er nach SFAS No. 109 anzuwenden ist, in die IFRS.<sup>421</sup> Auf die Einschätzung der Werthaltigkeit latenter Steuern sollte es keinen Einfluss haben, ob sie in einem ein- oder zweistufigen Prozess vorgenommen wird. Das IASB vertritt daher auch die Auffassung, dass die Übernahme des *two step approachs* nicht zu einer Änderung der ausgewiesenen aktiven latenten Steuern führe; vielmehr liegt der Vorteil dieses Ansatzes nach Meinung des IASB darin, dass es die Konsistenz mit dem Rahmenkonzept erhöht.<sup>422</sup> Ein weiterer Vorteil kann in einer Verbesserung des Informationsgehalts liegen, wie etwa Chluddek/Tran (2012) erläutern. Beispielsweise dürfte die Angabe der *valuation allowance* zu einer standardisierten Angabe nicht aktivierter Steuereffekte aus temporären Differenzen und steuerlichen Verlustvorträgen führen.<sup>423</sup> Wie bereits erläutert, kann das zweistufige Vorgehen zudem die Transparenz bei der Aktivierung latenter Steuern erhöhen, wodurch nach Auffassung von Graham et al. (2012) das bilanzpolitische Potential, das mit der Aktivierung latenter Steuern einher geht, eingeschränkt wird.<sup>424</sup> Nach Auffassung von Haaker (2012b) hingegen könnte die hinzugewonnene Transparenz allerdings zu Fehlanreizen in Form einer verstärkten Aktivierung von Verlustvorträgen bei den Unternehmen führen: „Rückt etwa der Realisierungskoeffizient als Verhältnisskennzahl zwischen den aktivierten und nicht aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorträge in den Fokus der Adressaten, hat das Management bei einer zu konservativen Einbeziehung des vorhandenen Steuersenkungspotentials aus Verlustvorträgen negative Reaktionen zu befürchten, da die Kennzahl schließlich Aufschluss über das zukünftige Gewinnerzielungspotenzial gibt.“<sup>425</sup> Mit hohen Realisierungsquoten von bis zu 100% könnte nach Auffassung des Autors versucht werden, die Jahresabschlussadressaten zu beruhigen. Gleichzeitig würde sich aber auch die Gefahr von Wertberichtigungen erhöhen, die die Unternehmen in der Krise zusätzlich treffen dürften.<sup>426</sup>

Weitere Änderungsvorschläge des ED/2009/2 gegenüber dem geltenden IAS 12 betreffen insbesondere die Neudefinition des Steuerwerts von Vermögenswerten und Schulden („Tax

---

<sup>419</sup> Vgl. Meyer et al. (2010), S. 44.

<sup>420</sup> Vgl. International Accounting Standards Board/Financial Accounting Standards Board (2009), S. 2.

<sup>421</sup> Vgl. ED/2009/2 Tz. 23.

<sup>422</sup> Vgl. ED/2009/2 BC53.

<sup>423</sup> Vgl. Chluddek/Tran (2012), S. 8.

<sup>424</sup> Vgl. Graham et al. (2012), S. 419.

<sup>425</sup> Haaker (2012b), S. 267.

<sup>426</sup> Vgl. Haaker (2012b), S. 267.

Basis“), die Abschaffung von Ausnahmeregelungen beim Erstansatz sowie die Begrenzung von Ausnahmeregelungen bei der Behandlung von *Outside Basis Differences*.<sup>427</sup>

ED/2009/2 konnte von der interessierten Öffentlichkeit bis zum 31. Juli 2009 kommentiert werden. Bis zum Ablauf der Kommentierungsfrist gingen beim IASB rund 168 *comment letters* ein, wobei die Mehrheit der *comment letters* von Anwendern stammte.<sup>428</sup> Eine Auswertung dieser *comment letters* von Meyer et al. (2010) zeigt, dass insbesondere die Einführung einer *valuation allowance* nach US-amerikanischen Vorbild auf breite Zustimmung stößt: Rund 80% der Kommentierungen sprechen sich für dieses Konzept aus. Aber nicht alle geplanten Änderungen stoßen auf derart breite Zustimmung.<sup>429</sup> Viele Detailänderungen werden von den Betroffenen als zu komplex empfunden und die Zielsetzung des Projekts aufgrund des Ausscheidens des FASB als verfehlt betrachtet. Insgesamt gab es, wie das IASB selbst feststellt, nur wenig Zustimmung zum Standardentwurf.<sup>430</sup> Loitz (2009c) kommt daher auch zum Ergebnis, „dass das IASB gut beraten gewesen wäre, keinen ED/2009/2 herauszugeben, sondern einzelne Dinge [...] in einem IAS 12R zu ändern“<sup>431</sup> und sieht in einem anderen Beitrag das „Accounting for Taxes auf Abwegen“<sup>432</sup>.

Tatsächlich scheint sich das IASB in der Zwischenzeit zu einer derartigen Strategie entschieden zu haben. ED/2009/2 ist bislang nicht umgesetzt worden, eine Überarbeitung des Standards wurde in die Zukunft verschoben. Stattdessen hat sich das IASB dazu entschlossen, praktische Probleme in der Anwendung des bestehenden IAS 12 zu lösen.<sup>433</sup> Ergebnis dieser neu eingeschlagenen Strategie des IASB ist ED/2010/11 „*Deferred Tax: Recovery of Underlying Assets*“, der im September 2010 veröffentlicht wurde. Bei diesem Entwurf geht es um die Frage, wie ein Unternehmen seine latenten Steuern bewerten soll, wenn die steuerlichen Konsequenzen eines Vermögenswerts von der Art seiner Realisierung abhängen. Ein solcher Fall ist etwa dann gegeben, wenn für die Veräußerung einer Maschine ein anderer Steuersatz Anwendung finden würde als für die Erträge, die aus der Nutzung der Maschine erwirtschaftet werden. Die Bestimmung, ob die Realisierung durch Veräußerung oder Nutzung erfolgt, ist subjektiv und in der Praxis mitunter schwierig. ED/2010/11 löst diese Problematik durch die widerlegbare Vermutung, dass die Realisierung des Vermögenswerts

---

<sup>427</sup> Vgl. Beyhs/Fuchs (2009), S. 637 ff.; Dahlke (2009), S. 1462 ff.; Loitz (2009c), S. 1998 ff.

<sup>428</sup> Vgl. International Accounting Standards Board/Financial Accounting Standards Board (2009), S. 31.

<sup>429</sup> Vgl. hierzu die graphische Darstellung bei Meyer et al. (2010), S. 45.

<sup>430</sup> Vgl. International Accounting Standards Board/Financial Accounting Standards Board (2009), S. 3.

<sup>431</sup> Loitz (2009c), S. 2005.

<sup>432</sup> Loitz (2009a), S. I.

<sup>433</sup> Vgl. International Accounting Standards Board (2010), S. 3. Melcher (2012) spricht in diesem Zusammenhang auch von einer „Denkpause“ des IASB.

grundsätzlich durch Veräußerung erfolgt. Die Anwendung dieser Neuregelung ist jedoch auf wenige Fälle beschränkt.<sup>434</sup> Die interessierte Öffentlichkeit hatte bis zum 9. November 2010 Gelegenheit, die vorgeschlagenen Änderungen zu kommentieren. Der endgültige Änderungsvorschlag wurde am 20. Dezember 2010 vom IASB verabschiedet.

Im Dezember 2011 haben die *European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG) und der britische Standardsetter, das ASB, ein Diskussionspapier mit dem Titel „*Improving the Financial Reporting of Income Tax*“ veröffentlicht.<sup>435</sup> Hintergrund dieses Diskussionspapiers ist die anhaltende Kritik von Erstellern und Nutzern von Jahresabschlüssen, IAS 12 sei zu komplex, schwierig nachzuvollziehen und bereite Schwierigkeiten in der Anwendung. Darüber hinaus sei die Nützlichkeit der Rechnungslegungsinformationen nach IAS 12 fraglich und von einigen Kritikern wurde der Ansatz des IAS 12 zur Bilanzierung latenter Steuern (Temporary-Konzept) in Frage gestellt.<sup>436</sup> Im ersten Teil des Diskussionspapiers werden daher die wesentlichen Informationsanforderungen von Jahresabschlussadressaten identifiziert<sup>437</sup> und daraus Verbesserungspotentiale des IAS 12 abgeleitet. Zu den wesentlichen Vorschlägen gehört die Einführung eines standardisierten Schemas für die Überleitung vom erwarteten zum tatsächlichen Steueraufwand. Eine derartige Überleitungsrechnung gehört zwar heute schon zu den Pflichtangaben nach IAS 12; für ihre Ausgestaltung macht der Standard bislang aber nur grobe Vorschriften, was zu großen Unterschieden in der Berichterstattung der Unternehmen führt.<sup>438</sup> Eine Standardisierung der Überleitungsrechnung würde die Berichterstattung der Unternehmen transparenter machen.<sup>439</sup> Im zweiten Teil wird die aktuelle Konzeption zur Bilanzierung latenter Steuern (Temporary-Konzept) diskutiert sowie alternative Ansätze vorgestellt. Neben dem *flow-through approach*, nach dem überhaupt keine latenten Steuern zu bilanzieren sind, setzt sich das Diskussionspapier etwa mit der *Net-of-Tax-*

---

<sup>434</sup> Vgl. ED/2010/11, Introduction. Zu den wenigen Anwendungsfällen zählt beispielsweise das zum Fair Value bewertete *investment property* nach IAS 40.

<sup>435</sup> Dem internationalen Projektteam, das dieses Diskussionspapier ausgearbeitet hat, gehörten ursprünglich auch Mitglieder des DRSC an. Nach Ansicht des DSR kam es im Laufe des Projekts zu Änderungen in der Zielsetzung des Projekts. Da sich der DSR nicht mehr mit der Zielsetzung des Projekts und damit auch nicht mit den Inhalten des Diskussionspapiers identifizieren konnte, wurde es ohne Beteiligung des DSR veröffentlicht. Vgl. hierzu ausführlicher Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee e.V. (2012), S. 24 f.

<sup>436</sup> Vgl. European Financial Reporting Advisory Group/Accounting Standards Board (2011), S. 2 und S. 5.

<sup>437</sup> Vgl. zu diesen *user needs* ausführlich die Erläuterungen bei Lorson et al. (2012a), S. 443 ff.

<sup>438</sup> Vgl. European Financial Reporting Advisory Group/Accounting Standards Board (2011), S. 14. Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Abschnitt 4.5.2.3.

<sup>439</sup> Vgl. Melcher (2012), S. M1.

*Methode* oder der *partial tax allocation* auseinander.<sup>440</sup> Die Kommentierungsfrist des Diskussionspapiers endete offiziell am 29. Juni 2012.<sup>441</sup>

Die EFRAG hat insgesamt lediglich 28 *comment letters* zum Diskussionspapier erhalten. Unter diesen 28 *comment letters* finden sich erwartungsgemäß Kommentierungen der Big-Four-Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Beiträge deutscher Unternehmen stammen von Siemens, Volkswagen und der DZ Bank.<sup>442</sup> Die Diskussion um die Bilanzierung latenter Steuern nach IAS 12 wird zwar mehrheitlich begrüßt, Uneinigkeit besteht jedoch darüber, wie groß die Defizite von IAS 12 wirklich sind. PricewaterhouseCoopers steht der derzeitigen Bilanzierung latenter Steuern kritisch gegenüber: „We believe it is unlikely that further limited amendments [...] would be sufficient to address the wide ranging concerns about the existing model.“<sup>443</sup> Im Gegensatz zu PricewaterhouseCoopers ist Ernst & Young der Auffassung, dass punktuelle Änderungen von IAS 12 ausreichend seien: „Instead, we favour limited amendments to IAS 12, which would address or clarify the tax reporting of income taxes in specific areas.“<sup>444</sup> Und KPMG ist der Auffassung, dass es bislang an ausreichenden Belegen für Defizite des IAS 12 fehle: „We suggest therefore – before making any changes to the current income tax standard – that more specific research is done on exactly what kind of information users would find most beneficial.“<sup>445</sup>

Obwohl das Temporary-Konzept des IAS 12 zu einer deutlichen Zunahme der Bilanzierung latenter Steuern geführt hat und damit auch zu zusätzlichem Arbeitsaufwand geführt haben dürfte, findet es erstaunlicherweise in den Kommentierungen der Unternehmen einen deutlichen Zuspruch.<sup>446</sup> Siemens etwa bezeichnet das Temporary-Konzept als besten und zuverlässigsten Weg der Ertragsteuerbilanzierung.<sup>447</sup> Ähnlich äußert sich auch Volkswagen: „Volkswagen does not believe that there is any need for a specific debate on alternative approaches to the concept of temporary differences currently used to account for deferred tax-

---

<sup>440</sup> Vgl. European Financial Reporting Advisory Group/Accounting Standards Board (2011), S. 36 f.

<sup>441</sup> Für eine ausführlichere Analyse des Diskussionspapiers sowie der *comment letters* vgl. die Beiträge von Lorson et al. (2012a) und Lorson et al. (2012b).

<sup>442</sup> Vgl. hierzu die Übersicht der *comment letters* auf der Website der EFRAG: <http://www.efrag.org> (Letzter Abruf: 15.12.2012). Die *comment letters* stehen dort der Öffentlichkeit zum Download zur Verfügung. Ein Teil der *comment letters* wurde nach Ablauf der Kommentierungsfrist eingereicht. Vgl. hierzu auch Lorson et al. (2012b), S. 508, die 29 *comment letters* zählen.

<sup>443</sup> PricewaterhouseCoopers (2012), S. 1. Vgl. hierzu ergänzend auch den Standpunkt zur Bilanzierung latenter Steuern bei PricewaterhouseCoopers (2011a).

<sup>444</sup> Ernst & Young (2012), S. 1.

<sup>445</sup> KPMG (2012), S. 1.

<sup>446</sup> Vgl. hierzu auch Lorson et al. (2012b), S. 513, die über alle comment letter hinweg eine deutliche Mehrheit identifizieren, die einen Konzeptwechsel kategorisch ablehnt.

<sup>447</sup> Vgl. Siemens (2012), Appendix, S. 1.



es.“<sup>448</sup> Diese Ablehnung alternativer Ansätze seitens der Unternehmen lässt sich gegebenenfalls damit erklären, dass ein Konzeptwechsel für viele Unternehmen erhebliche Investitionen in ihre Berichtssysteme bedeuten würde, wie etwa Melcher (2012) betont.<sup>449</sup> Dieses Argument dürfte zwar für die meisten der diskutierten Konzepte gelten, nicht aber für den *flow-through approach*, da mit diesem die Notwendigkeit einer latenten Steuerabgrenzung vollständig entfallen würde. Unterschiedliche Auffassungen haben die Unternehmen jedoch hinsichtlich der Festlegung eines einheitlichen Berichtsschemas für die steuerliche Überleitungsrechnung. Während sich die DZ Bank verwundert darüber zeigt, dass es für die steuerliche Überleitungsrechnung keinen globalen Minimalstandard geben würde, und einen eigenen Vorschlag hierfür entwickelt,<sup>450</sup> lehnt Volkswagen beispielsweise ein einheitliches Berichtsschema ab: „Volkswagen does not see a need to stipulate standardised formats for reconciling the actual tax expense reported in the income statement to the charge on accounting profit at the statutory tax rate and to cash paid for taxes in the cash flow statement.“<sup>451</sup>

### 3.3 Latente Steuern in Deutschland

#### 3.3.1 Einführung latenter Steuern durch das Bilanzrichtliniengesetz

Während die Bilanzierung latenter Steuern insbesondere in den USA eine viele Jahrzehnte lange Tradition vorweisen kann, wurde sie in Deutschland erst im Jahre 1985 durch das sogenannte Bilanzrichtliniengesetz (BiRiLiG) in der HGB-Rechnungslegung verbindlich geregelt.<sup>452</sup> Die wesentliche Aufgabe dieses Gesetzes bestand darin, insbesondere die 4. EG-Richtlinie (Bilanzrichtlinie) und die 7. EG-Richtlinie (Konzernabschlussrichtlinie), die auf eine Koordinierung der einzelstaatlichen Vorschriften der Gemeinschaftsmitglieder über den Jahresabschluss und seiner Prüfung abzielten, in deutsches Recht zu transformieren.<sup>453</sup>

Allerdings ergab sich nach herrschender Meinung bereits vor dieser expliziten Kodifizierung latenter Steuern im deutschen Bilanzrecht aus dem damaligen § 152 Abs. 7 AktG die Verpflichtung zumindest zur Bildung passiver latenter Steuern, und zwar in solchen Fällen, in

---

<sup>448</sup> Volkswagen (2012), S. 1.

<sup>449</sup> Vgl. Melcher (2012), S. M1.

<sup>450</sup> Vgl. DZ Bank (2012), S. 4.

<sup>451</sup> Volkswagen (2012), S. 1.

<sup>452</sup> Vgl. Weber (2003), S. 95.

<sup>453</sup> Bei diesen Richtlinien handelte es sich um einen ersten Versuch, die Rechnungslegung innerhalb Europas zu harmonisieren. Allerdings betrachtet selbst die Europäische Kommission diesen Harmonisierungsversuch als gescheitert; vgl. Europäische Kommission (2000), Tz. 4. Die Ursache dieses Scheiterns liegt darin begründet, dass Richtlinien der Europäischen Union von den Mitgliedstaaten in nationales Recht zu transformieren sind. Eine einheitliche Umsetzung derartiger Richtlinien in den Mitgliedstaaten ist aufgrund von Wahlrechten oder unterschiedlichen Interpretationen nicht zu erwarten. Vgl. hierzu beispielsweise d'Arcy (2002), S. 4.

denen „begünstigende steuerliche Sondervorschriften nur bei der steuerlichen Gewinnermittlung berücksichtigt wurden und deshalb die Steuerbelastung im Verhältnis zum handelsrechtlich höheren Jahresergebnis um die zukünftige Steuerbelastung zu niedrig ist.“<sup>454</sup> Der Anwendungsbereich dieser Regelung war aufgrund der Maßgeblichkeit und der umgekehrten Maßgeblichkeit jedoch auf nur einige wenige Sachverhalte beschränkt.<sup>455</sup> Eine Aktivierung latenter Steuern war erst gar nicht vorgesehen.<sup>456</sup>

Die Einführung latenter Steuern in das HGB hat in Deutschland, vergleichbar zur Entwicklung in den USA rund zwei Jahrzehnte zuvor,<sup>457</sup> umfassende und kontroverse Diskussionen ausgelöst, so dass Siegel (1988) mit den Worten „Latente Steuern und kein Ende?“<sup>458</sup> bereits nach kurzer Zeit auf die enorme Anzahl von Literaturbeiträgen zu diesem Thema hingewiesen hat. Und Kupsch/Eder (1988) bezeichneten die Diskussion um die Bilanzierung latenter Steuern als die umfangreichste Diskussion, die das damals ohnehin umstrittene Bilanzrichtliniengesetz nach sich gezogen hat.<sup>459</sup> Allerdings ist fraglich, ob das Ausmaß der Diskussion in einem angemessenen Verhältnis zur praktischen Bedeutung latenter Steuern in den handelsrechtlichen Jahresabschlüssen zu dieser Zeit stand. Tatsächlich lässt bereits die Konzeption der durch das BiRiLiG eingeführten §§ 274 bzw. 306 HGB, welche die Bilanzierung latenter Steuern für den handelsrechtlichen Einzel- bzw. Konzernabschluss regeln, keine übermäßige Bedeutung latenter Steuern erwarten. Dafür gibt es mehrere Gründe, die im Folgenden erläutert werden sollen.

Zunächst finden die handelsrechtlichen Vorschriften zur Bilanzierung latenter Steuern grundsätzlich nur bei Kapitalgesellschaften Anwendung. Unternehmen anderer Rechtsformen sind zur Anwendung dieser Vorschriften lediglich dann verpflichtet, wenn sie aufgrund ihrer Größe unter den Anwendungsbereich des Publizitätsgesetzes (PublG) fallen.<sup>460</sup> Der Großteil der deutschen Unternehmen war damit von Beginn an nicht dazu verpflichtet, latente Steuern gemäß der §§ 274, 306 HGB zu bilanzieren.<sup>461</sup> Daran änderte sich prinzipiell auch mit der Einführung von § 264a HGB durch das Kapitalgesellschaften- und Co-Richtlinie-Gesetz

---

<sup>454</sup> Deutscher Bundestag (1983), S. 84.

<sup>455</sup> Vgl. Weber (2003), S. 95.

<sup>456</sup> Vgl. Karrenbrock (1991), S. 191; Siegel (2011), S. 61.

<sup>457</sup> Vgl. Abschnitt 3.1.1.

<sup>458</sup> Siegel (1988), S. 77.

<sup>459</sup> Vgl. Kupsch/Eder (1988), S. 521.

<sup>460</sup> Vgl. hierzu auch Siegel (2011), S. 73.

<sup>461</sup> Laut Umsatzsteuerstatistik 2009 sind rund drei Viertel der über drei Millionen deutschen Unternehmen entweder Einzelunternehmen oder Personengesellschaften (vgl. Statistisches Bundesamt (2010), S. 23; Ehler (2011), S. 381), die (unbeschadet der Regelungen des PublG) nicht unter den Anwendungsbereich der ergänzenden Vorschriften für Kapitalgesellschaften fallen.

(KapCoRiLiG) im Jahr 2000 wenig, durch den haftungsbeschränkte Personengesellschaften (z.B. GmbH & Co. KG) den gleichen Rechnungs- und Publizitätspflichten wie Kapitalgesellschaften unterworfen wurden.<sup>462</sup>

Darüber hinaus basierten §§ 274 und 306 HGB bis zur Verabschiedung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) im Jahr 2009 unverändert auf dem gewinnorientierten Timing-Konzept, das lediglich die Abgrenzung zeitlich begrenzter Ergebnisdifferenzen vorsieht und den Anwendungsbereich der Bilanzierung latenter Steuern weiter einschränkt.<sup>463</sup> In diesem Zusammenhang sollte beachtet werden, dass das Timing-Konzept zum Zeitpunkt der Einführung latenter Steuern ins deutsche Bilanzrecht zwar noch das international vorherrschende Konzept zur Bilanzierung latenter Steuern gewesen ist (APB No. 11 und IAS 12 basierten zu diesem Zeitpunkt auch noch auf dem Timing-Konzept); allerdings war zu diesem Zeitpunkt die Hinwendung zum *Asset-Liability-Approach* in der internationalen Rechnungslegung bereits im Gange. Es ist daher nicht verwunderlich, dass sich dieser Umbruch auch in den handelsrechtlichen Regelungen zur Bilanzierung latenter Steuern und ihrer Auslegung widerspiegelt, die „vom Ringen zwischen der dynamischen und statischen Betrachtung latenter Steuern“<sup>464</sup> gekennzeichnet sind. So enthält die Bilanzierung latenter Steuern nach dem BiRiLiG sowohl dynamische als auch statische Elemente, weil sie das gewinnorientierte Timing-Konzept mit der vermögensorientierten Liability-Methode verbindet.<sup>465</sup> Zudem wurden aktive latente Steuern aus einer dynamischen Betrachtung heraus als Abgrenzungsposten betrachtet, während passive latente Steuern eher der statischen Betrachtung folgend als Verbindlichkeit interpretiert wurden.<sup>466</sup>

Des Weiteren führte das Maßgeblichkeitsprinzip, das in Deutschland eine lange Tradition hat, dazu, dass der Umfang potentieller Differenzen zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz von vornherein einschränkt ist.<sup>467</sup> Bei strikter Anwendung dürften gar keine latenten Steuern entstehen. Inwieweit das Maßgeblichkeitsprinzip jedoch tatsächlich zu einer Einschränkung des Anwendungsbereichs der Steuerabgrenzung führt, hängt letztlich davon ab, ob und wie umfassend der Gesetzgeber das Maßgeblichkeitsprinzip aus fiskalischen oder aus Gründen der steuerlichen Objektivierung durchbricht. Durchbrechungen aus fiskalischen Gründen wer-

---

<sup>462</sup> Vgl. hierzu Herrmann (2001), S. 271 ff., sowie ausführlich zum KapCoRiLiG Weber (2001), S. 349 ff.

<sup>463</sup> Vgl. hierzu beispielsweise Coenenberg/Hille (1979), S. 605 f.; Arbeitskreis „Externe Unternehmensrechnung“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V. (1987), S. 110 f. Vgl. zum Übergang vom Timing-Konzept zum Temporary-Konzept mit dem BilMoG beispielhaft Karrenbrock (2008), S. 329.

<sup>464</sup> Siegel (2011), S. 62.

<sup>465</sup> Vgl. Siegel (1984), S. 2 f.; Ballwieser (2001), S. 22.

<sup>466</sup> Vgl. Siegel (2011), S. 63.

<sup>467</sup> Vgl. Karrenbrock (1991), S. 365.

den in der Regel zu einer zeitlichen Vorverlagerung des steuerlichen Gewinns führen, um den Barwert des Steueraufkommens zu maximieren. Im Jahresabschluss würden derartige Durchbrechungen *ceteris paribus* zu aktiven latenten Steuern führen.<sup>468</sup> Für den umgekehrten Fall, d.h. für die zeitliche Verschiebung des steuerlichen Gewinns in spätere Perioden (und damit für die Entstehung passiver latenter Steuern), besteht für den Gesetzgeber aus fiskalischen Gründen kein Anreiz. Tatsächlich war daher die Zahl der Anwendungsfälle, bei denen passive latente Steuern entstehen konnten, im deutschen Bilanzrecht von Anfang an vergleichsweise überschaubar, so dass im Regelfall mit der Entstehung aktiver latenter Steuern zu rechnen war.<sup>469</sup> Zudem erlaubte die Gesamtdifferenzenbetrachtung, die nach herrschender Meinung in der handelsrechtlichen Rechnungslegung zulässig war (und prinzipiell auch heute noch ist), die Saldierung aktiver und passiver latenter Steuern, so dass in der Vergangenheit in der Regel ein Überhang an aktiven latenten Steuern entstanden ist.<sup>470</sup>

Für aktive latente Steuern wiederum bestand auf Ebene des Einzelabschlusses nach § 274 Abs. 2 HGB ein Aktivierungswahlrecht, da sie aufgrund der hohen Bedeutung des Vorsichtsprinzips im deutschen Bilanzrecht nicht als Vermögenswerte, sondern lediglich als Bilanzierungshilfe angesehen wurden.<sup>471</sup> Zwar sah das HGB für latente Steuern nach § 306 HGB im Konzernabschluss eine Aktivierungspflicht vor; diese galt jedoch ausschließlich für konsolidierungsbedingte Differenzen, während für Differenzen der HB I- und HB II-Ebene weiterhin das Aktivierungswahlrecht des § 274 HGB greift.<sup>472</sup> Angesichts der Tatsache, dass im deutschen Bilanzrecht meist aktive latente Steuern (bzw. aktivische Salden) entstanden sind, eröffnete das Aktivierungswahlrecht den Unternehmen die Möglichkeit, gar keine latenten Steuern ausweisen zu müssen.<sup>473</sup> Mit Blick auf die Informationsfunktion des Jahresabschlusses und die Vergleichbarkeit von Jahresabschlussinformationen ist ein derart weitreichendes Aktivierungswahlrecht grundsätzlich abzulehnen.<sup>474</sup>

Tatsächlich bestand im deutschen Bilanzrecht für die Unternehmen kaum ein Anreiz, das Aktivierungswahlrecht aufgrund der damit verbundenen Signalwirkung auch auszuüben. Pee-

---

<sup>468</sup> Vgl. Siegel (1987), S. 139 f.; Herzig (2001b), S. 111; App (2003), S. 209.

<sup>469</sup> Vgl. hierzu Theile (2008), S. 851, sowie die Übersichtsdarstellungen bei Hennig (1982), S. 144 ff., und Siegel (1985), S. 89

<sup>470</sup> Vgl. Siegel (1986), S. 590 f.

<sup>471</sup> Vgl. Kugel/Müller (1986), S. 213 f.; Adler et al. (1997), S. 395 f.

<sup>472</sup> Vgl. Herzig (2001b), S. 111. Dies gilt auch nach der Reformierung des Handelsrechts durch das BilMoG noch.

<sup>473</sup> Vgl. Kühne et al. (2009), S. 1008 f.; Küting/Seel (2009), S. 515.

<sup>474</sup> Vgl. hierzu Siegel (1986), S. 594, welcher das handelsrechtliche Aktivierungswahlrecht als einen „schwerwiegenden konzeptionellen Mangel“ bezeichnet, welcher den „Informationsaufgaben des Jahresabschlusses zuwiderläuft“.

möller (2003) beispielsweise rechnet aktive latente Steuern zu den „Indikatoren für eine „kreative“ Bilanzierung“<sup>475</sup> von Unternehmen, die sich in wirtschaftlich schlechter Verfassung befänden. Auch Selchert (1994) ist der Meinung, dass eine negative Signalwirkung der Aktivierung latenter Steuern nicht auszuschließen ist, wenn es darum geht, die Ertragslage zu beurteilen.<sup>476</sup> Nach Küting/Weber (2009) seien aktivische Differenzen im HGB-Einzelabschluss als Zeichen für ein konservativ bilanzierendes Unternehmen zu werten, da die bilanzpolitisch motivierte Legung stiller Reserven im Jahresabschluss *ceteris paribus* zur Entstehung aktiver latenter Steuern führe. Aufgrund der damit verbundenen Signalwirkung, d.h. der Kenntlichmachung der Legung stiller Reserven, würde von dem Aktivierungswahlrecht jedoch kaum Gebrauch gemacht.<sup>477</sup> Zudem weist Born (2008) in diesem Zusammenhang darauf hin, dass eine Aktivierung dieser Differenzen im HGB-Einzelabschluss aus rein logischen Gründen erst gar nicht stattfinden dürfte, „da es ein Widerspruch ist, einerseits in der Handelsbilanz gegenüber der Steuerbilanz ein möglichst niedriges Ergebnis zu zeigen und andererseits den Handelsbilanzgewinn durch die Ausübung des Aktivierungswahlrechts für die aktiven latenten Steuern zu erhöhen.“<sup>478</sup> In der Praxis orientiert sich der Konzernabschluss oftmals zumindest tendenziell an den Wertansätzen im Einzelabschluss,<sup>479</sup> so dass im Konzernabschluss ebenfalls mit einer Nichtberücksichtigung der aktiven latenten Steuern der Einzelabschlussebene zu rechnen wäre. Aber selbst wenn im Einzelabschluss keine aktiven latenten Steuern angesetzt worden sind, kann unter Umständen trotzdem der Anreiz bestehen, im Konzernabschluss aktive latente Steuern der Einzelabschlussebene zu berücksichtigen.<sup>480</sup> Dies wird vor allem dann der Fall sein, wenn sie dazu verwendet werden sollen, einen Passivüberhang aus Konsolidierungsmaßnahmen zu eliminieren.<sup>481</sup>

Zuletzt erfuhr die Bilanzierung latenter Steuern nach HGB in der Fassung des BiRiLiG dadurch eine Einschränkung, dass sich das Aktivierungswahlrecht des § 274 HGB nur auf zeitlich begrenzte Differenzen bezog, die sich aus unterschiedlichen Zeitpunkten der Erfassung von Aufwendungen und Erträgen ergaben. Der Ansatz aktiver latenter Steuern für steuerliche Verlustvorträge hingegen war bis zur Reformierung durch das BilMoG nach herrschender Meinung verboten, da eine derartige Aktivierung gegen zentrale Grundsätze der

---

<sup>475</sup> Peemöller (2003), S. 193.

<sup>476</sup> Vgl. Selchert (1994), S. 34.

<sup>477</sup> Vgl. Küting/Weber (2009), S. 235.

<sup>478</sup> Born (2008), S. 148.

<sup>479</sup> Vgl. Glaum (1999), S. 302 f.

<sup>480</sup> Nach § 300 Abs. 2 Satz 2 HGB dürften Ansatzwahlrechte bei Aufstellung der HB II neu ausgeübt werden, und zwar unabhängig davon, wie das Ansatzwahlrecht im zugrunde liegenden Einzelabschluss ausgeübt worden ist. Vgl. hierzu auch Baetge et al. (2011), S. 140.

<sup>481</sup> Vgl. Weber (2003), S. 157 f.

handelsrechtlichen Rechnungslegung (insbesondere das Vorsichtsprinzip) verstoße.<sup>482</sup> Dies stellte betragsmäßig eine deutliche Einschränkung im Anwendungsbereich latenter Steuern dar, da der Umfang steuerlicher Verlustvorträge, den einige Unternehmen aufweisen, zum Teil sehr beachtlich ist. So weisen große Unternehmen, wie z.B. die im DAX notierten Unternehmen, Verlustvorträge auf, die mitunter in die Milliarden gehen.<sup>483</sup>

Empirische Untersuchungen zur Praxis der Bilanzierung latenter Steuern stützen die Vermutung, dass die Bedeutung latenter Steuern in der HGB-Rechnungslegung in der Vergangenheit vergleichsweise gering war. In einer Untersuchung von einhundert Einzelabschlüssen des Geschäftsjahres 1987 großer deutscher Kapitalgesellschaften stellt die Treuarbeit (1989) fest, dass lediglich ein einziges der einhundert in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen aktive latente Steuern ausgewiesen hat.<sup>484</sup> Dieser Befund kommt der von Born (2008) formulierten Erwartung, dass im handelsrechtlichen Einzelabschluss aus Gründen der Logik eigentlich keine aktiven latenten Steuern ausgewiesen werden dürften,<sup>485</sup> sehr nahe. Des Weiteren findet die Treuarbeit (1989) in 22 Einzelabschlüssen passive latente Steuern. Dies bedeutet im Umkehrschluss, dass rund drei Viertel der untersuchten Unternehmen im Einzelabschluss keinerlei latente Steuern ausgewiesen haben.<sup>486</sup>

Im handelsrechtlichen Konzernabschluss haben latente Steuern erwartungsgemäß eine höhere Bedeutung als im handelsrechtlichen Einzelabschluss. Untersuchungen von Gröner et al. (1997), Weber (2003) sowie Küting/Zwirner (2003) zeigen, dass der Großteil der Unternehmen im HGB-Konzernabschluss latente Steuern ausgewiesen hat. Jedoch haben auch im handelsrechtlichen Konzernabschluss einige Unternehmen weder aktive noch passive latente Steuern ausgewiesen. In der Auswertung der Konzernabschlüsse der DAX 100-Unternehmen<sup>487</sup> für das Geschäftsjahr 1998 (bzw. 1997/1998) zeigt Weber (2003) etwa, dass von 82 Unternehmen, die ihren Konzernabschluss nach HGB erstellt haben, nahezu jedes fünfte Unternehmen keine latenten Steuern ausgewiesen hat.<sup>488</sup> In der Untersuchung handelsrechtlicher Konzernabschlüsse für das Geschäftsjahr 2001 (bzw. 2000/2001) von Kü-

---

<sup>482</sup> Vgl. hierzu ausführlich die Diskussion in Abschnitt 2.3.3 sowie die dort angegebenen Quellen.

<sup>483</sup> Vgl. Kager et al. (2008), S. 16 f.

<sup>484</sup> Vgl. Treuarbeit (1989), S. 80.

<sup>485</sup> Vgl. Born (2008), S. 148.

<sup>486</sup> Vgl. Treuarbeit (1989), S. 79 f.

<sup>487</sup> Der Dax 100 setzte sich zusammen aus den 30 Unternehmen des DAX und 70 Unternehmen des MDAX. Mit der Umstrukturierung des MDAX (Reduktion auf 50 Unternehmen) wurde der DAX 100 durch den HDAX ersetzt, der die 110 Unternehmen aus dem DAX, MDAX und TecDAX umfasst. Zur Zusammensetzung der Indizes vgl. auch Deutsche Börse (2011).

<sup>488</sup> Vgl. Weber (2003), S. 163. Für das Geschäftsjahr 1999 (bzw. 1998/1999) kommt Weber (2003) für HGB-Konzernabschlüsse zu vergleichbaren Ergebnissen.

ting/Zwirner (2003) hat sogar jedes dritte Unternehmen keine latenten Steuern ausgewiesen.<sup>489</sup> Der Unterschied in den Ergebnissen der beiden Studien kann durch die unterschiedliche Stichprobenszusammensetzung erklärt werden. Im Unterschied zu Weber (2003) haben Küting/Zwirner (2003) in ihre Untersuchung auch kleinere Unternehmen aus dem SDAX sowie Unternehmen, die nicht in einem Auswahlindex gelistet sind, einbezogen. Die Vermutung liegt nahe, dass besonders größere Unternehmen zum Ausweis latenter Steuern neigten, während der Anreiz, latente Steuern anzusetzen, bei kleineren Unternehmen geringer gewesen sein dürfte. Diese Unterschiede lassen sich beispielsweise durch die höhere Bedeutung der Einheitsbilanz bei kleineren Unternehmen erklären. Eine wahrscheinlichere Erklärung ist jedoch, dass insbesondere große kapitalmarktorientierte Unternehmen in den 1990er Jahren dazu übergegangen sind, ihre HGB-Abschlüsse an internationale Standards anzupassen („duale Abschlüsse“) und dadurch verstärkt latente Steuern bilanziert haben. Kleine und nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen werden stattdessen versucht haben, den mit latenten Steuern verbundenen Aufwand durch Gesamtdifferenzenbetrachtung und Nichtausübung des Aktivierungswahlrechts zu umgehen.<sup>490</sup> Die Gesamtdifferenzenbetrachtung scheint im Vergleich zur exakteren Einzeldifferenzenbetrachtung in der Bilanzierungspraxis von übergeordneter Bedeutung zu sein. Darauf deutet vor allem der Umstand, dass nur ein geringer Teil der Unternehmen sowohl aktive als auch passive latente Steuern ausweisen.<sup>491</sup>

Des Weiteren lässt sich in den Untersuchungen von Küting/Zwirner (2003) und Weber (2003) beobachten, dass die höhere Bedeutung latenter Steuern im Konzernabschluss insbesondere auf aktiven latenten Steuern beruht. Während aktive latente Steuern im handelsrechtlichen Einzelabschluss gemäß der Untersuchung der Treuarbeit (1989) keine Rolle spielen, finden sich aktive latente Steuern (allein oder zusammen mit passiven latenten Steuern) in rund jedem zweiten Konzernabschluss.<sup>492</sup> Dies spricht für die zuvor formulierte Vermutung, dass für die Unternehmen im Konzernabschluss eher ein Anreiz zur Aktivierung latenter Steuern besteht als im Einzelabschluss. Dies darf aber nicht darüber hinweg täuschen, dass die Beträge,

---

<sup>489</sup> Vgl. Küting/Zwirner (2003), S. 306.

<sup>490</sup> Vgl. Siegel (1986), S. 594 in Verbindung mit Siegel (1987), S. 161.

<sup>491</sup> In der Untersuchung von Weber (2003) haben lediglich fünf von untersuchten 82 Unternehmen (bzw. zwei von 60 Unternehmen) im Geschäftsjahr 1998 (1999) sowohl aktive als auch passive latente Steuern im HGB-Konzernabschluss ausgewiesen; vgl. Weber (2003), S. 163 und 170. Ein ähnlicher Befund findet sich bei Gröner et al. (1997): Nur eines der zehn untersuchten DAX-Unternehmen hat sowohl aktive als auch passive latente Steuern ausgewiesen. Allerdings ist der Stichprobenumfang dieser Untersuchung sehr gering und die Aussagekraft der Ergebnisse daher mit Vorsicht zu interpretieren. Zudem zeigt die Untersuchung von Küting/Zwirner (2003) einen deutlichen höheren Anteil an Unternehmen, die für das Geschäftsjahr 2001 im handelsrechtlichen Konzernabschluss sowohl aktive als auch passive latente Steuern ausweisen.

<sup>492</sup> Vgl. Küting/Zwirner (2003), S. 306; Weber (2003), S. 163.

die in diesen Abschlüssen aktiviert sind, in der Regel nur gering sind. Küting/Zwirner (2003) etwa zeigen, dass die ausgewiesenen latenten Steuern im HGB-Konzernabschluss im Durchschnitt nur 2% des Eigenkapitals betragen.<sup>493</sup>

Eine abschließende Einschätzung der Relevanz latenter Steuern in HGB-Abschlüssen ist jedoch erst dann möglich, wenn Befunde aus IFRS- oder US-GAAP-Abschlüssen zum Vergleich herangezogen werden. Darauf soll im folgenden Abschnitt im Zusammenhang mit der Internationalisierung der Rechnungslegung eingegangen werden.

### **3.3.2 Die Internationalisierung der Rechnungslegung und ihre Auswirkungen auf die Bilanzierung latenter Steuern in Deutschland**

Mit der Internationalisierung der Kapitalmärkte und der wachsenden Bedeutung international vergleichbarer Rechnungslegungsinformationen ab den 1990er Jahren hat auch die Bedeutung latenter Steuern in der Bilanzierungspraxis deutscher Unternehmen deutlich zugenommen. Dieser Bedeutungszuwachs latenter Steuern ist insbesondere zwei Sachverhalten zuzuschreiben, die im Folgenden erläutert werden sollen.

#### **3.3.2.1 Die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards**

Wie bereits erläutert, wurde durch das Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz (KapAEG) von 1998 § 292a in das HGB aufgenommen. § 292a HGB ermöglichte es den Unternehmen, befreiende Konzernabschlüsse nach international anerkannten Rechnungslegungsstandards (d.h. IFRS oder US-GAAP) aufzustellen.<sup>494</sup> Die Möglichkeit eines derartigen befreienden Konzernabschlusses ist von Anfang an auf große Akzeptanz gestoßen.<sup>495</sup> Dabei lässt sich beobachten, dass die Akzeptanz dieser Standards mit der Größe der Unternehmen korrelierte. Die Erhebung von Stahl (2004) etwa zeigt, dass 90% der DAX-Unternehmen befreiende Konzernabschlüsse für das Geschäftsjahr 2001 nach IFRS oder US-GAAP aufstellten, während dies im MDAX auf lediglich 40% der Unternehmen zutraf.<sup>496</sup> Jedoch muss beachtet werden, dass die Aufstellung von IFRS- oder US-GAAP-Konzernabschlüssen zum damaligen Zeitpunkt freiwillig war; eine gesetzliche Verpflichtung dazu gab es zunächst nicht.<sup>497</sup> Eine ge-

---

<sup>493</sup> Vgl. Küting/Zwirner (2003), S. 308.

<sup>494</sup> Diese Regelung galt zunächst lediglich für börsennotierte Mutterunternehmen. Mit dem Kapitalgesellschaften- und Co.-Richtlinie-Gesetz (KapCoRiLiG) aus dem Jahr 2000 wurde die Anwendung von §292 a HGB auf alle Mutterunternehmen, die einen organisierten Markt selbst oder durch ihre Tochtergesellschaften in Anspruch nehmen, erweitert; vgl. Stahl (2004), S. 55.

<sup>495</sup> Vgl. etwa Küting/Zwirner (2002), S. 785; Weber (2003), S. 152 ff.

<sup>496</sup> Vgl. Stahl (2004), S. 89 f. Vergleichbare Beobachtungen finden sich bei Küting/Zwirner (2002), S. 786.

<sup>497</sup> Eine Verpflichtung zur Anwendung der IFRS oder US-GAAP konnte sich für börsennotierte Unternehmen jedoch aufgrund der Regularien der Kapitalmärkte ergeben haben. So hatte die Deutsche Börse in ihrer



setzliche Verpflichtung ergab sich erst mit der IAS-Verordnung, die eine verpflichtende Anwendung der IFRS im Konzernabschluss kapitalmarktorientierter Unternehmen ab dem Jahr 2005 vorsah.<sup>498</sup>

Die Anwendung internationaler Standards hat zwangsläufig zu einem Anstieg der praktischen Relevanz latenter Steuern in Deutschland ab Ende der 1990er Jahre geführt, da die IFRS bzw. US-GAAP nicht nur nicht maßgeblich für die steuerliche Gewinnermittlung sind, sondern als informationsorientierte Rechnungslegungsstandards auch gravierende Unterschiede zum vom Vorsichtsprinzip geprägten HGB und damit zum deutschen Steuerrecht aufweisen.<sup>499</sup> Verstärkend wirkt sich aus, dass sich die beiden Standardsetter IASB und FASB zu der Zeit bereits dem *Asset-Liability-Approach* zugewandt hatten. Aus diesem Grund basierten die beiden relevanten Standards zur Bilanzierung latenter Steuern, d.h. IAS 12 und SFAS No. 109, zu diesem Zeitpunkt schon auf dem bilanzorientierten Temporary-Konzept. Des Weiteren sind steuerliche Verlustvorträge nach IAS 12 und SFAS No. 109 zu aktivieren, wenn ihre Realisierbarkeit wahrscheinlich ist, während die handelsrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften ein striktes Aktivierungsverbot vorsahen. Aus konzeptioneller Sicht sollten sich gemäß IFRS und US-GAAP daher insgesamt mehr berücksichtigungsfähige Differenzen zur Steuerbilanz ergeben als nach HGB. Zudem stellen sowohl die IFRS als auch US-GAAP auf eine Einzeldifferenzenbetrachtung ab; eine grundsätzliche Saldierung latenter Steuern ist in beiden Standards nicht vorgesehen.<sup>500</sup> Aus konzeptioneller Sicht kann nach IFRS und US-GAAP mit einer deutlich höheren Bedeutung von latenten Steuern in der Rechnungslegung gerechnet werden als nach HGB. Tatsächlich stützen empirische Untersuchungen diese Erwartung mit deutlichen Belegen.

So findet sich unter den von Weber (2003) untersuchten IFRS- und US-GAAP-Konzernabschlüssen mit Geschäftsjahresende in 1998 und 1999 kein einziger Abschluss, in dem keine latenten Steuern ausgewiesen worden sind, während dies nach HGB für fast jedes fünfte Unternehmen der Fall war. Darüber hinaus weisen die untersuchten IFRS- und US-GAAP-Abschlüsse bis auf eine geringe Minderheit sowohl aktive als auch passive latente

---

Börsenordnung aus dem Jahr 2003 die Anwendung international anerkannter Rechnungslegungsstandards als Voraussetzung für ein Listing im sogenannten Prime Standard (und damit auch als Voraussetzung für die Aufnahme in den vier Auswahlindizes DAX, MDAX, SDAX und TecDAX) verbindlich festgelegt. Vgl. hierzu beispielsweise Zwirner (2007), S. 192 ff.

<sup>498</sup> Vgl. hierzu ausführlich die Ausführungen in Abschnitt 2.1.2.2.

<sup>499</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden die voranstehenden Abschnitte.

<sup>500</sup> Eine Saldierung latenter Steuern ist nach IAS 12.74 dann vorzunehmen, wenn sich die aktiven und passiven latenten Steuern auf die gleiche Steuerart und den gleichen Steuerschuldner beziehen. Vgl. hierzu genauer die Ausführungen in Abschnitt 4.4.1.

Steuern aus. Nach HGB stellte dieser Fall eher die Ausnahme dar.<sup>501</sup> Vergleichbare Ergebnisse finden sich bei Küting/Zwirner (2003). Lediglich in einzelnen IFRS- oder US-GAAP-Abschlüssen sind dieser Untersuchung zufolge keine latenten Steuern ausgewiesen. Des Weiteren bestätigen Küting/Zwirner (2003) auch, dass der Großteil (d.h. rund 85%) der IFRS- oder US-GAAP-Abschlüsse sowohl aktive als auch passive latente Steuern aufweist.<sup>502</sup>

Zudem unterscheiden sich aktive latente Steuern nach IFRS und US-GAAP auch deutlich in ihrer Höhe von den Ansätzen nach HGB, die in der Regel gering sind (ca. 2% des Eigenkapitals). Im IFRS- oder US-GAAP-Abschluss machen sie im Durchschnitt jedoch ein Fünftel (oder mehr) des Eigenkapitals aus, wie die Untersuchungen von Küting/Zwirner (2003) und Küting/Zwirner (2005) zeigen. Die vergleichsweise hohen Beträge aktiver latenter Steuern nach IFRS und US-GAAP lassen sich teilweise auf die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge zurückführen. Die Untersuchungen zeigen, dass der überwiegende Teil der untersuchten IFRS- bzw. US-GAAP-Abschlüsse aktivierte Verlustvorträge aufweist.<sup>503</sup> Dabei entfällt oft sogar der Großteil der insgesamt aktivierten latenten Steuern auf diese Verlustvorträge. In der Untersuchung von Küting/Zwirner (2003) weist mehr als jedes dritte der Unternehmen mit Verlustvorträgen einen Anteil der Verlustvorträge von mindestens 80% an den gesamten aktiven latenten Steuern aus. Besonders hoch ist der Anteil der Verlustvorträge an den gesamten aktiven latenten Steuern vor allem für kleinere Unternehmen sowie für Unternehmen des ehemaligen „Neuen Marktes“, während die Unternehmen des DAX und MDAX geringere Anteile (23% bzw. 37%) aufweisen.<sup>504</sup>

Nicht nur der Anteil der aktivierten Verlustvorträge an den gesamten aktiven latenten Steuern, sondern auch die Relation dieser Verlustvorträge zum Eigenkapital verdeutlicht die hohen Beträge, die nach internationalen Rechnungslegungsnormen mitunter aktiviert werden. So ermitteln Küting/Zwirner (2007) eine durchschnittliche Eigenkapitalmehrung in Höhe von 17% durch die Aktivierung von Verlustvorträgen.<sup>505</sup> Zwirner et al. (2003) weisen darauf hin, dass bei einigen Unternehmen die latenten Steuern auf Verlustvorträge das bilanzielle Eigen-

---

<sup>501</sup> Vgl. Weber (2003), S. 163 und S. 170.

<sup>502</sup> Vgl. Küting/Zwirner (2003), S. 306 f.

<sup>503</sup> Vgl. Küting/Zwirner (2003), S. 306 ff.; Küting/Zwirner (2007), S. 560.

<sup>504</sup> Vgl. Küting/Zwirner (2003), S. 309 f. Vergleichbar „niedrige“ Werte (ca. 20%-25%) für den DAX weisen auch die Untersuchungen von Küting/Zwirner (2005), Baetge/Lienau (2007) und Oberbauer (2008) sowie für den MDAX (39,7%) Baetge/Lienau (2007) nach.

<sup>505</sup> Vgl. Küting/Zwirner (2007), S. 562.

kapital sogar übersteigen. Dies deutet nach Einschätzung der Autoren auf das enorme Eigenkapitalrisiko hin, das in der Aktivierung von Verlustvorträgen steckt.<sup>506</sup>

Insgesamt muss also von einer im Vergleich zur HGB-Rechnungslegung ungleich höheren Bedeutung latenter Steuern nach internationalen Rechnungslegungsstandards (IFRS, US-GAAP) in der Bilanzierungspraxis deutscher Unternehmen gesprochen werden. Küting/Zwirner (2003) bezeichnen latente Steuern auch als den wesentlichsten Unterschied zwischen internationalen Rechnungslegungsstandards und der Rechnungslegung nach HGB.<sup>507</sup> Nach Auffassung von Langenbucher (2005) gehören latente Steuern zu den problematischsten Bereichen bei der Umstellung der Rechnungslegung auf internationale Standards; und selbst nach erfolgter Umstellung gehören sie auch weiterhin zu den größten Herausforderungen in der laufenden Rechnungslegung der Unternehmen.<sup>508</sup>

### **3.3.2.2 Die Einführung von DRS 10 „Latente Steuern im Konzernabschluss“**

Mit der Internationalisierung der Rechnungslegung in Deutschland ist auch die Gründung eines privaten Standardsetters, des Deutschen Standardisierungsrats (DSR), verbunden, dessen Aufgabe insbesondere in der Entwicklung von Empfehlungen für die Konzernrechnungslegung besteht.<sup>509</sup> Der Empfehlungscharakter der vom DSR entwickelten Deutschen Rechnungslegungsstandards (DRS) wird daran deutlich, dass sie selbst keinen Gesetzescharakter haben, sondern den gesetzlichen Vorschriften untergeordnet sind (Vorrang des Gesetzes). Aus diesem Grund ist ihre Nichtbeachtung für den Bilanzierenden prinzipiell folgenlos. Zudem dürfen die DRS gesetzlichen Regelungen nicht widersprechen.<sup>510</sup>

Mit dem Deutschen Rechnungslegungs Standard (DRS) 10 „Latente Steuern im Konzernabschluss“ legte das DRSC im Januar 2002 einen Standard zur Bilanzierung latenter Steuern vor, der sich stark an den IFRS/US-GAAP orientierte. Um den §§ 274 und 306 HGB nicht zu widersprechen, folgte DRS 10 dem Timing-Konzept.<sup>511</sup> So hieß es in der Grundregel zum Ansatz latenter Steuern in DRS 10.4, dass latente Steuern auf zeitlich begrenzte Differenzen anzusetzen sind, die ergebniswirksam entstanden sind. Zwar wird der Anwendungsbereich des DRS 10 im Vergleich zum HGB um quasi zeitlich unbegrenzte Differenzen erweitert (DRS 10.5), eine Berücksichtigung ergebnisneutral entstandener Differenzen, wie es nach

---

<sup>506</sup> Vgl. Zwirner et al. (2003), S. 1046.

<sup>507</sup> Vgl. Küting/Zwirner (2003), S. 310 f.

<sup>508</sup> Vgl. Langenbucher (2005), S. 23.

<sup>509</sup> Zur Gründung und den Aufgaben des DSR bzw. des DRSC vgl. die Ausführungen in Abschnitt 2.1.2.2.

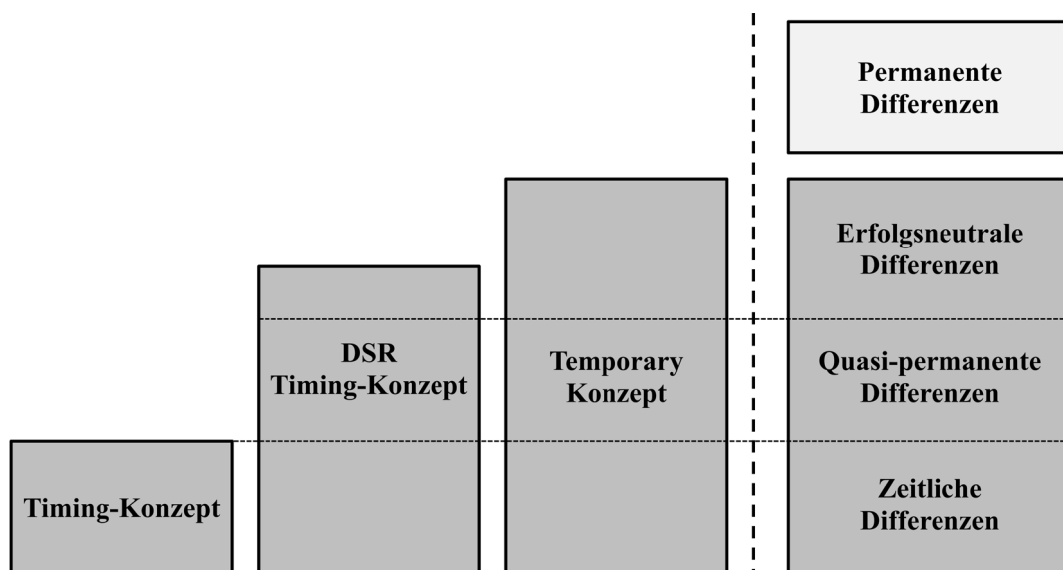
<sup>510</sup> Vgl. Küting/Weber (2010), S. 7; Baetge et al. (2011), S. 29 f.

<sup>511</sup> Vgl. Weber (2003), S. 115 f. Der DSR stellt in DRS 10.A1 klar: „Der vorliegende Standardentwurf entspricht deutschem Bilanzrecht.“

IAS 12 oder SFAS No. 109 möglich ist, wurde durch DRS 10.4 und im Einklang mit dem deutschen Bilanzrecht untersagt. Eine Ausnahme von diesem Verbot bestand nach DRS 10.16 lediglich für die Aufdeckung stiller Reserven und Lasten im Rahmen der Kapitalkonsolidierung. Nach Auffassung des DSR hat dies auch keinen Verstoß gegen das geltende deutsche Bilanzrecht dargestellt, weil die Bewertungsdifferenzen im Rahmen der Erstkonsolidierung nicht in den Anwendungsbereich des § 306 HGB fallen würden. Vielmehr sei ihre Berücksichtigung für eine zutreffende wirtschaftliche Bemessung der stillen Reserven und Lasten erforderlich.<sup>512</sup>

Wie Abbildung 3-1 verdeutlicht, erweiterte sich der Umfang abgrenzungsfähiger Differenzen unter DRS 10 im Vergleich zu den Vorschriften des HGB; eine Übernahme des Temporary-Konzepts fand trotz der starken Orientierung an den anglo-amerikanischen Vorbildern jedoch nicht statt und war ohne Gesetzesänderung auch gar nicht möglich.<sup>513</sup>

**Abbildung 3-1: Einordnung des Timing-Konzepts gemäß DRS 10**



Quelle: Wotschofsky/Heller (2002), S. 821.

Nach DRS 10.8 waren aktive latente Steuern grundsätzlich anzusetzen, wenn ihre Realisierung hinreichend wahrscheinlich ist. Zwar kannte auch das HGB ein derartiges Aktivierungsgebot im Konzernabschluss; dieses bezog sich jedoch lediglich auf Differenzen, die im Rah-

<sup>512</sup> Vgl. Deutscher Standardisierungsrat (2001), Tz. B5. Vgl. hierzu auch ausführlich Wotschofsky/Heller (2002), S. 819 f.

<sup>513</sup> Vgl. Wotschofsky/Heller (2002), S. 821. Die Autoren bezeichnen das Konzept des DRS 10 daher auch als „Timing-Konzept in der [...] weitesten Auslegung“. Wendlandt/Vogler (2001) oder auch Langenbacher/Blaum (2009) sprechen daher auch von einer Vermischung des Timing- und Temporary-Konzepts durch DRS 10.

men der Konsolidierung entstanden sind.<sup>514</sup> DRS 10 schränkte diesen Spielraum ein und sah ein Aktivierungsgebot im Konzernabschluss auch für solche Differenzen vor, die auf Ebene der HB I und HB II entstanden sind.<sup>515</sup> Darüber hinaus sah DRS 10 in Tz. 11 auch die Aktivierung von steuerlichen Verlustvorträgen vor, wenn mit ihrer Realisierung mit hinreichender Sicherheit gerechnet werden konnte. Dies stellte einen deutlichen Bruch mit der damals noch überwiegenden Meinung dar, die eine Aktivierung des Steuervorteils aufgrund des Verstoßes gegen das Vorsichtsprinzip im deutschen Bilanzrecht ablehnte.<sup>516</sup> Nach Auffassung des DSR hat die Aktivierung von Verlustvorträgen nicht dem Wortlaut des Gesetzes widersprochen.<sup>517</sup> Der Standardsetter schuf mit DRS 10.11 ff. daher Vorschriften, die sich stark an den entsprechenden Regelungen internationaler Rechnungslegungsstandards anlehnten.<sup>518</sup>

Auch eine vollständige Saldierung, wie sie im HGB-Abschluss im Zusammenhang mit der Gesamtdifferenzenbetrachtung möglich war, wurde durch DRS 10 untersagt; latente Steuern waren demnach grundsätzlich unsaldiert auszuweisen. Eine Saldierung latenter Steuern war lediglich dann zulässig, wenn sich die latenten Steuern auf dieselbe Steuerart und denselben Gläubiger (bzw. Schuldner) bezogen und sich voraussichtlich zum gleichen Zeitpunkt umgekehrt hätten.<sup>519</sup>

Insgesamt dürfte es nach DRS 10 im Konzernabschluss häufiger zum Ausweis latenter Steuern gekommen sein, als dies nach HGB der Fall gewesen ist. Eine vollumfängliche Steuerabgrenzung, wie es die IFRS oder US-GAAP schon damals vorsahen, fand aber auch nach DRS 10 aufgrund der gesetzlichen Festschreibung des Timing-Konzepts nicht statt, so dass die Auswirkungen des DRS 10 auf die Bilanzierung latenter Steuern als geringer einzuschätzen sind als der Einfluss von IFRS bzw. US-GAAP. Hinzu kommt, dass die Anwendung der DRS im Konzernabschluss für die Unternehmen grundsätzlich nicht verpflichtend ist und Abweichungen von den DRS im Rahmen des handelsrechtlich Zulässigen ohne Konsequenzen möglich sind. Schränkte DRS 10 beispielsweise das Aktivierungswahlrecht des § 274 Abs. 2 HGB ein, so war das gesetzliche Wahlrecht nicht außer Kraft gesetzt und die Unternehmen konnten ohne rechtliche Konsequenzen weiterhin davon Gebrauch machen. Allerdings hat der Kon-

---

<sup>514</sup> Wie bereits erläutert wurde, unterliegen die Differenzen der HB I- und HB II-Ebene nach herrschender Meinung (auch heute noch) dem Aktivierungswahlrecht des § 274 HGB.

<sup>515</sup> Vgl. DRS 10.10.

<sup>516</sup> Vgl. hierzu die ausführliche Diskussion in Abschnitt 2.1.2.2 und die dort angegebenen Quellen.

<sup>517</sup> Vgl. Deutscher Standardisierungsrat (2001), Tz. B4. Bereits Siegel (1987) sah eine Aktivierung von Verlustvorträgen als mit dem Wortlaut des Gesetzes vereinbar. Anders äußern sich beispielsweise Wendlandt/Vogler (2001), S. 249.

<sup>518</sup> Vgl. Wotschofsky/Heller (2002), S. 821.

<sup>519</sup> Vgl. DRS 10.36.

zernabschlussprüfer im Prüfbericht stets darauf aufmerksam zu machen, wenn die Unternehmen von den Empfehlungen des DRS abweichen.<sup>520</sup>

### **3.3.3 Die Reformierung der deutschen Rechnungslegung**

#### **3.3.3.1 Die Reform der handelsrechtlichen Bilanzierung latenter Steuern durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG)**

Im Zuge der Internationalisierung der Rechnungslegung, insbesondere mit der verpflichtenden Einführung der IFRS durch die IAS-Verordnung, sowie durch das Projekt des IASB, gesonderte IFRS für kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) zu entwickeln, ist die handelsrechtliche Rechnungslegung in Deutschland zunehmend unter Druck geraten.<sup>521</sup> Mit dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) hat der deutsche Gesetzgeber auf diese Entwicklung reagiert und eine der größten Reformen des deutschen Bilanzrechts seit Umsetzung der europäischen Rechnungslegungsrichtlinien durch das Bilanzrichtliniengesetz (BiRiLiG) im Jahre 1985 angestoßen.<sup>522</sup> Zu den wesentlichen Zielen dieser Reform zählte, den Unternehmen eine kostengünstigere Alternative zu den IFRS zu schaffen. Darüber hinaus sollte die Aussagekraft handelsrechtlicher Jahresabschlüsse verbessert werden.<sup>523</sup> Dies sollte vor allem dadurch erreicht werden, dass nicht mehr zeitgemäße Vorschriften (vor allem Ansatz-, Bewertungs- und Ausweiswahlrechte) überarbeitet werden, welche die Aussagekraft und Vergleichbarkeit des handelsrechtlichen Jahresabschlusses beeinträchtigten.<sup>524</sup>

Die Bilanzierung latenter Steuern gehörte dabei zu den Bereichen, die im Zuge dieser Modernisierung des deutschen Bilanzrechts die größten Veränderungen erfahren haben, so dass Theile (2008) in einem Aufsatz schon mutmaßte, dass der Dornröschenschlaf latenter Steuern im deutschen Bilanzrecht vorbei sei. Tatsächlich hat der deutsche Gesetzgeber mit dem BilMoG einen Paradigmenwechsel in der Bilanzierung latenter Steuern vollzogen, so Herzig/Vossel (2009), indem er das international übliche Temporary-Konzept in Verbindung mit der Liability-Methode in das deutsche Bilanzrecht übernommen hat.<sup>525</sup> Auch in der bilanziellen Behandlung von Verlustvorträgen kann man von einem Paradigmenwechsel sprechen. War ihre Aktivierung in der HGB-Rechnungslegung nach herrschender Meinung aufgrund des Vorsichtsprinzips bislang nicht zulässig, stellt § 274 Abs. 1 Satz 4 HGB n.F. nun klar,

---

<sup>520</sup> Vgl. hierzu allgemeiner auch Gräfer/Scheld (2012), S. 14.

<sup>521</sup> Vgl. hierzu Stibi/Fuchs (2009), S. 9.

<sup>522</sup> Vgl. Zülch/Hoffmann (2008), S. 1053; Melcher/Schaier (2009), S. 4.

<sup>523</sup> Vgl. Deutscher Bundestag (2008), S. 1.

<sup>524</sup> Vgl. Melcher/Schaier (2009), S. 4.

<sup>525</sup> Vgl. Herzig/Vossel (2009), S. 1174.

dass Verlustvorträge in dem Umfang zu aktivieren sind, in dem sie innerhalb der nächsten fünf Jahre voraussichtlich genutzt werden können.<sup>526</sup> Von wesentlicher Bedeutung für die Aussagekraft und Vergleichbarkeit des handelsrechtlichen Jahresabschlusses war auch die geplante Abschaffung des Aktivierungswahlrechts latenter Steuern auf Einzelabschlussebene.<sup>527</sup>

Darüber hinaus hat der deutsche Gesetzgeber mit dem BilMoG die umgekehrte Maßgeblichkeit aufgehoben sowie weitere Durchbrechungen der einfachen Maßgeblichkeit eingeführt, so dass die Zahl der potentiellen Anwendungsfälle zur Abgrenzung latenter Steuern im deutschen Bilanzrecht zugenommen hat.<sup>528</sup> Wie Herzig/Vossel (2009) betonen, „kann nach neuem Recht daher nicht mehr generell von einem Aktivüberhang mit der Möglichkeit der Nichtbilanzierung latenter Steuern ausgegangen werden.“<sup>529</sup> Darüber hinaus wurden mit dem BilMoG zusätzlich Angabepflichten im Zusammenhang mit der Bilanzierung latenter Steuern in das HGB aufgenommen. Nach § 285 Nr. 29 HGB ist anzugeben, auf welchen Differenzen oder steuerlichen Verlustvorträgen latente Steuern beruhen<sup>530</sup> und mit welchen Steuersätzen diese von den Unternehmen bewertet wurden.

Allerdings gibt es auch eine Reihe von Argumenten, die gegen einen Anstieg der Bedeutung latenter Steuern im Zuge des BilMoG sprechen. So wurde die Abschaffung des Aktivierungswahlrechts im Verlauf des Gesetzgebungsverfahrens wieder verworfen, um den bilanzierenden Unternehmen den Umgang mit der Neuregelung zu erleichtern. Dies steht allerdings im Widerspruch zur Zielsetzung des BilMoG, die Aussagekraft und Vergleichbarkeit handelsrechtlicher Jahresabschlüsse unter anderem durch die Abschaffung von Wahlrechten zu verbessern.<sup>531</sup> Allerdings bezieht sich das Aktivierungswahlrecht nach herrschender Meinung lediglich auf einen Aktivüberhang latenter Steuern. Die Ermittlung eines solchen Über-

---

<sup>526</sup> Nach Auffassung des deutschen Gesetzgebers macht eine derartige Fünf-Jahres-Grenze die Einschätzung der Realisierbarkeit von Verlustvorträgen und damit ihrer Aktivierbarkeit praktikabler und nachprüfbarer; vgl. Deutscher Bundestag (2008), S. 67. Engels (2008) weist darauf hin, dass der deutsche Gesetzgeber damit (trotz der geplanten Angleichung an internationale Standards) von den internationalen Gepflogenheiten abweicht, die auf den Einzelfall abstellen und einen hinreichend sicheren Planungszeitraum verlangen. Vgl. hierzu Engels (2008), S. 1555.

<sup>527</sup> Vgl. hierzu Bundesministerium der Justiz (2007) sowie Loitz (2008b), S. 249 ff.

<sup>528</sup> Vgl. Gelhausen et al. (2009), S. 300; Wendholt/Wesemann (2009), S. 65. Einen Überblick über die wesentlichen Anwendungsfälle latenter Steuern nach dem BilMoG geben Küting/Seel (2009), S. 513 ff.

<sup>529</sup> Herzig/Vossel (2009), S. 1178.

<sup>530</sup> Anzugeben ist jedoch nur, auf welcher Art von Vermögensgegenständen oder Schulden diese Differenzen beruhen und ob sie zu aktiven oder passiven latenten Steuern führen. § 285 Nr. 29 HGB verlangt nach Auffassung der Literatur jedoch nicht die Angabe der Höhe dieser Differenzen. Allerdings sind diese Angaben auch dann zu machen, wenn in der Bilanz (aufgrund von Ansatzwahlrechten) keine latenten Steuern ausgewiesen worden sind. Vgl. hierzu Ellrott (2012), Tz. 471, sowie die dort angegebenen Quellen.

<sup>531</sup> Vgl. Kessler et al. (2009), S. 717; Loitz (2009b), S. 913 f.

hangs erfordert eine Gegenüberstellung aller aktiven und passiven latenten Steuern.<sup>532</sup> Dem Wortlaut des Gesetzes folgend *kann* eine sich *insgesamt* ergebende Steuerentlastung (d.h. ein Aktivüberhang) in der Bilanz angesetzt werden. Umgekehrt *ist* eine sich *insgesamt* ergebende Steuerbelastung (d.h. Passivüberhang) in der Bilanz anzusetzen.<sup>533</sup> Dies impliziert jedoch eine Gesamtdifferenzenbetrachtung bei der Steuerabgrenzung, die einen saldierten Ausweis latenter Steuern ermöglicht.<sup>534</sup> Daneben eröffnet der Gesetzgeber in § 274 Abs. 1 Satz 3 HGB n.F. die Möglichkeit eines unsaldierten Ausweises latenter Steuern, was faktisch eine Einzeldifferenzenbetrachtung erfordert.<sup>535</sup> Ein derartiges Ausweiswahlrecht ist aber ebenso wenig vereinbar mit den Zielen des BilMoG wie die Beibehaltung des Aktivierungswahlrechts.

Des Weiteren ist nach § 306 Abs. 4 HGB n.F. die Bilanzierung latenter Steuern auf *Outside Basis Differences* aufgrund der Komplexität und des Arbeitsaufwands, den eine solche Regelung nach sich ziehen würde, explizit ausgeschlossen. Eine Annäherung an die IFRS ist damit auch in diesem Punkt gescheitert, da die IFRS die Berücksichtigung von *Outside Basis Differences* unter bestimmten Voraussetzungen vorsehen.<sup>536</sup> Zuletzt hat der Gesetzgeber größenabhängige Erleichterungen geschaffen, die kleine Kapitalgesellschaften von der Anwendung des § 274 HGB ausnehmen.<sup>537</sup> War § 274 HGB in der Vergangenheit grundsätzlich nur von Kapitalgesellschaften (oder ihnen gleichgestellten Unternehmen im Sinne des § 264a HGB) anzuwenden, so wurde sein Anwendungsbereich durch den neu geschaffenen § 274a HGB noch weiter eingeschränkt.<sup>538</sup>

Insgesamt ist also gar nicht so eindeutig, ob der „Dornröschenschlaf“ latenter Steuern in der handelsrechtlichen Rechnungslegung wirklich vorbei ist, da wesentliche Maßnahmen zur An-

---

<sup>532</sup> Einige Autoren weisen darauf hin, dass der bilanzorientierte Ansatz zur Abgrenzung latenter Steuern faktisch eine Einzeldifferenzenbetrachtung verlange. Vgl. hierzu beispielsweise Küting/Seel (2009), S. 516. Loitz (2009b), S. 921, bezeichnet das Aktivierungswahlrecht daher als „Mogelpackung, die nur vordergründig zu einer Vereinfachung führt“.

<sup>533</sup> Vgl. § 274 Abs. 1 Satz 1 und 2 HGB n.F.

<sup>534</sup> Vgl. Kessler et al. (2009), S. 718; Jödicke/Jödicke (2011), S. 154.

<sup>535</sup> Vgl. Kühne et al. (2009), S. 1008; Coenberg et al. (2012), S. 488. Auch ein solches Ausweiswahlrecht steht kaum im Einklang mit der Zielsetzung des BilMoG, die Informationsfunktion des handelsrechtlichen Jahresabschlusses zu stärken.

<sup>536</sup> Vgl. Loitz (2010), S. 2182.

<sup>537</sup> Vgl. § 274a Nr. 5 HGB n.F. sowie Gelhausen et al. (2009), S. 299.

<sup>538</sup> § 274a Nr. 5 HGB führt jedoch nicht dazu, dass kleine Kapitalgesellschaften und kleine Personengesellschaften im Sinne des § 264a HGB keine latenten Steuern zu bilanzieren haben. Die Unternehmen werden lediglich von der Anwendung des § 274 HGB befreit, d.h. von der Anwendung des Temporary-Konzepts. Greift die Befreiung des § 274a Nr. 5 HGB richtet sich die Bilanzierung latenter Steuern nach dem Timing-Konzept. Vgl. hierzu auch Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (2011), Abschnitt F, Tz. 171. Und auch für andere Einzel- und Personengesellschaften kann sich aus § 249 Abs. 1 Satz 1 HGB, der von allen Unternehmen anzuwenden ist, die Verpflichtung zur Bildung von Rückstellungen für latente Steuern in bestimmten Fällen ergeben. Der Umfang dieser Bilanzierung ist jedoch umstritten. Vgl. hierzu die Stellungnahmen der Bundessteuerberaterkammer (2012) und vom Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (2012) sowie den Kommentar von Haaker (2012a).



gleichung an die internationalen Standards in der Bilanzierung latenter Steuern nicht verwirklicht worden sind. Eine erste Untersuchung zur Bilanzierungspraxis nach BilMoG unter kleinen und mittelgroßen Kapitalgesellschaften von Philipps (2011) lässt vermuten, dass latente Steuern in der handelsrechtlichen Rechnungslegung auch künftig nur eine untergeordnete Rolle spielen werden. Unter den relevanten untersuchten Unternehmen<sup>539</sup> fand sich kein Unternehmen, welches Angaben zu einem eventuell bestehenden Aktivüberhang gemacht, latente Steuern unsaldiert ausgewiesen oder das Aktivierungswahlrecht ausgenutzt hätte.<sup>540</sup>

### 3.3.3.2 Deutscher Rechnungslegungs Standard Nr. 18 „Latente Steuern“

Der Wechsel vom Timing- zum Temporary-Konzept in der handelsrechtlichen Rechnungslegung hat DRS 10 die Grundlage entzogen. Im November 2009 hat der DSR mit E-DRS 24 „Latente Steuern“ einen Entwurf für einen neuen Standard zur Bilanzierung latenter Steuern verabschiedet. Der endgültige Standard DRS 18 wurde im Juni 2010 durch den DSR verabschiedet und im September 2010 durch das Bundesministerium der Justiz bekannt gemacht. Ziel des DRS 18 ist nicht nur die Neuregelung der Empfehlungen zur Bilanzierung latenter Steuern; er soll darüber hinaus als Auslegungshilfe für die handelsrechtlichen Vorschriften zur Bilanzierung latenter Steuern dienen.<sup>541</sup> Folgt man DRS 18.7, so beschränkt sich dieser Standard nicht mehr allein auf den Konzernabschluss; vielmehr wird vom DSR die Anwendung des DRS 18 auch für die Bilanzierung latenter Steuern im Einzelabschluss empfohlen. Wie Loitz (2010) bemerkt, wird der Standard logischerweise auch nicht mehr mit „Latente Steuern im Konzernabschluss“, sondern nur noch mit „Latente Steuern“ bezeichnet. Zudem dürften die mangelnden Detailregelungen in den neuen §§ 274 und 306 HGB ohnehin dazu führen, dass Bilanzierende auch für den Einzelabschluss Rat in DRS 18 suchen werden.<sup>542</sup>

DRS 10 unterschied sich von den Regelungen des HGB a.F. noch dadurch, dass DRS 10 konzeptionell zu einer umfassenderen Bilanzierung latenter Steuern führte, indem das Timing-Konzept möglichst weit ausgelegt und an das Temporary-Konzept angelehnt wurde, das Aktivierungswahlrecht für latente Steuern der Einzelabschlussebene (HB I- und HB II-Ebene)

---

<sup>539</sup> Bei 19 der 31 von Philipps (2011) untersuchten Unternehmen können aufgrund der größenabhängigen Erleichterung des § 274a Nr. 5 HGB keine Informationen zu latenten Steuern erwartet werden. Die zwölf verbleibenden Unternehmen haben § 274 HGB anzuwenden; weitere zwei Unternehmen, welche die Erleichterung des § 274a Nr. 5 HGB hätten anwenden können, wenden § 274 HGB freiwillig an.

<sup>540</sup> Vgl. Philipps (2011), S. 312.

<sup>541</sup> Vgl. DRS 18.3. Vom Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland (IDW) wurde mit IDW ERS HFA 27 bereits Ende 2009 eine Stellungnahme mit detaillierten Vorgaben zur Umsetzung der §§ 274 und 306 HGB n.F. herausgegeben. Mit Erscheinen des DRS 18 hat das IDW diese Stellungnahme wieder aufgehoben, da sie sich im Wesentlichen mit DRS 18 deckt. Zudem hätte die Bindungswirkung des IDW ERS HFA 27 für die Wirtschaftsprüfer zu Friktionen führen können. Vgl. hierzu ausführlich Loitz (2010), S. 2177 f.

<sup>542</sup> Vgl. Loitz (2010), S. 2177.

gestrichen und die Vorschriften zur Saldierung eingeschränkt wurden. Unter DRS 18 ist dies nicht mehr der Fall. Eine Ausweitung des Anwendungsbereichs, wie dies unter DRS 10 noch erfolgte, ist nicht mehr notwendig, da das HGB i.d.F. des BilMoG ohnehin auf dem Temporary-Konzept aufbaut. Im Unterschied zu DRS 10 hebt DRS 18 aber weder das Aktivierungswahlrecht für Differenzen auf Einzelabschlussebene auf, noch schränkt DRS 18 das Wahlrecht im Zusammenhang mit der Saldierung latenter Steuern ein.<sup>543</sup> Dies wird vermutlich dem Umstand geschuldet sein, dass DRS 18 den Anspruch erhebt, Auslegungshilfe auch für den handelsrechtlichen Einzelabschluss zu sein. Mit Blick auf die Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen und auf die international übliche Bilanzierungspraxis stellt das Festhalten am handelsrechtlichen Aktivierungswahlrecht jedoch einen Rückschritt im Vergleich zu DRS 10 dar. Im Zusammenhang mit der Aktivierung latenter Steuern auf Verlustvorträge, lässt sich feststellen, dass die handelsrechtliche Regelung des § 274 Abs. 1 Satz 4 HGB n.F., wonach Verlustvorträge nur dann angesetzt werden dürfen, wenn sie innerhalb der Fünf-Jahres-Grenze realisiert werden können,<sup>544</sup> von DRS 18 dergestalt ausgelegt wird, dass Verlustvorträge unabhängig von der Fünf-Jahres-Grenze angesetzt werden dürfen, wenn ein entsprechender Passivüberhang latenter Steuern besteht.<sup>545</sup>

Trotz der Annäherung an internationale Standards in der Bilanzierung latenter Steuern durch die Übernahme des Temporary-Konzepts bestehen jedoch auch weiterhin zum Teil deutliche Unterschiede zwischen den IFRS bzw. US-GAAP und den Regelungen des HGB bzw. DRS 18. Diese Unterschiede können unter Umständen, wie etwa im Fall des Aktivierungswahlrechts, deutliche Auswirkungen auf den Informationsgehalt des Jahresabschlusses haben.

---

<sup>543</sup> Vgl. Lüdenbach/Freiberg (2010), S. 1971 f. Abzugsfähige Differenzen, die sich auf Ebene der Konsolidierungsmaßnahmen ergeben, sind nach DRS 18.14 ebenso verpflichtend zu aktivieren, wie das nach HGB der Fall ist.

<sup>544</sup> Vgl. so auch DRS 18.18.

<sup>545</sup> Vgl. DRS 18.21. Vgl. hierzu auch Lüdenbach/Freiberg (2010), S. 1974.

## **4 Bilanzierung latenter Steuern nach IAS 12 unter Berücksichtigung des deutschen Steuerrechts und der Bilanzierungspraxis deutscher Unternehmen**

In den vorangegangenen Kapiteln wurden die wesentlichen konzeptionellen Fragestellungen in der Bilanzierung latenter Steuern diskutiert (Kapitel 2), die Entwicklung von IAS 12 erläutert, der Einfluss der US-GAAP auf diese Entwicklung skizziert und die Auswirkungen der Internationalisierung der Rechnungslegung (insbesondere die Einführung der IFRS in Deutschland) auf die Bedeutung latenter Steuern in den Jahresabschlüssen deutscher Unternehmen erörtert (Kapitel 3). Aufbauend auf diesen Ausführungen werden im folgenden Kapitel die Regelungen des IAS 12 im Detail und unter Berücksichtigung der deutschen steuerrechtlichen Regelungen sowie der Bilanzierungspraxis deutscher Unternehmen erläutert.

IAS 12 wurde in seiner derzeitigen Form bereits 1996 vom IASB verabschiedet und ist seit 1998 anzuwenden. In der Zwischenzeit hat der Standard nur geringe Änderungen im Detail erfahren. Die letzte Änderung an IAS 12 wurde mit der Verabschiedung von ED/2011/10 „Deferred Tax: Recovery of Underlying Assets“ vorgenommen.<sup>546</sup> Zudem existiert mit SIC 25 „Income Taxes – Changes in the Tax Status of an Enterprise or its Shareholders“ eine Interpretation des Standing Interpretations Committee<sup>547</sup> (SIC), die sich auf IAS 12 bezieht. Darüber hinaus verweist IFRIC 7 „Applying the Restatement Approach under IAS 29 Financial Reporting in Hyperinflationary Economies“ auf IAS 12. Beide Interpretationen adressieren Sonderprobleme und sollen im Folgenden daher nicht näher erläutert werden. Zuletzt bestand mit SIC 21 „Income Taxes – Recovery of Revalued Non-depreciable Assets“ bis vor Kurzem eine weitere Interpretation. Mit der Verabschiedung von ED/2010/11 durch das IASB Ende des Jahres 2010 wurde diese Interpretation überflüssig, da die in der Interpretation adressierten Fragestellungen nun auch im Standard erörtert werden. SIC 21 wurde daher vom IASB zurückgezogen.<sup>548</sup>

### **4.1 Anwendungsbereich des IAS 12**

IAS 12 „Income Taxes“ regelt gemäß IAS 12.1 die Bilanzierung von Ertragsteuern. Damit regelt IAS 12 nicht nur die Bilanzierung latenter Steuern, sondern auch die bilanzielle Be-

---

<sup>546</sup> ED/2011/11 behandelt die Frage, wie latente Steuern bewertet werden sollen, wenn die steuerlichen Konsequenzen eines Vermögenswerts davon abhängen, ob er veräußert oder vom Unternehmen genutzt werden soll. Vgl. hierzu auch Abschnitt 3.2.3.

<sup>547</sup> Im Zuge der Reorganisation des IASC im Jahre 2001 wurde das SIC durch das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) ersetzt.

<sup>548</sup> Vgl. ED/2010/11 Tz. 98.

handlung tatsächlicher Steuern.<sup>549</sup> Tatsächliche Ertragsteuern sind in IAS 12.5 definiert als der Betrag der geschuldeten oder erstattungsfähigen Ertragsteuern, die aus dem zu versteuernden Gewinn oder dem steuerlichen Verlust der Periode resultieren. Ihre bilanzielle Abbildung ist im Vergleich zur Bilanzierung latenter Steuern allerdings unkompliziert. Der Umfang der Regelungen zur Bilanzierung tatsächlicher Steuern nach IAS 12 ist dementsprechend gering. So wird ihr Ansatz in lediglich drei Paragraphen (IAS 12.12-14) behandelt. Grundsätzlich gilt, dass tatsächliche Steuern als Aufwand zu verbuchen sind und den Zahlungsmittelbestand des Unternehmens mindern. Sind die zu zahlenden Ertragsteuern bis zum Ende des Geschäftsjahres noch nicht bezahlt worden, ist nach IAS 12.12 eine Ertragsteuerschuld in der entsprechenden Höhe anzusetzen. Steuererstattungen sind analog zu behandeln, d.h. sie sind in der Regel erfolgswirksam zu vereinnahmen. Sind die Erstattungsansprüche von der Finanzbehörde im laufenden Geschäftsjahr noch nicht beglichen worden, dann muss für diese Ansprüche nach IAS 12.13 ein Vermögenswert aktiviert werden.<sup>550</sup>

IAS 12 ist auf alle in- und ausländischen Ertragsteuern anzuwenden. Ertragsteuern sind solche Steuern, die vom Einkommen der Unternehmen abhängig sind.<sup>551</sup> Dazu zählen in Deutschland grundsätzlich die Einkommensteuer bzw. Körperschaftsteuer, der darauf erhobene Solidaritätszuschlag sowie die Gewerbesteuer.<sup>552</sup> Bezüglich der Einkommensteuer muss allerdings berücksichtigt werden, dass diese nicht für Kapitalgesellschaften, sondern lediglich für die Steuerbelastung von Einzelunternehmen bzw. Personengesellschaften – und dort auch nur auf Gesellschafter- und nicht auf Gesellschaftsebene – relevant ist. Da die Gesellschafterebene für die Steuerlast des Unternehmens unbeachtlich ist, fällt auch die Einkommensteuer faktisch nicht in den Anwendungsbereich des IAS 12.<sup>553</sup>

Zu den zu berücksichtigenden Ertragsteuern gehören nach IAS 12.2 unter Umständen auch Quellensteuern, die von Tochterunternehmen, Joint Ventures oder assoziierten Unternehmen aufgrund von Ausschüttungen abgeführt werden müssen. Nicht in den Anwendungsbereich des Standards fallen hingegen alle Steuern, die unabhängig vom Einkommen der Unterneh-

---

<sup>549</sup> Während dies in der US-amerikanischen Rechnungslegung mit SFAS No. 109 analog gehandhabt wird, wird in Großbritannien beispielsweise die Bilanzierung tatsächlicher (FRS 16 „Current Tax“) und latenter Steuern (FRS 19 „Deferred Tax“) in unterschiedlichen Standards geregelt.

<sup>550</sup> Für eine ausführliche Erläuterung der Bilanzierung tatsächlicher Steuern nach IAS 12 vgl. insbesondere den Beitrag von Dahlke (2006).

<sup>551</sup> Vgl. IAS 12.2.

<sup>552</sup> Vgl. Dinkelbach (2010), S. 6.

<sup>553</sup> Vgl. hierzu Adler et al. (2002), Abschnitt 20, Tz. 2. Vgl. aus konzeptioneller Sicht hierzu auch Abschnitt 2.5.1 dieser Arbeit sowie die dort angegebenen Quellen.

men sind. Dazu gehört insbesondere die Umsatzsteuer, aber auch anderen Steuern wie etwa die Grundsteuer oder auch die Kfz-Steuer.<sup>554</sup>

Darüber hinaus ist IAS 12 – wie grundsätzlich alle Standards des IASB – für alle Unternehmen unabhängig von ihrer Rechtsform oder ihrer Größe anzuwenden. Eine Differenzierung des Anwendungsbereichs nach Rechtsform und Größe, wie sie in der handelsrechtlichen Rechnungslegung existiert, gibt es nach den IFRS nicht.<sup>555</sup> Ebenso wenig sind die Vorschriften des IAS 12 danach differenziert, ob sich die Abgrenzung latenter Steuern auf den Einzel- oder den Konzernabschluss bezieht, wie dies im HGB mit den §§ 274 und 306 HGB etwa der Fall ist.

IAS 12.4 weist zudem explizit darauf hin, dass die Behandlung von öffentlichen Zuwendungen, die grundsätzlich in IAS 20 „Bilanzierung und Darstellung von Zuwendungen der öffentlichen Hand“ geregelt sind, sowie die Behandlung von investitionsabhängigen Steuergutschriften nicht in den Anwendungsbereich des Standards fallen. Resultieren aus derartigen Zuwendungen oder Steuergutschriften jedoch temporäre Differenzen, so fallen diese Differenzen unter die Vorschriften des IAS 12 zur Bilanzierung latenter Steuern.

## 4.2 Ansatz latenter Steuern

### 4.2.1 Allgemeine Ansatzkriterien

IAS 12 folgt in seiner aktuellen Fassung dem bilanzorientierten *Liability Approach*.<sup>556</sup> Aus diesem Grund sind bei der Abgrenzung latenter Steuern grundsätzlich alle temporären Differenzen zwischen IFRS-Abschluss und Steuerbilanz zugrunde zu legen. Unter die Steuerabgrenzung nach IAS 12 fallen daher alle nicht permanenten Differenzen, d.h. neben zeitlich begrenzten Differenzen sind auch quasi zeitlich-unbegrenzte sowie erfolgsneutral entstandene Differenzen zu berücksichtigen.

IAS 12.5 definiert temporäre Differenzen als Unterschiedsbeträge zwischen dem Buchwert (*carrying amount*) eines Vermögenswerts oder einer Schuld in der Bilanz sowie seinem Steuerwert (*tax base*). Der Steuerwert eines Vermögenswerts ist nach IAS 12.7 der Betrag, mit dem der Vermögenswert bei seiner Realisierung (durch Veräußerung oder Nutzung) in das steuerliche Ergebnis einfließt. Der Steuerwert einer Schuld ist gemäß IAS 12.8 der Buchwert

---

<sup>554</sup> Vgl. Adler et al. (2002), Abschnitt 20, Tz. 2.

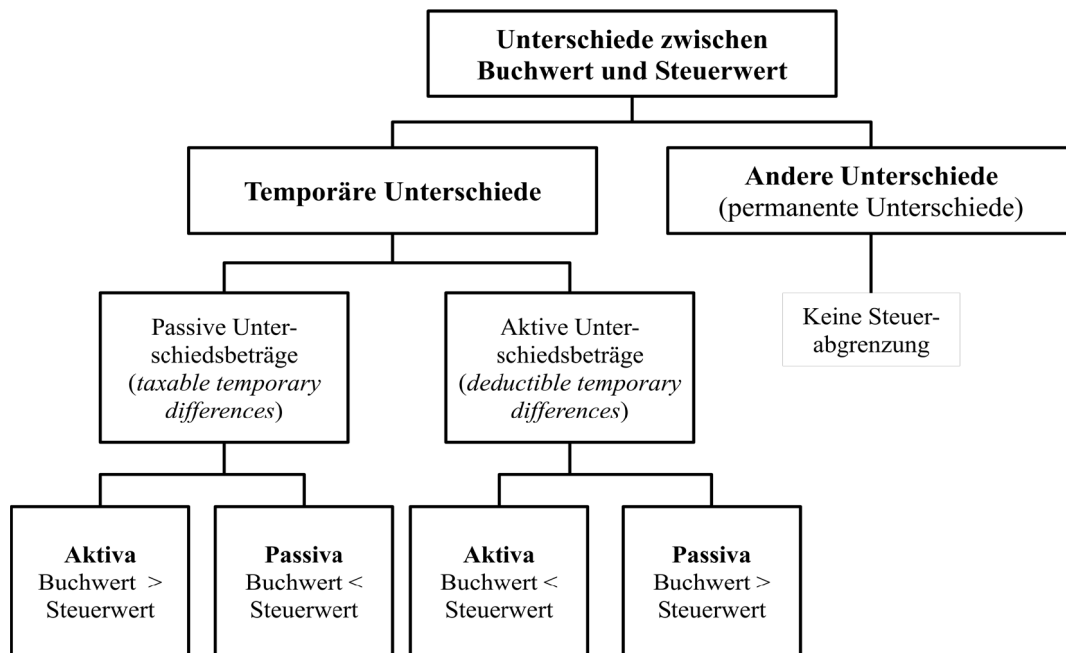
<sup>555</sup> So sind in der handelsrechtlichen Rechnungslegung die Vorschriften zur Bilanzierung latenter Steuern grundsätzlich nur von Kapitalgesellschaften sowie Gesellschaften im Sinne des §264a HGB anzuwenden. Darüber hinaus sieht das HGB größenabhängige Erleichterungen für kleine Kapitalgesellschaften vor.

<sup>556</sup> Vgl. IAS 12 IN2.

dieser Schuld abzüglich aller Beträge, die für steuerliche Zwecke in zukünftigen Perioden abzugsfähig sind.<sup>557</sup>

In der Regel entspricht der Steuerwert eines Vermögenswerts oder einer Schuld dem entsprechenden Wertansatz in der Steuerbilanz, so dass für die Bestimmung temporärer Differenzen in der Praxis die Positionen eines IFRS-Abschlusses mit den entsprechenden Positionen der Steuerbilanz verglichen werden können. In einigen Fällen jedoch, wie etwa bei nicht abzugsfähigen Aufwendungen, entspricht der Steuerwert nicht dem Steuerbilanzwert.<sup>558</sup>

Abbildung 4-1: Unterschiede zwischen Buchwert und Steuerwert



Quelle: Wagenhofer (2009), S. 332.

IAS 12.5 unterscheidet zwei Arten von temporären Differenzen: zu versteuernde temporäre Differenzen (*taxable temporary differences*) und abzugsfähige Differenzen (*deductible temporary differences*). Zu versteuernde temporäre Differenzen stellen temporäre Unterschiede dar, die in künftigen Perioden zu steuerpflichtigen Beträgen bei der Ermittlung des zu versteuernden Einkommens führen, wenn der Vermögenswert realisiert oder die Schuld erfüllt wird. Umgekehrt führen abzugsfähige temporäre Differenzen in künftigen Perioden zu Beträ-

<sup>557</sup> Für eine genauere Erläuterung des Begriffs des Steuerwerts vgl. insbesondere Adler et al. (2002), Abschnitt 20, Tz. 64 ff., sowie die dort und die in IAS 12.7-8 angegebenen Beispiele.

<sup>558</sup> Vgl. Meyer et al. (2010), S. 48. Eine Rückstellung für steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen hat beispielsweise einen Steuerbilanzwert von Null. Ihr Steuerwert hingegen entspricht dem Buchwert, da der Steuerwert definiert ist als Buchwert abzüglich der abzugsfähigen Aufwendungen, und die Höhe der abzugsfähigen Aufwendungen gleich Null ist. Im vorliegenden Fall sind in Ermangelung temporärer Differenzen keine latenten Steuern zu bilden; bei steuerlich nicht abzugsfähigen Aufwendungen handelt es sich aus diesem Grund auch um permanente Differenzen.

gen, die bei der Ermittlung des zu versteuernden Einkommens abzugsfähig sind, wenn der Buchwert realisiert oder die Schuld erfüllt wird. Während zu versteuernde temporäre Differenzen zu einer passiven Steuerabgrenzung führen, führen abzugsfähige Differenzen zu einer aktiven Steuerabgrenzung (vgl. hierzu auch Abbildung 4-1). Hierbei gilt als „Faustformel“: Mehrvermögen im IFRS-Abschluss gegenüber der Steuerbilanz führt zu passiven latenten Steuern, und Mindervermögen im IFRS-Abschluss gegenüber der Steuerbilanz führt zu aktiven latenten Steuern.<sup>559</sup>

Grundsätzlich gilt nach IAS 12 – von einigen noch zu diskutierenden Ausnahmen abgesehen – eine Bilanzierungspflicht für latente Steuern aus allen temporären Unterschieden.<sup>560</sup> Dies gilt insbesondere für die Bilanzierung passiver latenter Steuern (IAS 12.15), für die IAS 12 keine weiteren Ansatzvoraussetzungen vorsieht.<sup>561</sup> Anders sieht das im Falle abzugsfähiger Differenzen aus, da die Aktivierung latenter Steuern an die Realisierbarkeit der darin innewohnenden Steuerentlastung geknüpft wird. Gemäß IAS 12.24 sind aktive latente Steuern „in dem Maße zu bilanzieren, wie es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähige temporäre Differenz verwendet werden kann“<sup>562</sup>. Insofern besteht eine Aktivierungspflicht bei Erfüllung der Ansatzvoraussetzungen. In dem Umfang, in dem die Realisierung nicht wahrscheinlich ist, besteht ein Aktivierungsverbot und die Aktivierung latenter Steuern hat zwingend zu unterbleiben.

IAS 12 spezifiziert jedoch nicht näher, was unter „wahrscheinlich“ (*probable*) zu verstehen ist. Nach Auffassung der Literatur kann jedoch von einer Aktivierungspflicht ausgegangen werden, wenn die Wahrscheinlichkeit einer künftigen Steuerentlastung bei über 50% (*more likely than not*) liegt.<sup>563</sup> Zur Beurteilung, ob es wahrscheinlich ist, dass in künftigen Perioden ein zu versteuerndes Ergebnis vorliegt, mit dem die abzugsfähigen temporären Differenzen verrechnet werden können, nennt das IASB in IAS 12.28-29 die folgenden Kriterien:<sup>564</sup>

- Es liegen beim Steuersubjekt passive latente Steuern gegenüber derselben Steuerbehörde vor, die sich in derselben Periode umkehren wie die anzusetzenden aktiven latenten Steuern (IAS 12.28 lit. a) oder deren Umkehrung in die Perioden fällt, in die steuerliche Ver-

---

<sup>559</sup> Vgl. für diese „Faustformel“ beispielsweise Pawelzik (2012), S. 729.

<sup>560</sup> Vgl. Lienau (2006), S. 41; Wagenhofer (2009), S. 334.

<sup>561</sup> Vgl. Pawelzik (2012), S. 734.

<sup>562</sup> IAS 12.24.

<sup>563</sup> Vgl. Bösser/Pilhofer (2008), S. 300; Wagenhofer (2009), S. 335; Pellens et al. (2011), S. 228; Hoffmann (2012), Tz. 51. Im älteren Schrifttum wurde zum Teil noch eine Wahrscheinlichkeit von mindestens 75% bis 80% als notwendig erachtet. Vgl. hierzu etwa Loitz/Rössel (2002), S. 648; Küting et al. (2003), S. 444.

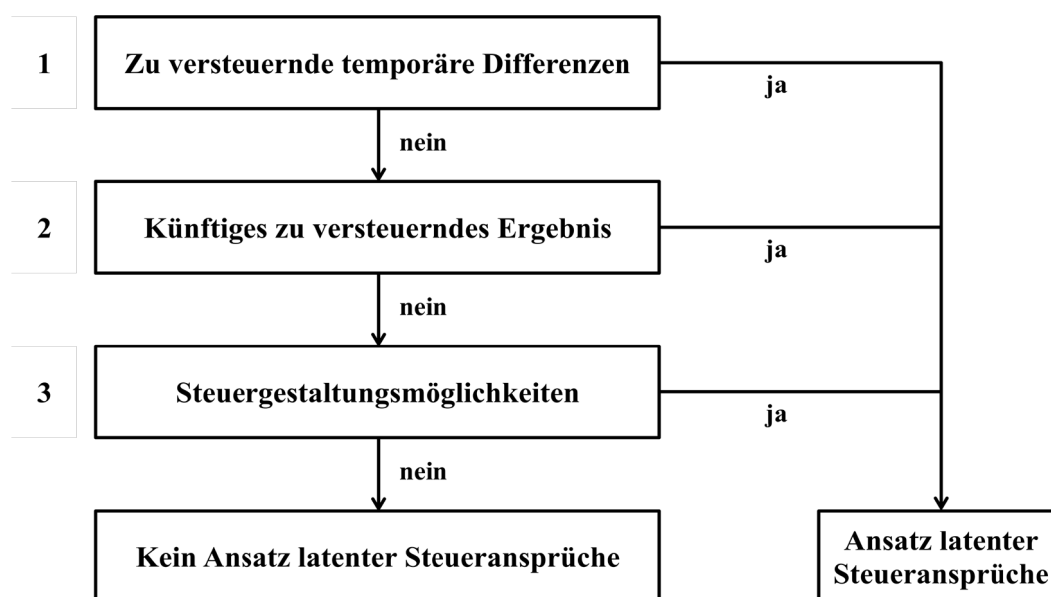
<sup>564</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden auch Ballwieser/Kurz (2010), S. 760 f.; Pawelzik (2012), S. 734.

luste aus der Auflösung des latenten Steueranspruch zurückgetragen oder vorgetragen werden können (IAS 12.28 lit. b).

- Liegen keine passiven latenten Steuern vor, die sich auf dasselbe Steuersubjekt und dieselbe Steuerbehörde beziehen, so ist zu prüfen, ob in der Periode der Umkehr der aktiven latenten Steuern ausreichend steuerpflichtige Gewinne vorliegen werden, die sich auf dasselbe Steuersubjekt und dieselbe Steuerbehörde beziehen (IAS 12.29 lit. a), oder ob solche steuerpflichtigen Gewinne durch Steuergestaltungsmöglichkeiten geschaffen werden können (IAS 12.29 lit. b).

Mit Hilfe dieser Kriterien soll ausgeschlossen werden, dass Unternehmen, die dauerhaft steuerliche Verluste produzieren, noch latente Steueransprüche ausweisen.<sup>565</sup> Meyer et al. (2010) fassen diese Kriterien in einem dreistufigen Prüfschema zusammen, welches in Abbildung 4-2 dargestellt ist.

**Abbildung 4-2: Prüfschema zum Ansatz latenter Steueransprüche**



Quelle: Meyer et al. (2010), S. 50.

Dadurch, dass die Aktivierung von latenten Steuern von der Einschätzung ihrer künftigen Verwendungsfähigkeit abhängig gemacht wird, vermischt der Standard den Ansatz aktiver latenter Steuern mit ihrer Bewertung.<sup>566</sup> Statt eines derartigen einstufigen Vorgehens ist auch ein zweistufiges Vorgehen denkbar, wie es in SFAS No. 109 schon existiert und in ED/2009/2 zur Übernahme in die IFRS vorgeschlagen, bisher aber nicht umgesetzt wurde. Nach diesem

<sup>565</sup> Vgl. Pawelzik (2012), S. 734.

<sup>566</sup> Vgl. Wagenhofer (2009), S. 334.



zweistufigen Ansatz werden Ansatz und Bewertung aktiver latenter Steuern getrennt, da zunächst für alle abzugsfähigen temporären Differenzen latente Steuern aktiviert werden, und zwar unabhängig davon, ob sie realisierbar sind oder nicht. Erst im zweiten Schritt werden die aktivierten latenten Steuern auf ihre Nutzbarkeit hin beurteilt, und der nicht nutzbare Teil wird wertberichtigt.<sup>567</sup>

#### 4.2.2 Steuerliche Verluste

Steuerliche Verluste stellen einen Sonderfall in der Bilanzierung latenter Steuern dar. Im deutschen Steuerrecht ist der intertemporale Verlustabzug in § 10d EStG geregelt. Nach § 10d Abs. 1 EStG dürfen steuerliche Verluste für ein Jahr und bis zu einer Höhe von 511.500 € zurückgetragen werden. Da ein Verlustrücktrag unmittelbar zu einem Anspruch gegenüber den Finanzbehörden führt und daher in der Verlustperiode als realisiert gelten kann, sind für einen Verlustrücktrag keine latenten Steuern zu bilanzieren. Stattdessen ist gemäß IAS 12.14 in der Verlustperiode ein tatsächlicher Erstattungsanspruch zu aktivieren. Übersteigen die steuerlichen Verluste den rücktragbaren Betrag von 511.500 €, so können die verbleibenden Verluste zeitlich vorgetragen werden (§ 10d Abs. 2 EStG). Die Verrechnung vorgetragener Verluste mit künftigen Gewinnen ist allerdings nur bis zu einem Sockelbetrag von 1 Mio. € pro Jahr möglich. Die Verrechnung darüber hinausgehender Verluste ist auf 60% des 1 Mio. € übersteigenden Gesamtbetrags der Einkünfte pro Jahr beschränkt (sogenannte Mindestbesteuerung). Übersteigen die Verluste diese Begrenzung der Höhe nach, müssen sie weiter vorgetragen werden. In zeitlicher Hinsicht besteht nach deutschem Steuerrecht keine Beschränkung; nicht genutzte Verluste können zeitlich unbegrenzt vorgetragen werden.<sup>568</sup>

Die bilanzielle Behandlung noch nicht genutzter steuerlicher Verlustvorträge (sowie Steuergutschriften) ist in IAS 12.34 ff. geregelt. Die Aktivierungsvoraussetzungen sind grundsätzlich die gleichen wie für abzugsfähige temporäre Differenzen, d.h. es muss wahrscheinlich sein, dass in künftigen Perioden ein zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die Verlustvorträge verrechnet werden können (IAS 12.34). Ist die Wahrscheinlichkeit der Realisierung der steuerlichen Verlustvorträge gegeben, so erfüllt die darin enthal-

---

<sup>567</sup> Vgl. hierzu auch die Ausführungen zu den aktuellen Entwicklungen in der internationalen Bilanzierung latenter Steuern in Abschnitt 3.2.3 sowie die dort angegebenen Quellen.

<sup>568</sup> Vgl. hierzu auch Schäffeler (2006), S. 158 f. Die Regelungen zum Verlustabzug gelten nicht nur für die Einkommen- und Körperschaftsteuer, sondern finden analog auch für Zwecke der Gewerbesteuer Anwendung.

tene potentielle Steuerersparnis die Definitionskriterien eines Vermögenswerts gemäß dem Framework des IASB, und ein latenter Steueranspruch ist zwingend zu aktivieren.<sup>569</sup>

Das IASB wertet das Vorliegen steuerlicher Verlustvorträge gemäß IAS 12.35 jedoch als deutliches Anzeichen dafür, dass in künftigen Perioden kein zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen könnte, mit dem die Verlustvorträge verrechnet würden. Weist ein Unternehmen in der jüngeren Vergangenheit sogar eine Historie von Verlusten<sup>570</sup> aus, dürfen latente Steuern für Verlustvorträge und Steuergutschriften nur in dem Umfang aktiviert werden, in dem zu versteuernde temporäre Differenzen vorliegen oder soweit überzeugende Hinweise dafür vorliegen, dass künftig in ausreichendem Umfang ein zu versteuerndes Ergebnis vorliegen wird. Insoweit stellt IAS 12 besondere Anforderungen an den Nachweis der Erzielung künftiger Gewinne.<sup>571</sup> Andererseits lässt der Standard nicht darauf schließen, dass „der Gegenbeweis gegen den belastenden Einflussfaktor einer Verlusthistorie mit einer Wahrscheinlichkeit von mehr als 50% erbracht werden muss“<sup>572</sup>.

Gemäß IAS 12.36 sind für die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge (analog zu den Vorschriften zur Aktivierung abzugsfähiger temporärer Differenzen) die folgenden Kriterien zu prüfen:<sup>573</sup>

- Es liegen beim Steuersubjekt passive latente Steuern gegenüber derselben Steuerbehörde vor, aus denen zu versteuernde Beträge resultieren, gegen welche die steuerlichen Verlustvorträge verrechnet werden können (IAS 12.36 lit. a).
- Es ist wahrscheinlich, dass in künftigen Perioden steuerliche Gewinne erzielt werden, gegen welche die steuerlichen Verlustvorträge verrechnet werden können, bevor sie verfallen (IAS 12.35 lit. b).
- Die Ursachen steuerlicher Verluste lassen sich identifizieren und werden in künftigen Perioden wahrscheinlich nicht wieder auftreten (IAS 12.36 lit. c).

---

<sup>569</sup> Vgl. Coenberg/Hille (2003), Tz. 85.

<sup>570</sup> IAS 12 definiert nicht, was unter einer Verlusthistorie zu verstehen ist. Im Falle derartiger Regelungslücken erlaubt IAS 8.12 den Rückgriff auf die Verlautbarungen anderer Standardsetter, die ein vergleichbares Rahmenkonzept einsetzen. Dies trifft insbesondere auf die US-amerikanischen Standards zu; SFAS No. 109 definiert die Verlusthistorie als „cumulative pretax loss for financial reporting for the current and two preceding years“ (Appendix A, Tz. 100). Vgl. hierzu auch Loitz (2007), S. 780.

<sup>571</sup> Vgl. Zwirner (2010a), S. 112.

<sup>572</sup> Schäfer/Suermann (2010), S. 2745. Anderer Auffassung ist etwa Hoffmann (2012), Tz. 56, demzufolge der Gegenbeweis gegen die Verlusthistorie mit einer höheren Wahrscheinlichkeit erbracht werden muss.

<sup>573</sup> Vgl. zu diesen Kriterien auch Lienau et al. (2007), S. 1095; Glaschke (2008), S. 503 f. Die Kriterien müssen nicht kumulativ erfüllt sein. Die Prüfung der Kriterien kann vergleichbar dem Schema in Abbildung 4-2 erfolgen.

- Dem Unternehmen stehen Steuergestaltungsmöglichkeiten zur Verfügung, die es ihm erlauben, verrechnungsfähige Gewinne zu generieren, mit denen die steuerlichen Verlustvorträge verrechnet werden können (IAS 12.36 lit. d).

Ist die Vortragsfähigkeit steuerlicher Verluste zeitlich beschränkt, müssen die künftigen zu versteuernden Gewinne in dem Zeitraum erwartet werden, in dem die steuerlichen Verluste nutzbar sind, d.h. bevor sie verfallen.<sup>574</sup> Wie oben beschrieben, sind steuerliche Verluste in Deutschland zeitlich unbegrenzt vortragsfähig.<sup>575</sup> Im Falle derartiger unbegrenzt vortragsfähiger Verlustvorträge könnte geschlossen werden, dass sie grundsätzlich aktivierungspflichtig seien, solange von der Fortführung des Unternehmens (*going concern*) ausgegangen werden kann. In der Literatur wird diese Auffassung mit Blick auf den Prognosezeitraum der *going concern*, der in der Regel nur rund ein Jahr beträgt,<sup>576</sup> zurückgewiesen.<sup>577</sup> Nach Loitz (2007) ist daher auch bei unbegrenzt vortragsfähigen Verlusten zumindest eine grobe Planung der Verrechnung dieser Verlustvorträge vorzunehmen.<sup>578</sup>

Fraglich ist jedoch die Dauer des Planungshorizontes, welcher der Beurteilung der Realisierbarkeit steuerlicher Verlustvorträge zugrunde zu legen ist. Dies ist vom IASB in IAS 12 nicht geregelt worden. So wird in der Literatur zur Vermeidung von Prognoseunsicherheiten mitunter ein Planungshorizont von fünf Jahren genannt. Diese Zeitgrenze wird dabei aus IAS 36.33 (Wertminderung von Vermögenswerten) abgeleitet.<sup>579</sup> Nach Auffassung des DSR ist eine feste Grenze für die Prognose künftiger Gewinne und die Nutzbarkeit steuerlicher Verlustvorträge jedoch nicht mit dem Wortlaut von IAS 12 vereinbar. Zwar nimmt die Sicherheit einer Prognose ab, je länger der Zeitraum der Prognose ist. Jedoch können sich steuerpflichtige Gewinne auch in einem Zeitraum nach fünf Jahren mit hinreichender Wahrscheinlichkeit ergeben. Eine Berücksichtigung steuerlicher Verlustvorträge ist nach Auffassung des DSR daher grundsätzlich auch über den fünfjährigen Zeitraum hinaus möglich; der Prognosezeitraum dürfe jedoch nicht über den Zeitraum hinaus gehen, in dem die steuerlichen Verlustvorträge nutzbar sein werden.<sup>580</sup> Ungeachtet dessen deutet eine Unternehmensbefragung von PricewaterhouseCoopers (2009) zur Bilanzierungspraxis latenter Steuern nach IAS 12 darauf hin, dass

<sup>574</sup> Vgl. Lienau et al. (2007), S. 1095.

<sup>575</sup> Die Verfallbarkeit von steuerlichen Verlustvorträgen ist aus diesem Grund vielmehr für deutsche Unternehmen mit Tochtergesellschaften im Ausland relevant, in denen eine zeitliche Beschränkung des Verlustvortrags existiert.

<sup>576</sup> Vgl. Achleitner et al. (2003), Tz. 87; Adam (2007), S. 27 f.

<sup>577</sup> Vgl. Coenberg/Hille (2003), Tz. 87.

<sup>578</sup> Vgl. Loitz (2007), S. 784.

<sup>579</sup> Vgl. hierzu ausführlich den Beitrag von Berger (2006).

<sup>580</sup> Vgl. Deutscher Standardisierungsrat (2007). Vgl. hierzu auch die Replik im Beitrag von Berger et al. (2007), S. 415.

der Großteil, insgesamt 77%, der befragten Unternehmen grundsätzlich einen Planungshorizont von maximal fünf Jahren bei der Ermittlung latenter Steuern für Verlustvorträge zugrunde legt.<sup>581</sup>

Des Weiteren werden in der Literatur die Ermessensspielräume, die IAS 12 bei der Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge eröffnet, kritisch betrachtet. Engel-Ciric (2002) etwa spricht in diesem Zusammenhang auch von einem faktischen Aktivierungswahlrecht, „das weder durch das Stetigkeitsprinzip noch durch Offenlegungspflichten ernsthaft eingeschränkt wird“. Dadurch könne „insbesondere in Verlustsituationen die Aktivierung latenter Steuern als Instrument für eine die ungünstige Situation verschleiende Bilanzpolitik missbraucht werden.“<sup>582</sup> Und Schildbach (1998) ist der Meinung, dass das „more likely than not“-Kriterium „einen fast grenzenlosen Freiraum für die Bilanzpolitik zum Nachteil des Informationsgehalts von Jahresabschlüssen“<sup>583</sup> eröffnet, und bei derart „unklaren Kriterien [...] lässt sich Willkür hinter scheinbar sachgerechter Auslegung dieser Kriterien verbergen“<sup>584</sup>.

Diese ablehnende Haltung wird nicht von allen Autoren geteilt. Dies gilt insbesondere für Autoren aus der Rechnungslegungspraxis. Offensichtlich ist zwar, dass sich in der Praxis in vielen Fällen eine Bandbreite akzeptabler Wertansätze ergeben kann, wie auch Berger (2006) einräumt. Mit Blick auf die Arbeit der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung hält er jedoch fest, dass es an einer sachgerechten Auslegung der IFRS vorbeigehe, von einem faktischen Wahlrecht zu sprechen, da in den meisten Fällen kein oder nur ein eingeschränktes Ermessen gegeben sei.<sup>585</sup> Und auch Loitz (2007) ist der Überzeugung, dass es verfehlt sei, von einem faktischen Wahlrecht zu sprechen. Würden die Regelungen des IAS 12 sorgfältig angewendet, bestünde kein Spielraum für bilanzpolitische Maßnahmen; allerdings sei eine sorgfältige Anwendung des Standards in der Praxis seines Erachtens nach häufig nicht der Fall.<sup>586</sup> Insgesamt bleibt unklar, ob die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge wirklich ein derart großes bilanzpolitisches Potential hat, wie die Beiträge von Schildbach (1998) und Engel-

---

<sup>581</sup> Vgl. PricewaterhouseCoopers (2009), S. 33. Lediglich 4% (3%) der Unternehmen gaben an, dass sie einen Planungshorizont zwischen sechs und zehn Jahren (länger als zehn Jahre) verwenden. 16% der befragten Unternehmen gaben an, dass der Planungshorizont individuell für jede steuerliche Einheit festgelegt würde. Diese Ergebnisse entsprechen den Befunden der Untersuchung von Aßmann (2012), die die Berichterstattungspraxis deutscher Unternehmen zu latenten Steuern untersucht: Zwar macht nicht einmal jedes fünfte Unternehmen Angaben zur Länge des Planungshorizonts. Bei den Unternehmen jedoch, die eine solche Angabe machen, wird ein Planungshorizont von mehr als fünf Jahren nur in wenigen Fällen überschritten; vgl. Aßmann (2012), S. 114 und S. 248.

<sup>582</sup> Beide Zitate Engel-Ciric (2002), S. 781.

<sup>583</sup> Schildbach (1998), S. 945.

<sup>584</sup> Schildbach (1998), S. 947.

<sup>585</sup> Vgl. Berger (2006), S. 2475.

<sup>586</sup> Vgl. Loitz (2007), S. 779.

Ciric (2002) vermuten lassen. Glaschke (2008) etwa weist zwar darauf hin, dass der Umfang und die Volatilität der aktivierten Verlustvorträge den Schluss auf eine bilanzpolitische Nutzung nahelegen.<sup>587</sup> Die empirische Evidenz zur Aktivierung latenter Steuern ist allerdings wenig aufschlussreich, da sie keine eindeutigen Belege findet, die eine systematische Nutzung dieser Aktivierungskriterien bestätigen.<sup>588</sup>

### 4.2.3 Zinsvorträge

Eng verwandt mit der Aktivierung von Verlustvorträgen ist die Behandlung von Zinsvorträgen im IFRS-Abschluss. Diese Problematik ist erst in jüngerer Zeit in der deutschen Rechnungslegung aufgetaucht. Mit der Unternehmensteuerreform 2008 hat der Gesetzgeber die sogenannte Zinsschranke in das deutsche Steuerrecht eingeführt (§ 4h EStG i.V.m. § 8 KStG).<sup>589</sup> Die Zinsschranke regelt die Beschränkung des Betriebsausgabenabzugs von Zinsaufwendungen und dient der Sanktionierung steuerlich motivierter Ergebnisverlagerungen. Nach dieser Regelung können Zinsaufwendungen vom zu versteuernden Ergebnis nur abgezogen werden, wenn ihr Saldo (d.h. Zinsaufwendungen abzüglich Zinserträge) 30% des Gewinns vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (steuerliches EBITDA) nicht übersteigt. Die Zinsschrankenregelungen findet keine Anwendung, wenn einer der drei in § 4h Abs. 2 EStG aufgezählten Ausnahmetatbestände vorliegt:

1. Der Saldo der Zinsaufwendungen liegt unterhalb der Freigrenze von drei Millionen Euro<sup>590</sup>, oder
2. das betreffende Unternehmen gehört nicht oder nur anteilmäßig zu einem Konzern (Stand-alone-Klausel)<sup>591</sup>, oder
3. die Eigenkapitalquote des konzernzugehörigen Unternehmens ist mindestens genauso groß wie die Eigenkapitalquote des Konzerns (Eigenkapitalvergleich).

---

<sup>587</sup> Vgl. Glaschke (2008), S. 506.

<sup>588</sup> Vgl. hierzu die Ausführungen zur bilanzpolitischen Nutzung der *valuation allowance* in Abschnitt 3.1.3 sowie die dort angegebenen Quellen.

<sup>589</sup> Zu den Grundzügen der Zinsschrankenregelung vgl. im Folgenden stellvertretend für viele die Beiträge von Herzig/Bohn (2007), Rödder/Stangl (2007) sowie Pasedag (2010).

<sup>590</sup> Die Freigrenze lag ursprünglich bei einer Millionen Euro und wurde durch das sogenannte Wachstumsbeschleunigungsgesetz auf drei Millionen Euro angehoben.

<sup>591</sup> Die Zugehörigkeit zum Konzern ist nach Auffassung des Gesetzgebers dann gegeben, wenn das Unternehmen nach dem jeweils anzuwendenden Rechnungslegungsstandard in einen Konzernabschluss einzubeziehen ist oder einbezogen werden könnte. Von der Konzernzugehörigkeit wird nach der Gesetzesbegründung der Unternehmensteuerreform 2008 auch dann ausgegangen, wenn ein Beherrschungsverhältnis im Sinne des IAS 27 (Beherrschung der Geschäfts- oder Finanzpolitik) vorliegt. Vgl. hierzu Deutscher Bundestag (2007), S. 50.

Zinsaufwendungen, die aufgrund der Zinsschrankenregelung in einem Jahr steuerlich nicht als Betriebsausgabe geltend gemacht werden konnten, können prinzipiell in die folgenden Wirtschaftsjahre vorgetragen werden (Zinsvortrag) und – entsprechend hohen Gewinn vorausgesetzt – zu einem späteren Zeitpunkt verrechnet werden. Können die Zinsvorträge in späteren Jahren verrechnet werden, führt die Zinsschranke lediglich zu einer Verschiebung des Abzugspotentials von Zinsaufwendungen.<sup>592</sup>

Darüber hinaus hat der Gesetzgeber die Zinsschrankenregelung mit dem Wachstumsbeschleunigungsgesetz vom Dezember 2009 um einen sogenannten EBITDA-Vortrag ergänzt, um die Wirkung der Zinsschranke in der Finanzkrise abzumildern. Wird die Grenze in Höhe von 30% des steuerlichen EBITDA in einem Jahr nicht ausgenutzt, können die nicht genutzten Ergebnisteile gemäß § 4h Abs. 1 Satz 3 EStG für die Verrechnung in die folgenden fünf Jahre vorgetragen werden. Durch eine derartige intertemporale Glättung des steuerlichen EBITDA will der Gesetzgeber verhindern, dass die Rechtsfolgen der Zinsschranke bereits durch krisenbedingte, temporäre Gewinneinbrüche ausgelöst werden.<sup>593</sup>

Mit Blick auf die Bilanzierung latenter Steuern stellt sich die Frage, ob für diese Vorträge eine Aktivierung latenter Steuern in Frage kommt. Was die Zinsvorträge anbelangt, so ist sich die Literatur zwar uneinig darüber, ob Zinsvorträge als temporäre Differenzen zu betrachten sind. Laut Loitz/Neukamm (2008) sowie Meyer et al. (2010) sind Zinsvorträge als temporäre Differenz einzuordnen. Brähler et al. (2008) hingegen sind der Meinung, dass es sich bei Zinsvorträgen nicht um temporäre Differenzen handele, weil Zinsvorträge nicht aus unterschiedlichen Wertansätzen von Vermögenswerten und Schulden im IFRS-Abschluss und der Steuerbilanz resultieren.<sup>594</sup> Allerdings weisen Zinsvorträge nach Auffassung der Autoren eine vergleichbare Wirkung wie Verlustvorträge auf.<sup>595</sup> Einigkeit herrscht in der Literatur jedoch darüber, dass für Zinsvorträge in Höhe der darin enthaltenen künftigen Steuerentlastung latente Steuern zu aktivieren sind, sofern die Realisierung dieser Steuerentlastung wahrscheinlich ist; die Regeln zur Aktivierung von Verlustvorträgen (IAS 12.34 ff.) sind analog anzuwenden.<sup>596</sup> Die Realisierbarkeit der Zinsvorträge hängt dabei insbesondere von der Höhe des

---

<sup>592</sup> Vgl. Pasedag (2010), S. 301.

<sup>593</sup> Vgl. Herzig/Liekenbrock (2010), S. 690. Pasedag (2010), S. 301. Zinsaufwendungen, die aufgrund der Zinsschrankenregelung in einem Jahr nicht abzugsfähig sind, sind daher zunächst mit etwaigen EBITDA-Vorträgen aus den Vorjahren in der Reihenfolge ihrer Entstehung zu verrechnen; die dann verbleibenden, nicht abzugsfähigen Zinsen sind dann in die folgenden Jahre vorzutragen. Vgl. hierzu auch § 4h Abs. 1 Satz 3 und 4 EStG.

<sup>594</sup> Allerdings wurde ein vergleichbares Argument bereits bei der Diskussion um die Aktivierung von Verlustvorträgen herangezogen. Vgl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt 2.3.3.

<sup>595</sup> Vgl. Brähler et al. (2008), S. 292.

<sup>596</sup> Vgl. Lühn (2007a), S. 554; Brähler et al. (2008), S. 292; Loitz/Neukamm (2008), S. 199.

steuerlichen EBITDA und der laufenden Zinszahlungen ab. Findet die Zinsschranke Anwendung, setzt die Realisierung eines Zinsvortrags ein EBITDA voraus, das  $3\frac{1}{3}$ -fach höher ist als der Saldo der laufenden Zinsaufwendungen. Ist dies nicht gegeben, besteht die Gefahr, dass sich eine Art „permanenter Zinsvortrag“ bildet, dessen Nutzung als unwahrscheinlich einzu-  
stufen ist und für den daher keine latenten Steuern aktiviert werden dürfen.<sup>597</sup>

Zudem muss beachtet werden, dass Zinsvorträge in einem engen Verhältnis zu Verlustvorträgen stehen. Findet die Zinsschranke Anwendung, führt die Nichtabzugsfähigkeit in einem Verlustjahr dazu, dass der Verlust in Höhe der nicht abzugsfähigen Zinsaufwendungen geringer ausfällt; im Extremfall kann statt eines Verlusts sogar ein Gewinn ausgewiesen werden. Ein sich ohne Zinsschrankenregelung ergebender steuerlicher Verlust wird dann durch einen Zinsvortrag „verdrängt“. Umgekehrt führt die spätere Nutzung eines Zinsvortrags dazu, dass sich der Gewinn eines Unternehmens schmälert, der in der betreffenden Periode in Höhe der vorgetragenen Zinsaufwendungen dann nicht mehr für die Verrechnung eines steuerlichen Verlustvortrags zur Verfügung steht.<sup>598</sup> Aus diesem Grund sprechen Brähler et al. (2008) von einer zumindest partiellen Substitution aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge durch die Aktivierung von Zinsvorträgen. Ob sich der Gesamtansatz latenter Steuern dadurch ändert, bleibt nach Auffassung der Autoren jedoch unklar, da der Zinsvortrag auf das steuerliche EBITDA abstellt und nicht – wie der Verlustvortrag – auf das zu versteuernde Ergebnis; dies könne letztlich Unterschiede in der Einschätzung der Nutzbarkeit bedingen.<sup>599</sup> Folgt man Hoffmann (2012), so dürfte die Realisierungswahrscheinlichkeit von Zinsvorträgen in der Regel geringer sein als die von Verlustvorträgen.<sup>600</sup> Die Verdrängung von Verlustvorträgen durch Zinsvorträge müsste dann zu einem geringeren Ansatz aktiver latenter Steuern führen.

Während die Aktivierbarkeit von Zinsvorträgen in der Literatur also grundsätzlich bejaht wird, ist die Meinung in der Literatur nicht eindeutig, ob dies auch für den EBITDA-Vortrag gilt. Nach Auffassung von Eppinger/Seebacher (2010) etwa ist der EBITDA-Vortrag mit steuerlichen Verlustvorträgen grundsätzlich vergleichbar und eine Aktivierung des Steuer-  
vermeidungspotentials ist geboten, „sofern eine künftige Verrechenbarkeit bzw. die Vermeidung einer definitiven Steuerbelastung hinreichend sicher erwartet werden kann.“<sup>601</sup> Laut Herzig/Liekenbrock (2010) hingegen handelt es sich beim EBITDA-Vortrag nicht um eine künftige Steuerentlastung, sondern vielmehr um die Vermeidung einer Steuermehrbelastung,

---

<sup>597</sup> Vgl. Brähler et al. (2008), S. 293 f.

<sup>598</sup> Vgl. hierzu insbesondere Pasedag (2010), S. 303 f., sowie das dort erläuterten Zahlenbeispiel.

<sup>599</sup> Vgl. Brähler et al. (2008), S. 294.

<sup>600</sup> Vgl. Hoffmann (2012), Tz. 56.

<sup>601</sup> Eppinger/Seebacher (2010), S. 482.

der nach Auffassung von Liekenbrock (2011) die charakterliche Nähe zum Verlustvortrag oder zur Steuergutschrift im Sinne des IAS 12.34 fehle. Eine Subsumtion des EBITDA-Vortrags unter IAS 12 sei nicht möglich; eine Aktivierung könne gegebenenfalls über die wirtschaftliche Betrachtungsweise der IFRS („substance over form“) begründet werden.<sup>602</sup>

#### 4.2.4 Outside Basis Differences

Die bilanzielle Behandlung von *Outside Basis Differences*<sup>603</sup> ist in IAS 12.38 ff. geregelt. Derartige Differenzen liegen gemäß IAS 12 vor, wenn der Buchwert von Anteilen an Tochterunternehmen, Zweigniederlassungen, assoziierten Unternehmen oder Joint Ventures von ihrem Steuerwert abweichen. Der Standard zählt Beispiele auf, wann dies in der Regel der Fall sein wird. Dazu gehören:<sup>604</sup>

- Das Vorhandensein nicht ausgeschütteter Gewinne von Tochterunternehmen, Zweigniederlassungen, assoziierten Unternehmen oder Joint Ventures;
- Wechselkursänderungen, wenn Mutter- und Tochterunternehmen ihren Sitz in unterschiedlichen Ländern haben; oder
- die Abschreibung des Buchwerts der Anteile an einem assoziierten Unternehmen auf seinen erzielbaren Betrag.

Liegen *Outside Basis Differences* vor, ist zu prüfen, ob sie temporärer oder permanenter Natur sind, da IAS 12 lediglich Konsequenzen für temporäre Differenzen vorsieht. Handelt es sich um temporäre Differenzen, so ist im nächsten Schritt zu prüfen, ob es sich um zu versteuernde oder abzugsfähige temporäre Differenzen handelt (vgl. Abbildung 4-3).

---

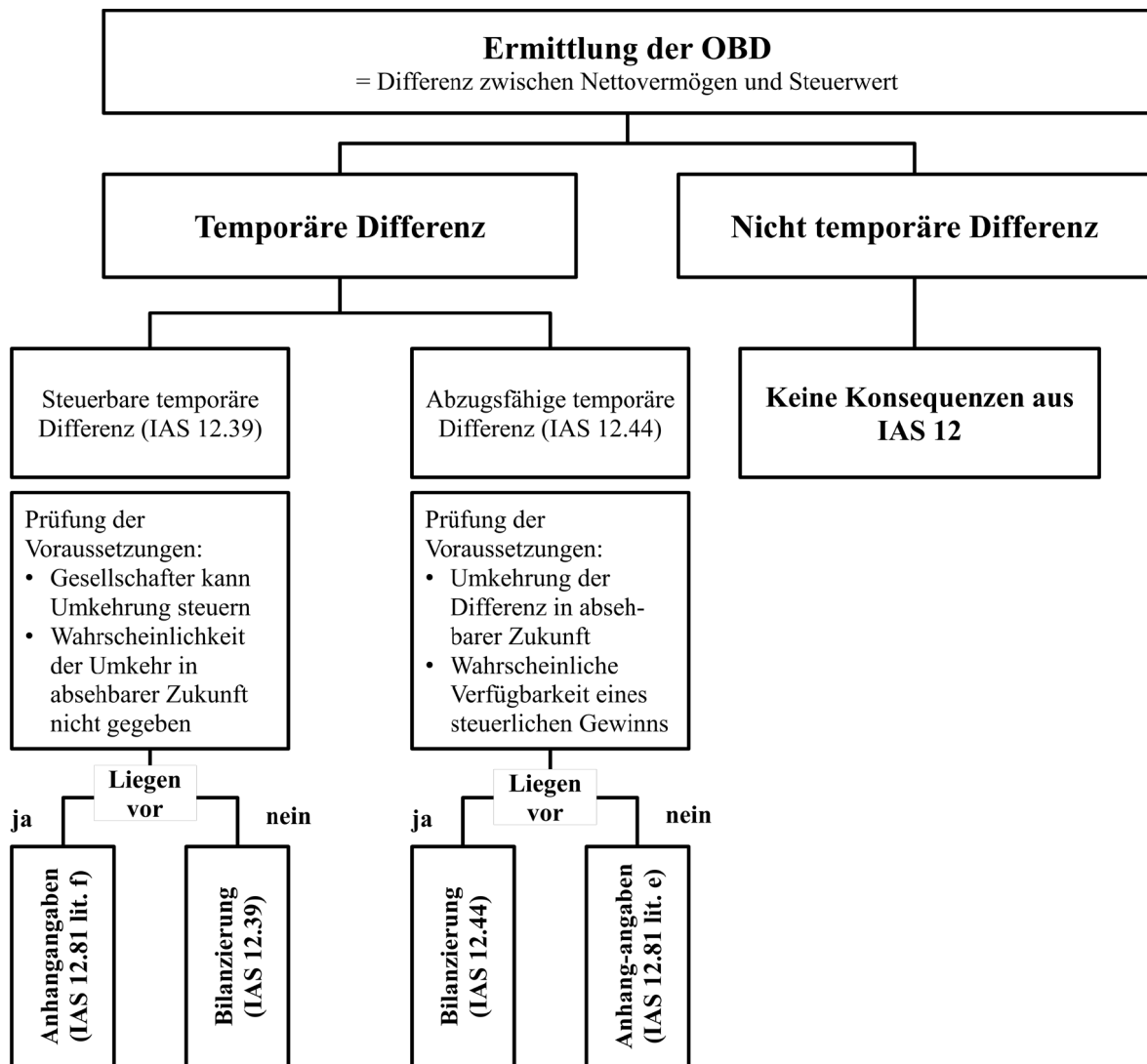
<sup>602</sup> Vgl. Liekenbrock (2011), S. 70.

<sup>603</sup> Zum Begriff und zur Entstehung von *Outside Basis Differences* vgl. Abschnitt 2.6.2.

<sup>604</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden IAS 12.38.



Abbildung 4-3: Bilanzierung von Outside Basis Differences



Quelle: In Anlehnung an Loitz (2008a), S. 1113.

Für zu versteuernde temporäre Differenzen besteht nach IAS 12.39 grundsätzlich eine Passivierungspflicht. Ausgenommen von der Passivierungspflicht sind Differenzen in dem Umfang, in dem die Umkehrung dieser Differenzen steuerbar ist und es nicht wahrscheinlich ist, dass sich die Differenzen in absehbarer Zeit umkehren werden.<sup>605</sup> Dies ist zum Beispiel dann der Fall, wenn ein Mutterunternehmen die Ausschüttungspolitik eines Tochterunternehmens beherrscht und die Gewinne des Tochterunternehmens nicht zur Ausschüttung gelangen lässt, sondern dauerhaft in das Tochterunternehmen reinvestiert. Die Passivierung latenter Steuern hat dann zu unterbleiben, da das Mutterunternehmen nicht nur den Zeitpunkt der Umkehrung

<sup>605</sup> Laut Loitz (2008a) ist der Begriff der „absehbaren Zeit“ grundsätzlich unternehmensindividuell auszulegen. Jedoch lasse sich dieser Zeitraum mit zwölf Monaten konkretisieren. So könne eine Passivierung latenter Steuern zum Beispiel bereits dann unterbleiben, wenn Gewinne erst innerhalb des nächsten Geschäftsjahres ausgeschüttet werden sollen; vgl. Loitz (2008a), S. 1114.

der Differenzen steuern kann, sondern mit der Umkehrung in „absehbarer Zeit“ nicht zu rechnen ist.<sup>606</sup>

Für abzugsfähige temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen, Zweigniederlassungen, assoziierten Unternehmen und Joint Ventures gilt nach IAS 12.44 analog, dass diese nur insoweit zu aktivieren sind, wie mit ihrer Umkehrung in absehbarer Zeit zu rechnen ist. Darüber hinaus gilt für die Aktivierung von *Outside Basis Differences*, wie bereits für die Aktivierung latenter Steuern allgemein, dass es wahrscheinlich sein muss, dass in Zukunft ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis vorliegt, gegen das die aktiven latenten Steuern verrechnet werden können. Über die nicht aktivierten und passivierten *Outside Basis Differences* ist gemäß IAS 12.81 lit. e bzw. lit. f im Anhang zu berichten.<sup>607</sup> Abbildung 4-3 stellt diese Zusammenhänge noch einmal übersichtlich dar.

#### **4.2.5 Ausnahmen vom Ansatz latenter Steuern**

IAS 12 nennt im Wesentlichen zwei Ausnahmen von der Bilanzierungspflicht latenter Steuern. Dabei handelt es sich um Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz von Vermögenswerten und Schulden resultieren, sowie um Differenzen im Zusammenhang mit dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwertes, der steuerlich nicht abschreibungsfähig ist.

##### **4.2.5.1 Differenzen beim Erstansatz von Vermögenswerten und Schulden**

IAS 12 untersagt in Tz. 15 (b) und Tz. 24 (b) den Ansatz von latenten Steuern auf Differenzen zwischen dem IFRS-Abschluss und der Steuerbilanz, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld entstehen. Diese Ansatzverbote gelten, wenn der Ansatz des Vermögenswerts oder der Schuld nicht im Zusammenhang mit einem Unternehmenszusammenschluss steht und der Vermögenswert oder die Schuld in den IFRS-Abschluss und in die Steuerbilanz erfolgsneutral zu unterschiedlichen Werten eingebucht werden. Die Einbuchung des Vermögenswerts oder der Schuld darf also zum Zeitpunkt des Erstansatzes weder das Ergebnis nach IFRS noch das steuerrechtliche Ergebnis berühren.<sup>608</sup> Als Anwendungsfälle für dieses Ansatzverbot kommen beispielsweise die abweichende Bewertung von Einlagen, die unterschiedliche Klassifizierung und Bewertung von Leasingverträgen oder steuerfreie Investitionszulagen in Betracht.<sup>609</sup>

---

<sup>606</sup> Vgl. zu diesem Beispiel auch IAS 12.40.

<sup>607</sup> Vgl. hierzu auch ausführlich den Beitrag von Loitz (2008a).

<sup>608</sup> Vgl. Thiele/Eckert (1996), Tz. 144; Meyer et al. (2010), S. 51.

<sup>609</sup> Vgl. Pawelzik (2012), S. 742.

Im Standardentwurf ED/2009/2 des IASB findet sich dieses Ansatzverbot nicht mehr. Nach ED/2009/2 wären latente Steuern für temporäre Differenzen aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld grundsätzlich zu bilden und zwar unabhängig davon, ob sie im Zusammenhang mit einem Unternehmenszusammenschluss entstanden sind oder nicht. Die Ermittlung würde dabei in einem komplexen, mehrstufigen Prozess erfolgen.<sup>610</sup> Da eine Umsetzung des ED/2009/2 derzeit nicht absehbar ist, gilt das Ansatzverbot auch weiterhin.

#### 4.2.5.2 Geschäfts- oder Firmenwert (Goodwill)

Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses entsteht im IFRS-Abschluss häufig ein Geschäfts- oder Firmenwert (Goodwill), der steuerlich nicht abzugsfähig ist und daher einen Steuerwert von Null besitzt. Folglich entsteht durch den erstmaligen Ansatz des Goodwills eine zu versteuernde temporäre Differenz.<sup>611</sup> IAS 12.15 lit. a sieht ein Verbot für die Passivierung latenter Steuern aus dem erstmaligen Ansatz eines Goodwills vor. Begründet wird dieses Passivierungsverbot durch den Standardsetter in IAS 12.21 dadurch, dass der Goodwill lediglich eine Residualgröße aus dem Akquisitionspreis eines Unternehmens und dem um die stillen Reserven bereinigten Eigenkapital darstellt. Würde für den Goodwill eine latente Steuer-schuld passiviert werden, würde sich das Eigenkapital vermindern, wodurch sich der Goodwill in gleichem Umfang erhöhen würde, was wiederum eine passive Steuerabgrenzung nach sich ziehen würde. Hierdurch würde eine „Endlosschleife“<sup>612</sup> in Gang gesetzt, die den Goodwill künstlich aufblähen würde (sogenanntes *grossing up*).<sup>613</sup> Thiele/Eckert (1996) sprechen daher auch von einer Wertspirale, die den Wert des Unternehmens verfälschen würde. Das Passivierungsverbot in IAS 12 verhindert somit eine unangemessene und nicht den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Bilanzverlängerung.<sup>614</sup> Zudem würde ein derartiges *grossing up* die Natur des Goodwills als Residualgröße ignorieren.<sup>615</sup> Letztere Begründung des Ansatzverbotes ist in der Literatur jedoch umstritten. Verschiedene Autoren verweisen darauf, dass der Goodwill nach Auffassung der IFRS schließlich nicht nur eine Residualgröße ist, sondern einen vollwertigen Vermögenswert darstellt. Folglich müssten temporäre Differenzen im Buchwert und Steuerwert des Vermögenswerts „Goodwill“ latente Steuern nach sich zie-

---

<sup>610</sup> Vgl. Loitz (2009c), S. 1998 f.; Simlacher/Schurbohm-Ebneth (2009), S. 392 f.

<sup>611</sup> Vgl. hierzu Küting (2009), S. 2056 f., sowie die Begründung in IAS 12.21.

<sup>612</sup> Loitz (2004), S. 1180.

<sup>613</sup> Vgl. Coenberg/Hille (2003), Tz. 65; Wagenhofer (2009), S. 336 f.; Pawelzik (2012), S. 740. Der Goodwill stiege insgesamt auf das  $1/(1-s)$ -fache des Goodwills ohne Berücksichtigung latenter Steuern (mit  $s$  als Steuersatz). Vgl. hierzu Coenberg/Hille (2003), Tz. 65, sowie Lienau (2006), S. 164.

<sup>614</sup> Vgl. Thiele/Eckert (1996), Tz. 143.

<sup>615</sup> Vgl. hierzu IAS 12.21 sowie ergänzend Adler et al. (2002), Abschnitt 20, Tz. 115.

hen.<sup>616</sup> Und auch das Argument der nicht angemessenen Bilanzverlängerung kann nach Auffassung von Küting (2009) nicht überzeugen, da dieser Einwand für jede Art von (Eventual-)Schulden geltend gemacht werden könne.<sup>617</sup>

Des Weiteren ist zu beachten, dass das Ansatzverbot des IAS 12.15 lit. a nur für Differenzen beim erstmaligen Ansatz (IAS 12.21) sowie nachträgliche Veränderungen dieser Differenzen gilt (IAS 12.21A). Besteht zum Zeitpunkt des Unternehmenserwerbs keine zu versteuernde temporäre Differenz, weil der Ansatz des Goodwills im IFRS-Abschluss mit seinem Steuerwert übereinstimmt, können in den Folgeperioden allerdings latente Steuern aufgrund von Differenzen in der Abschreibung des Goodwills entstehen.<sup>618</sup>

#### **4.2.6 Erfolgswirksamkeit der Erfassung latenter Steuern**

Bezüglich der Frage, ob latente Steuern erfolgswirksam oder erfolgsneutral zu erfassen sind, formuliert IAS 12.57 den Grundsatz, dass die latenten Steuern stets so zu behandeln sind wie der ihnen zugrunde liegende Sachverhalt. Latente Steuern werden daher in der Regel erfolgswirksam erfasst, es sei denn, sie resultieren gemäß IAS 12.58 aus Geschäftsvorfällen oder Ereignissen, die erfolgsneutral erfasst werden (IAS 12.61-65A), oder aus einem Unternehmenszusammenschluss (IAS 12.66-68).

Zu den typischen Geschäftsvorfällen, die erfolgsneutral erfasst werden, gehören laut Meyer et al. (2010) etwa die Neubewertung von Sachanlagen nach IAS 16, die Korrektur von Bilanzierungsfehlern nach IAS 8 oder auch Währungsdifferenzen, die im Zusammenhang mit der Umrechnung eines in einer Fremdwährung aufgestellten Abschlusses nach IAS 21 anfallen.<sup>619</sup> Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses können latente Steuern bei der Neubewertung der erworbenen Vermögenswerte und Schulden zum Erwerbszeitpunkt entstehen. Die so entstandenen aktiven und passiven latenten Steuern beeinflussen unmittelbar die Höhe des erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerts.<sup>620</sup> In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass für Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts entstehen, keine latenten Steuern nach IAS 12.15 lit. a angesetzt werden dürfen. Tabelle 4-1 gibt einen Überblick über diese Sachverhalte.

---

<sup>616</sup> Vgl. Küting/Wirth (2003), S. 627; Busse von Colbe (2005), S. 16; Küting (2009), S. 2057; Pawelzik (2012), S. 740.

<sup>617</sup> Vgl. Küting (2009), S. 2058.

<sup>618</sup> Vgl. hierzu ausführlich Lienau (2006), S. 165 ff. Steuerrechtlich ist der Goodwill gemäß § 7 Abs. 1 Satz 3 EStG über 15 Jahre linear abzuschreiben. Im IFRS-Abschluss findet gemäß IAS 36 jedoch der *Impairment Only Approach* Anwendung.

<sup>619</sup> Vgl. hierzu auch IAS 12.62.

<sup>620</sup> Vgl. IAS 12.66.

**Tabelle 4-1: Typische Sachverhalte, die zur erfolgsneutralen Erfassung latenter Steuern führen**

<b>Sachverhalt</b>	<b>Standard</b>
<p><b>Neubewertung von Vermögenswerten:</b></p> <p>Die Bilanzierung von Sachanlagevermögen und immateriellen Vermögenswerten kann nach IFRS anhand der Neubewertungsmethode erfolgen. Hierbei erfolgt die Erfassung von Wertänderungen des Vermögensgegenstandes erfolgsneutral in einer Neubewertungsrücklage, sofern der beizulegende Zeitwert den Buchwert übersteigt.</p>	IAS 16.31, 38.75
<p><b>Gewinnrücklagen infolge der Änderung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und Berichtigung von Fehlern:</b></p> <p>Bei Änderungen der angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden in einem Abschluss ist gem. IAS 8.22 eine retrospektive und erfolgsneutrale Anpassung vorzunehmen. Gleiches gilt bei Vorliegen eines Fehlers im Abschluss, der bereits in vorhergehenden Perioden verursacht wurde (IAS 8.42). Die Änderung erfolgt, als ob die neuen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden schon immer angewandt worden wären bzw. der Fehler nie aufgetreten wäre.</p>	IAS 8.14 ff., IAS 8.41 ff.
<p><b>Wechselkursveränderungen infolge der Anwendung der Stichtagskursmethode:</b></p> <p>Bei Anwendung der Stichtagskursmethode werden alle Posten der Bilanz des ausländischen Tochterunternehmens zum Stichtagskurs umgerechnet; Aufwendungen und Erträge werden zum Wechselkurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet (Transaktionskurs). Die sich ergebende Umrechnungsdifferenz wird erfolgsneutral als eigener Posten im Eigenkapital erfasst.</p>	IAS 21.39
<p><b>Erfolgsneutrale Aufdeckung stiller Reserven/Lasten im Rahmen der Erstkonsolidierung bei Unternehmenszusammenschlüssen:</b></p> <p>Stille Reserven/Lasten werden für Zwecke der Erstkonsolidierung bei Unternehmenszusammenschlüssen erfolgsneutral aufgedeckt und mindern/erhöhen die Residualgröße Goodwill.</p>	IFRS 3
<p><b>Erstmaliger Ansatz der Eigenkapitalkomponente eines hybriden Finanzinstruments:</b></p> <p>Die Erfassung von hybriden Finanzinstrumenten (z.B. Wandelschuldverschreibungen) erfolgt in der Weise, dass die Schuldkomponente als Schuld und die Eigenkapitalkomponente im Eigenkapital erfasst wird.</p>	IAS 32.28 f.

Quelle: In Anlehnung an Meyer et al. (2010), S. 68.

Die Aufzählung von Meyer et al. (2010) ist jedoch nicht abschließend. Über die hier dargestellten Sachverhalte hinaus können noch weitere Sachverhalte wie beispielsweise die erfolgsneutrale Neubewertung von Finanzinstrumenten der Kategorie „available-for-sale“ nach IAS 39, die Verbuchung von Fair Value-Änderungen von Cashflow-Hedges oder die erfolgs-

neutrale Verrechnung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten nach IAS 19 genannt werden.<sup>621</sup>

Der Grundsatz, nach dem latente Steuern gemäß IAS 12.58 erfolgswirksam zu erfassen sind, es sei denn, der zugrunde liegende Sachverhalt ist erfolgsneutral entstanden, gilt nicht nur für die Ersterfassung latenter Steuern, sondern ist auch bei Änderungen in der Bilanzierung und Bewertung latenter Steuern zu beachten (z.B. bei Änderungen des Steuersatzes). Voraussetzung hierfür ist, dass vom bilanzierenden Unternehmen zu jedem Bilanzstichtag nachvollzogen werden kann, welcher Sachverhalt einer latenten Steuer zugrunde liegt (sogenanntes *Backwards Tracing*).<sup>622</sup>

#### **4.2.7 Typische Anwendungsfälle latenter Steuern nach IAS 12 in deutschen Unternehmen**

Zu den wichtigsten Ursachen latenter Steuern in den IFRS-Abschlüssen deutscher Unternehmen zählen insbesondere die steuerlichen Verlustvorträge. Wie bereits erläutert, weist der Großteil der deutschen Unternehmen im IFRS-Konzernabschluss aktivierte Verlustvorträge aus, die bei einigen Unternehmen sogar den überwiegenden Teil der aktivierten latenten Steuern ausmachen können. Weber (2003) identifiziert steuerliche Verlustvorträge daher tatsächlich auch als häufigste Ursache aktiver latenter Steuern in deutschen IFRS-Konzernabschlüssen.<sup>623</sup>

Lässt man steuerliche Verlustvorträge als „Sonderfall“ der Bilanzierung latenter Steuern bei der Betrachtung typischer Ursachen und Anwendungsfälle vorübergehend unberücksichtigt, zeigt sich, dass aktive latente Steuern außerdem typischerweise aus Ansatz- und Bewertungsunterschieden auf der Passivseite der Bilanz entstehen. Umgekehrt entstehen passive latente Steuern vor allem aufgrund von Unterschieden in der Behandlung von Aktiva.<sup>624</sup>

Eine nähere Betrachtung der Ursachen aktiver latenter Steuern zeigt, dass diese vor allem durch Unterschiede in der Bilanzierung von Rückstellungen getrieben werden, wobei insbesondere Rückstellungen für Pensionsverbindlichkeiten eine große Rolle spielen.<sup>625</sup> Diese Beobachtung ist aus mehreren Gründen plausibel. Erstens wird der Gesetzgeber aus fiskalischen

---

<sup>621</sup> Vgl. hierzu auch Pawelzik (2012), S. 748 f.

<sup>622</sup> Vgl. hierzu Meyer et al. (2010), S. 70.

<sup>623</sup> Vgl. Weber (2003), S. 174.

<sup>624</sup> Dies soll nicht darüber hinweg täuschen, dass aktive und passive latente Steuern in der IFRS-Bilanzierungspraxis grundsätzlich aus allen Aktiv- und Passivposten der Bilanz entstehen können. Vgl. hierzu auch Küting/Zwirner (2005), S. 1558 f.

<sup>625</sup> Vgl. Weber (2003), S. 174 f.; Küting/Zwirner (2005), S. 1559 f. IAS 12 zählt die Bilanzierung von Pensionsverbindlichkeiten in Tz. 26 lit. a zu den typischen Beispielen abzugsfähiger temporärer Differenzen.

Gründen einen Anreiz haben, die Bildung von Rückstellungen zu begrenzen, um den damit verbundenen Aufwand möglichst weit in die Zukunft zu verschieben.<sup>626</sup> Zweitens ist der Gesetzgeber gezwungen, die Bewertungsparameter – etwa für Pensionsrückstellungen – aus verfassungsrechtlichen Gründen zu objektivieren. Bewertungsparameter, die der subjektiven Einschätzung der bilanzierenden Unternehmen unterliegen, können für Zwecke der Besteuerung keine Anwendung finden. So erfordert IAS 19 „Employee Benefits“ bei der Ermittlung der Pensionsverbindlichkeiten beispielsweise die Berücksichtigung von erwarteten künftigen Gehaltssteigerungen, Rententrends oder auch Kostensteigerungen in der medizinischen Versorgung.<sup>627</sup> Da derartige Bewertungsannahmen aus Gründen der Objektivierung steuerrechtlich nicht zulässig sind,<sup>628</sup> ist in der Regel mit einer Höherbewertung von Pensionsverbindlichkeiten nach IFRS im Vergleich zur Steuerbilanz zu rechnen, die dann wiederum aktive latente Steuern nach sich zieht.<sup>629</sup>

Passive latente Steuern entstehen in der Bilanzierungspraxis deutscher Unternehmen vor allem im Zusammenhang mit Ansatz- und Bewertungsunterschieden des langfristigen Vermögens (*non-current assets*). So zeigen die Untersuchungen von Weber (2003) und Küting/Zwirner (2005) übereinstimmend, dass mehr als die Hälfte der passiven latenten Steuern auf Bilanzpositionen im Anlagevermögen entfallen; dabei ist das Sachanlagevermögen von herausragender Relevanz.<sup>630</sup>

Die Bilanzierung des Sachanlagevermögens nach IFRS unterscheidet sich von den steuerlichen Gewinnermittlungsregeln aus konzeptioneller Sicht vor allem dadurch, dass die Neubewertungsmethode nach IAS 16.31 ff. für die Folgebewertung des Sachanlagevermögens steuerlich nicht zulässig ist. Wenngleich die Neubewertung nach IAS 16 zu den in der Literatur viel zitierten Beispielen für die (erfolgsneutrale) Entstehung passiver latenter Steuern gehört,<sup>631</sup> muss gesehen werden, dass die Neubewertungsmethode in der Praxis der IFRS-Rechnungslegung faktisch keine wesentliche Rolle spielt,<sup>632</sup> und die Neubewertungsmethode

---

<sup>626</sup> Mit der gleichen Begründung fanden sich in der HGB-Rechnungslegung in der Vergangenheit deshalb fast ausschließlich Anwendungsfälle der Steuerabgrenzung, die aktive latente Steuern nach sich zogen. Die Zahl der Anwendungsfälle, in denen passive latente Steuern entstanden sind, war demgegenüber stark eingeschränkt. Vgl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt 3.3.1.

<sup>627</sup> Vgl. IAS 19.83 ff.

<sup>628</sup> Vgl. hierzu § 6a Abs. 3 Nr. 1. Satz 4 EStG.

<sup>629</sup> Vgl. zum Zusammenhang von Pensionsrückstellungen und der Bilanzierung latenter Steuern insbesondere auch den Beitrag von Prystawik (2010).

<sup>630</sup> Vgl. Weber (2003), S. 176; Küting/Zwirner (2005), S. 1560.

<sup>631</sup> Vgl. beispielsweise Kirsch (2006), S. 210; Buchholz (2009), S. 80; Wagenhofer (2009), S. 334; Meyer et al. (2010), S. 67 f.

<sup>632</sup> Müller et al. (2008) etwa finden in einer Untersuchung der IFRS-Konzernabschlüsse von 122 DAX-, MDAX- und SDAX-Unternehmen lediglich zwei Unternehmen, die Gebrauch von der Neubewertungsme-

daher auch nicht als Auslöser der hohen Beträge passiver latenter Steuern auf das Sachanlagevermögen in Frage kommt. Wesentlich wahrscheinlicher ist, dass diese Steuerlatenzen vor allem das Resultat unterschiedlicher Abschreibungsmethoden bzw. -zeiträume im IFRS-Abschluss und der Steuerbilanz sind.<sup>633</sup> Passive latente Steuern entstehen dann, wenn die Abschreibung des Sachanlagevermögens steuerlich schneller erfolgt als im IFRS-Abschluss. Dies ist dann der Fall, wenn die wirtschaftliche Nutzungsdauer länger ist als der steuerliche Abschreibungszeitraum, steuerlich beschleunigte Abschreibungsverfahren zur Anwendung gelangen oder steuerlich Sonderabschreibungen vorgenommen werden, deren Berücksichtigung im IFRS-Abschluss nicht zulässig ist.<sup>634</sup> Des Weiteren können passive latente Steuern für Sachanlagen im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben entstehen, wenn im Rahmen der Kaufpreisallokation (*Purchase Price Allocation*) Vermögenswerte des Sachanlagevermögens neu bewertet werden.<sup>635</sup>

Von diesen vergleichsweise typischen Anwendungsfällen abgesehen, sind die Ursachen latenter Steuern mitunter stark branchenabhängig. Wie die Untersuchung von Küting/Zwirner (2005) zeigt, weisen Industrie- und Handelsunternehmen verstärkt Differenzen im Bereich des Umlaufvermögens sowie der immateriellen Vermögenswerte im Anlagevermögen auf, die in der Regel zum Ansatz passiver latenter Steuern führen. Bei Banken und Versicherungen spielen derartige Differenzen typischerweise eine geringere Rolle; dort spielen banken- und versicherungsspezifische Aktiva eine dominierende Rolle bei der Entstehung sowohl aktiver als auch passiver latenter Steuern. Dazu gehören beispielsweise Differenzen die sich auf Schadens- oder Deckungsrückstellungen oder auch auf sogenannte Handelsaktiva oder -passiva beziehen.<sup>636</sup>

### **4.3 Bewertung latenter Steuern nach IAS 12**

#### **4.3.1 Liability-Methode und Bestimmung des relevanten Steuersatzes**

Bei der Bewertung latenter Steuern folgt IAS 12 der Liability-Methode mit dem Ziel, die künftigen Steuerbe- und -entlastungen im Jahresabschluss möglichst zutreffend auszuwei-

---

thode machen. Zu einem vergleichbaren Ergebnis kommen Küting/Reuter (2009), die in ihrer Untersuchung von 91 DAX-, MDAX-, SDAX- und TecDAX Unternehmen lediglich ein Unternehmen identifizieren können, dass eine Neubewertungsrücklage nach IAS 16 ausweist.

<sup>633</sup> Wie Amir et al. (1997) erläutern, gehören Abschreibungsunterschiede auch in den USA unter SFAS No. 109 zu den wesentlichsten Quellen latenter Steuern.

<sup>634</sup> Vgl. Burger et al. (2004), S. 361 f.; Krimpmann (2011), S. 20.

<sup>635</sup> Vgl. Glaum/Wyrwa (2011), S. 24 f. Die Autoren weisen zudem darauf hin, dass die passiven die aktiven latenten Steuern aus der *Purchase Price Allocation* üblicherweise übersteigen.

<sup>636</sup> Vgl. Küting/Zwirner (2005), S. 1559 f.



sen.<sup>637</sup> Aus diesem Grund sind latente Steueransprüche und -schulden gemäß IAS 12.47 vom Grundsatz her „anhand der Steuersätze zu bewerten, deren Gültigkeit für die Periode, in der ein Vermögenswert realisiert wird oder eine Schuld erfüllt wird, erwartet wird.“<sup>638</sup> In der Praxis dürfte eine zutreffende Schätzung der in der Zukunft geltenden Steuersätze in der Regel Probleme bereiten.<sup>639</sup> Von dieser Schätzunsicherheit betroffen sind vor allem solche Differenzen, die sich erst auf lange Sicht umkehren werden, wie es etwa bei Differenzen aus der Pensionsbilanzierung der Fall ist.

Daher schränkt das IASB die Liability-Methode in Tz. 47 dahingehend ein, dass nicht solche Steuersätze verwendet werden dürfen, die das Unternehmen zum Zeitpunkt der Umkehrung der latenten Steuern erwartet, sondern die aktuell gültigen Steuersätze oder künftige Steuersätze, die vom Steuergesetzgeber bereits angekündigt worden sind. In der Regel wird die Bewertung latenter Steuern gemäß IAS 12.48 jedoch nur auf aktuellen Steuersätzen basieren, es sei denn, dass die angekündigten Steuersätze ermittelbar sind und ihr Eintritt hinreichend wahrscheinlich ist. Bestehen keinerlei schwebende Steuergesetzgebungsverfahren, sind folglich stets die aktuell gültigen Steuersätze zur Bewertung heranzuziehen. Sind allerdings Steuersatzänderungen geplant, sind sie ab dem Zeitpunkt zu berücksichtigen, ab dem mit hinreichender Sicherheit mit dem Inkrafttreten der Gesetzesänderung gerechnet werden kann („substantively enacted“). In Deutschland ist dieses Kriterium mit Zustimmung des Bundesrats zur Gesetzesänderung erfüllt. Der formale Abschluss des Gesetzgebungsverfahrens durch die Ratifizierung durch den Bundespräsidenten ist dabei nicht erforderlich.<sup>640</sup>

Bei der Bestimmung des Steuersatzes zur Bewertung latenter Steuern sind nach IAS 12.2 alle relevanten Ertragsteuerarten zu berücksichtigen. In Deutschland betrifft das die Körperschaftsteuer (zuzüglich Solidaritätszuschlag) sowie die Gewerbesteuer. Für Personengesellschaften ist bei der Ermittlung des relevanten Steuersatzes grundsätzlich nur die Gewerbesteuer zu berücksichtigen.<sup>641</sup> Umgekehrt gibt es auch Arten von Unternehmen, für die unter Umständen keine Gewerbesteuer anfällt. Dies gilt gemäß § 9 Nr. 1 Satz 2 GewStG beispielsweise für bestimmte Immobilienunternehmen. Für diese Unternehmen fällt dann lediglich Körperschaftsteuer zuzüglich dem Solidaritätszuschlag an.<sup>642</sup> Sogenannte *Real Estate Invest-*

---

<sup>637</sup> Vgl. stellvertretend für viele Thiele/Eckert (1996), Tz. 290; Klein (2001), S. 1453.

<sup>638</sup> IAS 12.47.

<sup>639</sup> Vgl. Loitz/Rössel (2002), S. 647.

<sup>640</sup> Vgl. hierzu ausführlich Thiele/Eckert (1996), Tz. 290 ff.; Coenberg/Hille (2003), Tz. 99; Pellens et al. (2011), S. 234.

<sup>641</sup> Vgl. Adler et al. (2002), Abschnitt 20, Tz. 2.

<sup>642</sup> Vgl. Pawelzik (2012), S. 751. Dies trifft beispielsweise die im MDAX notierte Deutsche EuroShop AG zu, die ihre latenten Steuern lediglich auf Basis des Körperschaftsteuersatzes berechnet und diesen auch als

ment Trusts (REIT) sind sogar vollständig von der Besteuerung auf der Gesellschaftsebene ausgenommen.<sup>643</sup> Bei einem REIT findet aus diesem Grund auch keine Bilanzierung latenter Steuern statt.

Für die Körperschaftsteuer sieht § 23 Abs. 1 KStG derzeit einen Steuersatz von 15 Prozent vor. Auf die Körperschaftsteuerbelastung wird der Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5 Prozent erhoben, so dass sich soweit für Kapitalgesellschaften eine Belastung in Höhe von rund 15,8 Prozent ergibt. Die Gewerbesteuer dient insbesondere der Finanzierung der Gemeinden.<sup>644</sup> Die Gewerbesteuerbelastung ergibt sich aus der Steuermesszahl einerseits und dem Hebesatz der Gemeinde, in der ein Unternehmen ansässig ist, andererseits. Die Steuermesszahl beträgt gemäß § 11 Abs. 2 GewStG 3,5 Prozent. Der kommunale Hebesatz beträgt gemäß § 16 Abs. 4 Satz 2 GewStG mindestens 200 Prozentpunkte. Bei einem Referenz-Hebesatz von 400 Prozent ergibt sich damit eine Gewerbesteuerbelastung von 14 Prozent. Daraus ergibt sich für Kapitalgesellschaften ein nomineller Steuersatz in Höhe von rund 29,8 Prozent für die Bewertung der (inländischen) latenten Steuern.<sup>645</sup>

Oftmals werden Unternehmen aber nicht nur in einer Gemeinde wirtschaftlich tätig sein, so dass sie unterschiedlichen kommunalen Hebesätzen unterliegen. In derartigen Fällen sind gemäß IAS 12.49 Durchschnittssätze anzuwenden.<sup>646</sup> Dem Wortlaut nach bezieht sich IAS 12.49 zwar auf progressive Steuertarife („unterschiedliche Steuersätze auf unterschiedliche Höhen des zu versteuernden Einkommens“).<sup>647</sup> Die Vorschrift findet jedoch auch auf andere Fälle, in denen wie bei der Gewerbesteuer unterschiedliche Steuersätze zum Tragen kommen, entsprechend Anwendung.<sup>648</sup> Bei länderspezifischen Unterschieden des Steuersatzes in internationalen Unternehmen ist jedoch der jeweilige (unter Umständen durchschnittliche) Steuersatz des Landes zur Berechnung der latenten Steuern anzuwenden.<sup>649</sup>

Bei der Bestimmung des relevanten Steuersatzes kann in manchen Ländern das Problem auftreten, dass der Steuersatz von der Art der Gewinnverwendung, d.h. Ausschüttung oder The-

---

maßgeblichen Steuersatz in der steuerlichen Überleitungsrechnung verwendet. Vgl. Deutsche EuroShop AG Geschäftsbericht 2010, S. 130.

<sup>643</sup> Vgl. Dettmeier/Gemmel (2007), S. 1195.

<sup>644</sup> Bund und Länder werden jedoch über eine Umlage am Gewerbesteueraufkommen beteiligt; vgl. Bundesministerium der Finanzen (2011), S. 76.

<sup>645</sup> Vgl. Deutscher Bundestag (2007), S. 1; Rauenbusch (2008), S. 656; Kudert/Klipstein (2010), S. 456.

<sup>646</sup> Vgl. Pellens et al. (2011), S. 235.

<sup>647</sup> Da die Einkommensteuer für IAS 12 irrelevant ist, ist die Problematik eines progressiven Steuertarifs in Deutschland nach aktueller Rechtslage nicht von Bedeutung. Vgl. hierzu Coenberg/Hille (2003), Tz. 10.

<sup>648</sup> Vgl. Thiele/Eckert (1996), Tz. 298 ff.

<sup>649</sup> Vgl. Wagenhofer (2009), S. 339. Allerdings kann bei der Ermittlung des Ausgangssteuersatzes für die steuerliche Überleitungsrechnung ein länderübergreifender Durchschnittssatz zur Anwendung kommen. Vgl. hierzu die Ausführungen zum sogenannten Konzernansatz in Abschnitt 4.5.2.3.

saurierung, abhängt. Solche Fälle werden in IAS 12.52A dergestalt geregelt, dass grundsätzlich der Thesaurierungssteuersatz zu verwenden ist. Die (in der Regel niedrigere) Ausschüttungssteuerbelastung ist erst dann darzustellen, wenn eine Dividendenverbindlichkeit passiviert worden ist.<sup>650</sup> In Deutschland stellt sich dieses Problem nicht mehr. Gespaltene Steuersätze für Ausschüttung bzw. Thesaurierung wurden in Deutschland zusammen mit dem sogenannten Anrechnungsverfahren im Jahr 2000 abgeschafft, so dass die Vorschrift des IAS 12.52A für die Berechnung inländischer latenter Steuern hierzulande keine Bedeutung mehr hat.<sup>651</sup>

### 4.3.2 Behandlung von Steuersatzänderungen

Findet eine Steuersatzänderung statt, verlangt die Liability-Methode, dass die in der Vergangenheit gebildeten latenten Steuern mit dem neuen Steuersatz zu bewerten sind. Die Umbewertung der latenten Steuern erfolgt dabei in Abhängigkeit davon, ob der zugrunde liegende Sachverhalt erfolgswirksam oder erfolgsneutral entstanden ist.<sup>652</sup> Die aus der Änderung resultierenden Effekte auf den ausgewiesenen Steueraufwand sind ebenfalls im Anhang darzustellen.<sup>653</sup> Zudem ist die Veränderung des anzuwendenden Steuersatzes selbst im Vergleich zur vorigen Berichtsperiode im Anhang zu erläutern.<sup>654</sup>

Die letzte wesentliche Änderung der Steuersätze fand in Deutschland im Zuge der sogenannten Unternehmensteuerreform 2008 statt. Mit der Reform sollte insbesondere die steuerliche Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Deutschland gestärkt werden.<sup>655</sup> Ein wesentlicher Aspekt hierbei war die Entlastung von Kapitalgesellschaften durch die deutliche Absenkung des Körperschaftsteuersatzes von damals 25 Prozent auf nunmehr 15 Prozent. Darüber hinaus betrug die Gewerbesteuermesszahl für Kapitalgesellschaften vor dem Jahr 2008 noch 5 Prozent statt 3,5 Prozent. Allerdings stellte die Gewerbesteuer bis dato noch eine Betriebsausgabe dar und war daher nicht nur für Zwecke der Körperschaftsteuer abzugsfähig, sondern auch bei der Ermittlung der Gewerbesteuer (In-sich-Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer). Mit der Unternehmensteuerreform 2008 wurde der Betriebsausgabenabzug der Gewerbesteuer allerdings abgeschafft.<sup>656</sup> Bis zu diesem Zeitpunkt ergab sich die nominelle Gewerbesteuerbelastung

---

<sup>650</sup> Vgl. Wagenhofer (2009), S. 339; Meyer et al. (2010), S. 73.

<sup>651</sup> Vgl. Pawelzik (2012), S. 753.

<sup>652</sup> Vgl. Pellens et al. (2011), S. 234, sowie die Ausführungen in Abschnitt 4.2.6.

<sup>653</sup> Vgl. IAS 12.80 lit. (d).

<sup>654</sup> Vgl. IAS 12.81 lit. (d).

<sup>655</sup> Vgl. Deutscher Bundestag (2007), S. 1.

<sup>656</sup> Vgl. Baretta et al. (2008), S. 31; Broer (2008), S. 4.

unter Berücksichtigung der In-sich-Abzugsfähigkeit für Kapitalgesellschaften durch die folgende Formel:<sup>657</sup>

$$\text{Effektiver Gewerbesteuersatz} = \frac{\text{Hebesatz}}{\text{Hebesatz} + 2000}$$

Vor der Unternehmensteuerreform 2008 ergab sich bei Anwendung des Referenz-Hebesatzes von 400 Prozentpunkten daher eine Gewerbesteuerbelastung in Höhe von 16,67 Prozent. Unter Berücksichtigung der Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer für Zwecke der Körperschaftsteuer ergab sich bis 2008 eine nomineller Ertragsteuersatz in Höhe von rund 38,6 Prozent.<sup>658</sup>

Die deutliche Absenkung des nominellen Ertragsteuersatzes von ca. 38,6 Prozent auf 29,8 Prozent im Zuge der Unternehmensteuerreform 2008 führte bei den deutschen Unternehmen zu einer umfangreichen Umbewertung der bestehenden Steuerlatenzen, d.h. zu einer Reduktion der (inländischen) aktiven und passiven latenten Steuern um überschlägig ein Viertel. Mit Verabschiedung des Gesetzes durch den Bundesrat im Juli 2007 waren die neuen Steuersätze nach IAS 12.47 für die Berechnung der latenten Steuern anzuwenden. Die Effekte aus der Umbewertung latenter Steuern schlugen sich bei den Unternehmen damit, sofern eine Quartalsberichterstattung stattfindet, in den Zwischenberichten für das am 30. September endende Quartal nieder.<sup>659</sup>

Unternehmen, die einen Überhang passiver latenter Steuern hatten, konnten durch die Neubewertung nicht zahlungswirksame Erträge verbuchen. So konnte etwa die BASF in ihrem Zwischenbericht für das dritte Quartal 2007 einen Ertrag in Höhe von 186 Mio. € ausweisen.<sup>660</sup> Bei Unternehmen hingegen, die einen Aktivüberhang latenter Steuern hatten, führte die Neubewertung aufgrund der Wertberichtigung zu einem Nettoaufwand. Giersberg (2008) etwa sprach daher von einer „verkehrten Welt“, da Steuersenkungen bei den betroffenen Unternehmen zu Belastungen führten. Der Autor verwies in diesem Zusammenhang auf Unternehmen, die durch die Neubewertung latenter Steuern deutliche Gewinneinbrüche oder sogar einen Fehlbetrag haben hinnehmen müssen.<sup>661</sup>

Intuitiv mag der Einwand von Giersberg (2008) vermutlich gerechtfertigt sein. Auf den ersten Blick erscheint es widersinnig, dass Steuersenkungen bei Unternehmen zu Belastungen füh-

---

<sup>657</sup> Vgl. Vituschek (2003), S. 74.

<sup>658</sup> Vgl. Deutscher Bundestag (2007), S. 1; Baretta et al. (2008), S. 31; Broer (2008), S. 4; Rauenbusch (2008), S. 656.

<sup>659</sup> Vgl. hierzu auch die Erläuterungen bei Pawelzik (2012), S. 752.

<sup>660</sup> Vgl. BASF Zwischenbericht für das dritte Quartal 2007, S. 3.

<sup>661</sup> Vgl. Giersberg (2008), S. 16.

ren. Allerdings muss auch gesehen werden, dass die Verbuchung eines Steueraufwands in Folge einer Steuersatzsenkung *ceteris paribus* dann entsteht, wenn zuvor aktive latente Steuern mit dem zuvor gültigen, höheren Steuersatz bewertet wurden, was zu diesem früheren Zeitpunkt zu einem höheren Gewinn geführt hat. Der niedrigere Gewinn im Jahr der Steuersenkung ist daher nichts anderes als die Rücknahme eines Ertrags aus den Vorjahren. Mit anderen Worten handelt es sich hierbei um die Kehrseite ein und derselben Medaille: wer in einem Jahr einen Verlustvortrag erfolgswirksam aktiviert, muss damit rechnen, dass die darin enthaltene Steuerersparnis sinkt, wenn der Steuersatz gesenkt wird. Aus konzeptioneller Sicht ist die Anpassung der latenten Steuern im Falle einer Steuersatzänderung ohnehin zwingend erforderlich, da die künftigen Steuer mehr- oder -minderzahlungen im Falle einer Senkung (Anhebung) des Steuersatzes zu hoch (zu niedrig) ausgewiesen sind.<sup>662</sup>

### 4.3.3 Bestimmung der Werthaltigkeit latenter Steueransprüche

Gemäß IAS 12.56 ist die Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern zu jedem Bilanzstichtag erneut zu überprüfen. Wird dabei festgestellt, dass es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass einem Unternehmen in künftigen Perioden in ausreichendem Umfang zu versteuerndes Einkommen zur Verfügung stehen wird, gegen das die aktiven latenten Steuern verrechnet werden können, muss das Unternehmen die zuvor gebildeten aktiven latenten Steuern wieder aufzulösen. Analog muss nach IAS 12.37 zu jedem Bilanzstichtag geprüft werden, ob für zuvor nicht aktivierte latente Steuern nun die Aktivierungsvoraussetzungen erfüllt sind. Haben sich etwa die Zukunftsaussichten gebessert und wird nun mit dem Vorhandensein künftiger Gewinne gerechnet, mit denen die aktiven latenten Steuern verrechnet werden können, sind diese zu aktivieren. Ebenso muss überprüft werden, ob die Gründe für eine Wertminderung latenter Steuern in früheren Perioden zwischenzeitlich weggefallen sind. In diesem Fall besteht ein Wertaufholungsgebot.<sup>663</sup>

Wie bereits erläutert wurde, ist das bilanzpolitische Potential, das mit der Aktivierung latenter Steuern einher geht, in der akademischen Literatur umstritten. Durch die erneute Beurteilung der aktiven latenten Steuern zu jedem Bilanzstichtag sind die einmal von Unternehmen getroffenen Ermessensentscheidungen nicht unumkehrbar; vielmehr leben die damit verbundenen Ermessensspielräume jährlich erneut auf.<sup>664</sup> Während bei anderen Ermessensentschei-

---

<sup>662</sup> Aus konzeptioneller Sicht vgl. die Ausführungen zur Liability-Methode in Abschnitt 2.4.2.

<sup>663</sup> Vgl. Coenberg/Hille (2003), Tz. 110; Pellens et al. (2011), S. 235.

<sup>664</sup> Vgl. Wohlgemuth (2007), S. 309.

dungen das Stetigkeitsprinzip das bilanzpolitische Potential oftmals einschränkt, ist dies bei der Aktivierung latenter Steuern nach Auffassung von Engel-Ciric (2002) nicht gegeben.<sup>665</sup>

#### **4.3.4 Diskontierungsverbot latenter Steuern**

Die Diskontierung latenter Steuern ist nach IAS 12.53 untersagt. Das IASB begründet dieses Diskontierungsverbot in IAS 12.54 mit Kosten-Nutzen-Erwägungen. Die Diskontierung würde nach Auffassung des IASB eine detaillierte Aufstellung des zeitlichen Verlaufs der Auflösung jeder temporären Differenz verlangen. Eine derartige Aufstellung sei jedoch oftmals nicht möglich oder aufgrund ihrer Komplexität nicht vertretbar. Einige Autoren halten Kosten-Nutzen-Erwägungen als Begründung für das Diskontierungsverbot jedoch für nicht überzeugend.<sup>666</sup> Andere Autoren hingegen begrüßen diese Regelung, „da Kosten und Nutzen [einer Diskontierung] derzeit in keinem akzeptablem Verhältnis stehen dürften.“<sup>667</sup> Auch ein Wahlrecht zur Diskontierung lehnt das IASB ab, weil dadurch die interorganisationale Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen nicht mehr gegeben sei.<sup>668</sup> Zudem würde die Diskontierung latenter Steuern nach Auffassung einiger Autoren in der Praxis zu Objektivierungsproblemen führen, welche die Vergleichbarkeit und Verlässlichkeit der Jahresabschlussinformationen ebenfalls einschränken dürften.<sup>669</sup> Ein Diskontierungsgebot ließe sich vor allem mit der Zielsetzung der „*true and fair view*“ begründen. Allerdings hat das IASB in seinem Rahmenkonzept die Abwägung von Kosten und Nutzen als Nebenbedingung für die Aufstellung von Jahresabschlüssen verankert. Wenn man davon absieht, dass die Quantifizierung des Nutzens von Rechnungslegungsinformationen im Allgemeinen<sup>670</sup> und einer Diskontierung latenter Steuern im Speziellen<sup>671</sup> ohnehin problematisch sein dürfte, erscheint ein Diskontierungsverbot aus Sicht des IASB vermutlich als logische Konsequenz.

### **4.4 Ausweis latenter Steuern**

#### **4.4.1 Ausweis latenter Steuern in der Bilanz**

Der bilanzielle Ausweis latenter Steuern war ursprünglich in IAS 12.69-70 geregelt. Heute sind die entsprechenden Regelungen in IAS 1 „Presentation of Financial Statements“ zu fin-

---

<sup>665</sup> Vgl. Engel-Ciric (2002), S. 782.

<sup>666</sup> Vgl. Loitz/Rössel (2002), S. 650; Freiberg (2009), S. 376.

<sup>667</sup> Meyer et al. (2010), S. 66.

<sup>668</sup> Vgl. IAS 12.54.

<sup>669</sup> Vgl. Baetge/Lienau (2007), S. 17; Meyer et al. (2010), S. 66.

<sup>670</sup> Vgl. Pellens et al. (2011), S. 127.

<sup>671</sup> Die Ergebnisse empirischer Studien und modellanalytischer Untersuchungen lassen nicht eindeutig darauf schließen, ob die Diskontierung latenter Steuern überhaupt einen Nutzen hat. Vgl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt 2.5.2 und die dort angegebenen Quellen.

den. Da IAS 1 sämtliche Vorschriften zum Ausweis von Bilanzposten enthält, kann die Übernahme der Regelungen für Ertragsteuern in diesen Standard als konsequent und sachgerecht bezeichnet werden.<sup>672</sup>

Gemäß IAS 1.54 lit. o sind latente Steuern als separater Posten in der Bilanz auszuweisen. Die Bilanz selber ist nach IAS 1.60 im Regelfall nach der Fristigkeit der Vermögenswerte und Schulden in kurzfristig (*current*) und langfristig (*non-current*) zu unterteilen.<sup>673</sup> Vermögenswerte und Schulden sind als kurzfristig einzustufen, wenn sie sich innerhalb von zwölf Monaten realisieren lassen. Für latente Steuern gilt nach IAS 1.56 jedoch, dass sie nur als *non-current* klassifiziert werden dürfen, selbst wenn ihre Umkehrung in weniger als zwölf Monaten erwartet werden kann. Insofern unterscheidet sich der Ausweis latenter Steuern nach den IFRS deutlich von den US-GAAP, die eine Unterteilung in kurzfristige und langfristige Bestandteile vorsehen.<sup>674</sup> Allerdings verlangt IAS 1.61 für jede Position in der Bilanz, die kurz- und langfristige Bestandteile enthält, die Angabe des langfristigen Anteils im Anhang. Aus diesem Grund müsste einem IFRS-Abschluss nach Auffassung einiger Literaturbeiträge trotz der Vorschrift aus IAS 1.56 die Aufteilung in kurz- und langfristige latente Steuern zu entnehmen sein.<sup>675</sup>

Nach IAS 1.32 ist eine Saldierung von Vermögenswerten und Schulden nicht zulässig, es sei denn die Saldierung wird von einem anderen Standard oder einer Interpretation erlaubt oder gefordert. Grundsätzlich besteht daher auch für aktive und passive latente Steuern ein Saldierungsverbot. Allerdings sieht IAS 12.74 eine Saldierungspflicht latenter Steuern vor, wenn die beiden folgenden Voraussetzungen erfüllt sind („bedingtes Saldierungsgebot“):

- Das bilanzierende Unternehmen hat ein einklagbares Recht zur Aufrechnung von tatsächlichen Steuererstattungsansprüchen und tatsächlichen Steuerschulden.
- Die latenten Steueransprüche und -schulden beziehen sich auf Ertragsteuern, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

---

<sup>672</sup> Vgl. Krimpmann (2011), S. 29.

<sup>673</sup> In Ausnahmefällen ist gemäß IAS 1.60 jedoch auch eine Gliederung der Bilanz nach dem Grad der Liquiditätsnähe der Vermögenswerte und Schulden zulässig, wenn eine solche Gliederung relevantere Informationen als eine Unterteilung nach der Fristigkeit liefert. Dies kann nach IAS 1.62-63 beispielsweise bei Finanzdienstleistern oder bei Unternehmen, die aufgrund ihrer vielfältigen Geschäftstätigkeit über keinen einheitlichen Geschäftszyklus verfügen, der Fall sein. Vgl. hierzu etwa auch Pellens et al. (2011), S. 171 f.

<sup>674</sup> Vgl. hierzu auch Krimpmann (2011), S. 29; Pellens et al. (2011), S. 238; Hoffmann (2012), Tz. 142 ff. Mit dem nicht mehr verfolgten Standardentwurf ED/2009/2 wollte sich das IASB an das Vorgehen der US-GAAP anlehnen und eine Unterteilung in kurz- und langfristige latente Steuern zwingend vorschreiben.

<sup>675</sup> Vgl. beispielsweise Loitz (2004), S. 1191, sowie Baetge/Lienau (2007), S. 17. Höfer (2009) hingegen bezeichnet die Angabe zur Fristigkeit als freiwillig; vgl. Höfer (2009), S. 218. Dementsprechend gering ist auch der Anteil der Unternehmen, der diese Angabe im Anhang macht; vgl. hierzu ausführlich Abschnitt 4.5.3.2.

Eine zeitliche Kongruenz der latenten Steuerforderungen und Steuerschulden ist für ihre Aufrechnung nach IAS 12 grundsätzlich nicht erforderlich.<sup>676</sup> Allerdings müssen für die Anwendung der Saldierungsvorschriften des IAS 12 die jeweiligen Aufrechnungsvorschriften eines Landes beachtet werden.<sup>677</sup> Aus den formellen Aufrechnungsregeln des deutschen Steuerrechts kann sich nach Auffassung einiger Autoren die Notwendigkeit einer Übereinstimmung der Fristigkeit der Steuerzahlungen ergeben.<sup>678</sup>

Zudem erweist sich das System der Ertragsteuern in Deutschland als hinderlich für die Saldierung latenter Steuern. So wird in der Literatur eine Aufrechnung von Körperschaft- und Gewerbesteuern als grundsätzlich unzulässig erachtet, da die Gewerbesteuer anders als die Körperschaftsteuer nicht von den Finanzämtern, sondern von den Gemeinden erhoben wird. Die Bedingung, dass sich die zu saldierenden latenten Steuern auf Steuern beziehen müssen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden, ist in diesem Fall nicht gewährleistet. Aus Gründen der praktischen Umsetzbarkeit wird dieser Einschränkung in der Praxis jedoch oftmals nicht gefolgt.<sup>679</sup> So gaben in einer von PricewaterhouseCoopers für das Jahr 2009 durchgeführten Untersuchung lediglich 16% der befragten Unternehmen an, die Saldierung latenter Steuern getrennt nach Steuerarten vorzunehmen. Im Jahr 2005 sind es jedoch nur 3% der Unternehmen gewesen, so dass von einer Zunahme der Genauigkeit der Saldierung und Auslegung des IAS 12 gesprochen werden kann.<sup>680</sup>

Im Konzernabschluss kann die Saldierung latenter Steuern grundsätzlich auf mehreren Stufen relevant werden. Sofern die Saldierungsvoraussetzungen erfüllt sind, sind latente Steuern zunächst auf Ebene der Einzelgesellschaft zu saldieren. Danach erfolgt eine Saldierung der latenten Steuern der Einzelgesellschaft mit den latenten Steuern aus der Kaufpreisallokation dieser Gesellschaft. Drittens sind latente Steuern der Muttergesellschaft mit latenten Steuern aus *Outside Basis Differences* zu saldieren, da diese ebenfalls zu Steuerzahlungen führen

---

<sup>676</sup> Vgl. Pawelzik (2012), S. 764.

<sup>677</sup> Vgl. Meyer et al. (2010), S. 84.

<sup>678</sup> Vgl. Thiele/Eckert (1996), Tz. 367; Loitz (2004), S. 1191; Höfer (2009), S. 95; Meyer et al. (2010), S. 84.

<sup>679</sup> Vgl. App (2003), S. 212 f.; Loitz (2007), S. 783; Höfer (2009), S. 96; Meyer et al. (2010), S. 84. Bei Unternehmen, die in mehreren Gemeinden tätig sind, müsste bei der Saldierung sogar berücksichtigt werden, welcher Gemeinde gegenüber eine Steuerschuld oder -forderung besteht. Dies wäre fehleranfällig und praktisch kaum umsetzbar, wie Meyer et al. (2010) betonen.

<sup>680</sup> Vgl. PricewaterhouseCoopers (2005), S. 11; PricewaterhouseCoopers (2009), S. 23. Meyer et al. (2010), S. 37, heben hervor, „dass die Grundprinzipien des IAS 12 inzwischen konsequenter angewandt werden, wenn auch in diesem Bereich weiterhin Vereinfachungen eine erhebliche Rolle spielen.“



können, die von der Muttergesellschaft und nicht von den jeweiligen Einzelgesellschaften geschuldet werden.<sup>681</sup>

Ein Blick in die Rechnungslegungspraxis zeigt, dass die Saldierungsregeln einen deutlichen Einfluss auf den Ausweis latenter Steuern haben. Beispielsweise hat die Volkswagen AG im Jahr 2010 im Konzernabschluss latente Steuern in Höhe von insgesamt 10,2 Mrd. € saldiert und auf der Aktivseite verbleibende latente Steuern in Höhe von 4,2 Mrd. € und auf der Passivseite in Höhe von netto 1,7 Mrd. € angesetzt.<sup>682</sup> Diese Beobachtung steht im Einklang mit den Befunden von Küting/Zwirner (2005), die zeigen, dass insbesondere Industrie- und Handelsunternehmen im Durchschnitt rund zwei Drittel ihrer latenten Steuern miteinander saldieren.<sup>683</sup> Und auch Baetge/Lienau (2007) kommen in ihrer Untersuchung der DAX- und MDAX-Unternehmen zu dem Ergebnis, „dass die relative Bedeutung der bilanzierten latenten Steuern tendenziell wesentlich größer ist, als anhand der Konzernbilanzinformationen auf den ersten Blick ersichtlich ist“<sup>684</sup>, da die Bruttowerte zum Teil erheblich über die in der Bilanz ausgewiesenen Nettowerte hinaus gehen.

Angesichts der mitunter nicht unerheblichen Beträge latenter Steuern, die miteinander saldiert werden, erscheint es problematisch, dass IAS 12 keine Angaben zur Saldierung latenter Steuern verlangt. Aus diesem Grund finden sich in einer Untersuchung von 100 IFRS-Anwendern durch Keitz (2003) bei 76 Unternehmen keine Informationen zur Saldierung latenter Steuern; in diesen Fällen ist nicht einmal klar, ob eine Saldierung oder ob keine Saldierung vorgenommen worden ist. Lediglich 20 Unternehmen haben explizit angegeben, latente Steuern saldiert zu haben. Insofern Angaben zur Saldierung gemacht wurden, fielen diese sehr unterschiedlich aus.<sup>685</sup> In einer neueren Untersuchung von Keitz (2005) sind es nur noch 55 von 100 Unternehmen, die keinerlei Angaben zur Saldierung machen.<sup>686</sup> Zwar scheint sich der Informationsgehalt der IFRS-Abschlüsse diesbezüglich verbessert zu haben, dennoch beeinträchtigt das Fehlen expliziter Angabepflichten zur Saldierung latenter Steuern den Informationsgehalt und die Vergleichbarkeit der IFRS-Abschlüsse.

---

<sup>681</sup> Vgl. Meyer et al. (2010), S. 85.

<sup>682</sup> Vgl. Volkswagen Geschäftsbericht 2010, S. 259.

<sup>683</sup> Vgl. Küting/Zwirner (2005), S. 1560. Vergleichbare Werte finden sich auch bei Abmann (2012), S. 127.

<sup>684</sup> Baetge/Lienau (2007), S. 16.

<sup>685</sup> Vgl. Keitz (2003), S. 136.

<sup>686</sup> Vgl. Keitz (2005), S. 160.

#### 4.4.2 Ausweis latenter Steuern in der Gesamtergebnisrechnung

Gemäß IAS 12.82 lit. d sind die laufenden Steueraufwendungen in einem separaten Posten in der Gesamtergebnisrechnung anzugeben.<sup>687</sup> Dieser Posten umfasst dabei nach herrschender Meinung sowohl tatsächliche als auch latente Steuern, die für Zwecke des Ausweises in der Gesamtergebnisrechnung miteinander verrechnet werden können. Dies sei nach Auffassung von Thiele/Eckert (1996) mit Blick auf die Darstellung eines mit dem IFRS-Jahresergebnis korrespondierenden Steueraufwands auch sachgerecht, jedoch nicht zwingend notwendig. Ebenso sei eine Unterteilung des laufenden Steueraufwands in tatsächliche und latente Steueraufwendungen in der Gesamtergebnisrechnung grundsätzlich möglich.<sup>688</sup> Sind Teile des Steueraufwands nicht der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zuordenbar, sind diese gemäß IAS 12.77 separat auszuweisen.<sup>689</sup>

### 4.5 Anhangangaben

#### 4.5.1 Aufgabe, Umfang und Komplexität der Anhangangaben

Aufgabe des Anhangs in der IFRS-Rechnungslegung ist es, die Jahresabschlussadressaten mit Informationen zu den Grundlagen der Abschlusserstellung und den verwendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie mit Informationen, die von anderen Standards verlangt werden und nicht bereits an anderer Stelle des Abschlusses veröffentlicht wurden, zu versorgen. Zudem sollen im Anhang Informationen veröffentlicht werden, die nicht in anderen Abschlussbestandteilen enthalten aber für die *fair presentation* notwendig sind.<sup>690</sup>

Der Anhang eines IFRS-Abschlusses ist dabei durch einen enormen Umfang an Angaben und eine hohe Komplexität gekennzeichnet. So weist beispielsweise Küting (2012) darauf hin, dass die IFRS rund 3.000 Pflichtangaben im Anhang verlangen.<sup>691</sup> Aufgrund des hohen Umfangs und der Komplexität der mitunter geforderten Angaben verwundert es nicht, dass die DPR die Komplexität der Anhangangaben als eine der wesentlichen Fehlerursachen in der Berichterstattung der von ihr untersuchten Unternehmen identifiziert hat.<sup>692</sup>

---

<sup>687</sup> Für die Gesamtergebnisrechnung sieht IAS 1.81 zwei unterschiedliche Darstellungsalternativen vor: entweder als *statement of comprehensive income* oder in Form von zwei Teilrechenwerken, d.h. der Gewinn- und Verlustrechnung einerseits und einer Überleitung des Gewinns oder Verlusts auf das Gesamtergebnis durch Berücksichtigung erfolgsneutraler Aufwendungen und Erträge. Die Mindestangaben des IAS 1.82 gelten dabei unabhängig von der gewählten Darstellungsvariante der Gesamtergebnisrechnung.

<sup>688</sup> Vgl. Thiele/Eckert (1996), Tz. 374; Meyer et al. (2010), S. 86.

<sup>689</sup> Vgl. Thiele/Eckert (1996), Tz. 374; Coenberg/Hille (2003), Tz. 113.

<sup>690</sup> Vgl. IAS 1.112.

<sup>691</sup> Vgl. Küting (2012), S. 301.

<sup>692</sup> Vgl. Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (2011), Anlagen zum Tätigkeitsbericht, S. 7.

Wenngleich die erforderlichen Anhangangaben in IAS 12 nur wenige Paragraphen umfassen (IAS 12.79-88), bildet der Standard in dieser Hinsicht keine Ausnahme. IAS 12 verlangt zum Teil sehr komplexe Angaben zur Bilanzierung latenter Steuern, deren Ermittlung in der Rechnungslegungspraxis von den Unternehmen als der problematischste Bereich bei der Erstellung des Anhangs wahrgenommen wird. Rund jedes zweite Unternehmen (53%) gab in einer Unternehmensbefragung von PricewaterhouseCoopers (2007) an, dass die Ermittlung der erforderlichen Angaben zur Bilanzierung latenter Steuern häufig zu Verzögerungen in der Abschlusserstellung führe und Ressourcen binde.<sup>693</sup> Die zeitlichen Verzögerungen ergeben sich insbesondere aus dem Umstand, dass latente Steuern und damit auch die erforderlichen Angaben erst vergleichsweise spät im Abschlusserstellungsprozess ermittelt werden können, nämlich erst nachdem die Buch- und Steuerwerte aller Vermögenswerte und Schulden ermittelt worden sind.<sup>694</sup>

Was den Umfang der Berichterstattung zu latenten Steuern angeht, so zeigt sich in einer Untersuchung der Konzernabschlüsse der DAX- und MDAX-Unternehmen aus dem Jahr 2007 von Höfer (2009), dass die Unternehmen über latente Steuern auf durchschnittlich 2,4 Seiten berichten. Dies entspricht einem Anteil an der gesamten Berichterstattung im Anhang von 3,9% bzw. einem Anteil von 8,6% an den Erläuterungen zu Bilanz und GuV. Folgt man den Erkenntnissen des Autors, ist der Umfang der Berichterstattung höher, wenn es sich um ein DAX-Unternehmen handelt oder wenn das Unternehmen einen Aktivüberhang latenter Steuern aufweist. Letzteres liegt nach Auffassung des Autors vor allem daran, dass die Jahresabschlussadressaten ein großes Interesse an den aktiven latenten Steuern und insbesondere an den Verlustvorträgen hätten und IAS 12 hierfür zusätzliche Angaben fordere.<sup>695</sup>

#### 4.5.2 Wesentliche Anhangangaben nach IAS 12

Im Folgenden soll zunächst ein Überblick über die wichtigsten Angaben, die nach IAS 12 erforderlich sind, gegeben werden.<sup>696</sup> Im Rahmen dieses Überblicks soll zudem ein Eindruck von der Umsetzung der *disclosure requirements* in der Rechnungslegungspraxis deutscher

---

<sup>693</sup> Vgl. PricewaterhouseCoopers (2007), S. 19. Vgl. zu dieser Untersuchung auch die ausführlichen Erläuterungen im Beitrag von Loitz/Weber (2008).

<sup>694</sup> Vgl. Loitz/Weber (2008), S. 2153 f.

<sup>695</sup> Vgl. Höfer (2009), S. 216. Da die Seitengestaltung der Geschäftsberichte jedoch nicht normiert ist, müssen Untersuchungen, die auf den Seitenumfang der Berichterstattung abstellen, mit Vorsicht genossen werden. Dies gilt insbesondere für absolute Seitenangaben.

<sup>696</sup> Auf einzelne Spezialvorschriften, wie etwa die Angabe latenter Steuern im Zusammenhang mit veräußerten Geschäftsbereichen oder erworbenen Unternehmen (IAS 12.81 lit. h und lit. j), den ertragsteuerlichen Konsequenzen von Dividendenzahlungen in bestimmten Situationen (lit. i) oder von gespaltenen Steuersätzen (IAS 12.82A) sowie der Angabe steuerlicher Eventualschulden nach IAS 12.88 soll an dieser Stelle nicht eingegangen werden.

Unternehmen vermittelt werden. Da nur eine begrenzte Zahl empirischer Untersuchungen zu diesem Thema vorliegt, wird dabei punktuell auf konkrete Beispiele aus der Rechnungslegungspraxis deutscher Unternehmen zurückgegriffen. Im Anschluss daran werden Angabepflichten zu latenten Steuern dargestellt, die sich nicht aus IAS 12, sondern aus anderen Standards ergeben (Abschnitt 4.5.3).

#### **4.5.2.1 Erläuterung des Steueraufwands**

IAS 12.79 verlangt die Angabe der Hauptbestandteile des Steueraufwands (bzw. Steuerertrags). In Tz. 80 nennt der Standard Beispiele für mögliche Bestandteile des Steuerwands. Dazu gehören:

- a) der tatsächliche Ertragsteueraufwand (bzw. -ertrag);
- b) periodenfremde Ertragsteuern;
- c) der Betrag an latenten Steueraufwendungen (bzw. -erträgen), die auf die Entstehung bzw. Umkehrung temporärer Differenzen zurückzuführen sind;
- d) der Betrag an latenten Steueraufwendungen (bzw. -erträgen), die auf Änderungen von Steuersätzen oder die Einführung neuer Steuern zurückgehen;
- e) der Betrag der laufenden Steueraufwandsminderungen, die aus der Nutzung bisher nicht berücksichtigter Verlustvorträge, aus Steuergutschriften oder aus bisher nicht berücksichtigten temporären Differenzen früherer Perioden resultieren;
- f) der Betrag der latenten Steueraufwandsminderungen, die aus der Nutzung bisher nicht berücksichtigter Verlustvorträge, aus Steuergutschriften oder aus bisher nicht berücksichtigten temporären Differenzen früherer Perioden resultieren;
- g) der latente Steueraufwand, der sich aus der Wertberichtigung eines latenten Steueranspruchs ergibt, sowie der Betrag, der sich aus der Wertaufholung einer zuvor wertberichtigten latenten Steuerforderung ergibt;
- h) der Betrag des Ertragsteueraufwands (bzw. -ertrags), der aus Bilanzberichtigungen nach IAS 8 resultiert.

Der Katalog des IAS 12.80 ist nicht abschließend; es handelt sich dabei vielmehr um Angaben, die mindestens zu machen sind, sofern entsprechende Sachverhalte vorliegen. Sofern weitere relevante Sachverhalte vorliegen, ist auch über diese zu berichten.<sup>697</sup>

Die wesentlichste Angabe in diesem Zusammenhang ist die Angabe des tatsächlichen (und damit auch des latenten) Steueraufwands. In der Rechnungslegungspraxis zeigt sich, dass die-

---

<sup>697</sup> Vgl. Meyer et al. (2010), S. 90.

se Angabe von fast allen Unternehmen gemacht wird. So findet Lühn (2007b) in einer Untersuchung der Berichterstattungspraxis der im DAX und MDAX notierten Unternehmen für das Geschäftsjahr 2005 heraus, dass 98,7% der Unternehmen exakte Angaben zur Aufteilung des Steueraufwands in tatsächliche und latente Steuern machen. Ein Unternehmen (1,3%) macht lediglich aggregierte Angaben zu diesem Sachverhalt.<sup>698</sup> Der Anteil der latenten Steuern an den gesamten Steuern liegt nach einer Untersuchung einer vergleichbaren Unternehmensstichprobe durch Baetge/Lienau (2007) bei 20,9% (DAX) bis 24,4% (MDAX). Der relativ geringe Anteil des latenten Steueraufwands am gesamten Steueraufwand ist dabei vor allem auf die Aufrechnung der latenten Steueraufwendungen und -erträge zurückzuführen.<sup>699</sup>

Eine tiefergehende Analyse der Bestandteile des Steueraufwands findet bei den meisten Unternehmen nicht statt. Beispielsweise finden sich beim überwiegenden Teil der von Lühn (2007b) untersuchten Unternehmen (74,7%) keine Informationen über die latenten Steuererträge und -aufwendungen, die aus der Aktivierung bzw. Auflösung von Verlustvorträgen resultieren.<sup>700</sup> In Anbetracht der Tatsache, dass steuerliche Verlustvorträge zu den häufigsten Ursachen latenter Steuern gehören, ist dieser Umstand nur schwer nachvollziehbar. Bei anderen Sachverhalten hingegen, wie z.B. die Angabe der latenten Steueraufwendungen, die aus Steuersatzänderungen resultieren, mag sich eine geringe Angabehäufigkeit<sup>701</sup> in den Konzernabschlüssen der Unternehmen mit dem Nichtvorliegen der entsprechenden Sachverhalte erklären lassen.

#### 4.5.2.2 Erfolgsneutral verbuchte Steuern

Die Bilanzierung latenter Steuern erfolgt grundsätzlich erfolgswirksam. Bei einigen Sachverhalten (z.B. Neubewertung des Sachanlagevermögens nach IAS 16) sind latente Steuern jedoch erfolgsneutral zu behandeln.<sup>702</sup> Nach IAS 12.81 lit. a ist die Summe des Betrags tatsächlicher und latenter Steuern anzugeben, die statt über die Gewinn- und Verlustrechnung im sonstigen Ergebnis (*other comprehensive income*) verbucht worden sind. Zudem sind die er-

---

<sup>698</sup> Vgl. Lühn (2007b), S. 163.

<sup>699</sup> Vgl. Baetge/Lienau (2007), S. 20.

<sup>700</sup> Vgl. Lühn (2007b), S. 163.

<sup>701</sup> Lühn (2007b) zeigt, dass im Geschäftsjahr 2005 lediglich 11,4% der von ihm untersuchten Unternehmen aus dem DAX und MDAX Angaben zum latenten Steueraufwand machen, der aus der Änderung von Steuersätzen resultiert. In einer jüngeren Untersuchung von Unternehmen aus dem DAX, MDAX, SDAX und TecDAX für die Geschäftsjahre 2006 bis 2009 durch Abmann (2012) beläuft sich dieser Wert auf immerhin 23,9%. Der im Vergleich zur Untersuchung von Lühn (2007b) hohe Anteilswert dieser Untersuchung erklärt sich durch die große Unternehmensteuerreform 2008, die u.a. zu einer Absenkung des Körperschaftsteuersatzes von 25% auf 15% geführt hat.

<sup>702</sup> Vgl. zur erfolgsneutralen Behandlung latenter Steuern und zu den wesentlichen Anwendungsfällen ausführlich die Erläuterungen in Abschnitt 4.2.6.

folgsneutral verbuchten tatsächlichen und latenten Steuern nach IAS 12.81 lit. ab aufzugliedern nach den zugrundeliegenden Sachverhalten. Die Angabe nach IAS 12.81 lit. ab ist erst im Zuge der Revision des IAS 1 im Jahr 2007 in IAS 12 aufgenommen worden.<sup>703</sup>

#### 4.5.2.3 Steuerliche Überleitungsrechnung

Gemäß IAS 12.81 lit. c ist vom bilanzierenden Unternehmen eine steuerliche Überleitungsrechnung vom erwarteten auf den ausgewiesenen Steueraufwand einer Periode zu veröffentlichen. Alternativ kann die Überleitungsrechnung auch auf Basis von Prozentsätzen erfolgen (d.h. vom erwarteten Steuersatz zum effektiven Steuersatz). Allerdings erfolgt die steuerliche Überleitungsrechnung in der Rechnungslegungspraxis überwiegend auf Basis absoluter Beträge; in einigen Fällen geben die Unternehmen neben den absoluten Werten allerdings zusätzlich relative Werte an.<sup>704</sup>

Aufgabe einer derartigen Überleitungsrechnung ist es gemäß IAS 12.84, die Jahresabschlussadressaten in die Lage zu versetzen, zu beurteilen, ob ungewöhnliche Relationen zwischen dem Steueraufwand und dem ausgewiesenen Ergebnis vorliegen. Die Jahresabschlussadressaten sollen zudem Faktoren identifizieren können, welche maßgeblich für die Relation zwischen Steueraufwand und dem ausgewiesenen Ergebnis sind, und beurteilen können, welche Auswirkungen diese Faktoren in Zukunft haben könnten.<sup>705</sup>

Ausgangspunkt der steuerlichen Überleitungsrechnung ist der erwartete Steueraufwand der Periode. Für die Berechnung des erwarteten Steueraufwands ist nach IAS 12.85 der Steuersatz anzuwenden, der für die Informationsinteressen der Jahresabschlussadressaten am geeignetsten ist. Hierfür unterscheidet der Standard grundsätzlich zwei Möglichkeiten. Nach dem sogenannten *home-based approach* ist der inländische Steuersatz des Landes zu verwenden, in dem das Unternehmen bzw. die Konzernobergesellschaft ihren Sitz hat. Während dieser Ansatz in den meisten Fällen geeignet sein dürfte, kann es für Unternehmen, die in verschiedenen Steuerrechtskreisen tätig sind, sinnvoll sein, einen durchschnittlichen gewichteten Steuer-

---

<sup>703</sup> Vgl. hierzu auch Meyer et al. (2010), S. 93.

<sup>704</sup> Laut Baetge/Lienau (2007) geben 76,7% bzw. 68,9% der untersuchten DAX- bzw. MDAX-Unternehmen ausschließlich absolute Werte in der steuerlichen Überleitungsrechnung an. Die restlichen 23,3% bzw. 31,1% der Unternehmen geben zusätzlich auch die jeweiligen Prozentsätze an. In der Untersuchung von Abmann (2012), S. 193, sind es sogar 89,8% der untersuchten Überleitungsrechnungen, in denen ausschließlich auf absolute Werte zurückgegriffen wird, während in nur 8,9% der Fälle sowohl absolute als auch relative Werte und in 2,1% der Fälle nur relative Werte angegeben werden. In der Untersuchung von Keitz (2005), S. 162, finden sich des Weiteren Hinweise darauf, dass acht von den 100 von ihr untersuchten Unternehmen vollständig auf die Angabe einer Überleitungsrechnung verzichtet haben.

<sup>705</sup> Vgl. hierzu auch Dahlke/Eitzen (2003), S. 2237.

satz zu verwenden (sogenannter Konzernansatz).<sup>706</sup> In der Rechnungslegungspraxis deutscher Unternehmen hat sich der *home-based approach* durchgesetzt, wie die empirischen Untersuchungen der Berichterstattungspraxis deutscher Unternehmen durch Baetge/Lienau (2007), Lühn (2007b), Oberbauer (2008) und Aßmann (2012) zeigen.<sup>707</sup>

**Tabelle 4-2: Häufigste Positionen der steuerlichen Überleitungsrechnung**

	Angaben DAX-Konzerne*)
Erwarteter Steueraufwand (Konzernergebnis x Steuersatz)	30
+ / - Auswirkungen abweichender Steuersätze	28
- Steuerfreie Erträge	29
+ Nicht abzugsfähige Aufwendungen	24
+ / - Auswirkungen von At-Equity-Bewertungen	9
+ / - Auswirkungen von Verlusten	23
+ / - Steuern für Vorjahre	23
+ / - Auswirkungen von Steuerrechtsänderungen	26
+ / - Sonstige Effekte	25
= Ausgewiesener Steueraufwand	30
*) Angegeben ist die Anzahl der Unternehmen des DAX, deren Überleitungsrechnung eine entsprechende Position enthält.	

Quelle: Lühn (2009), S. 237.

Die Abweichung zwischen dem erwarteten und dem ausgewiesenen Steueraufwand kann durch verschiedene Einflussfaktoren verursacht sein, die in der steuerlichen Überleitungsrechnung darzustellen sind. Zu diesen Einflussfaktoren gehören beispielsweise steuerfreie Erträge (z.B. steuerfreie Dividenden), nicht abzugsfähige Aufwendungen (z.B. steuerlich nicht abzugsfähige Zinsaufwendungen, sofern für diese keine latenten Steuern aktiviert werden können) oder auch Steuerrechtsänderungen, die mitunter erhebliche Einmaleffekte auslösen können. Bei Anwendung des *home-based approach* sind zudem die Auswirkungen unterschiedlicher Steuersätze zu beachten, da bei diesem Ansatz der Steuersatz der Konzernobergesellschaft den Ausgangspunkt der Überleitungsrechnung darstellt, während im Rahmen des

<sup>706</sup> Vgl. hierzu auch Thiele/Eckert (1996), Tz. 401; Dahlke/Eitzen (2003), S. 2238; Lühn (2009), S. 236.

<sup>707</sup> Vgl. Baetge/Lienau (2007), S. 21; Lühn (2007b), S. 167; Oberbauer (2008), S. 56 f.; Aßmann (2012), S. 194.

Konzernansatzes die unterschiedlichen Steuersätze der Konzernunternehmen bereits bei der Berechnung des Steuersatzes berücksichtigt werden.<sup>708</sup>

IAS 12 selbst enthält keine konkreten Vorgaben, wie die Überleitungsrechnung aufgebaut sein muss, welche Überleitungspositionen sie umfassen muss und wie diese zu benennen sind. Die Überleitungsrechnung kann in der Praxis daher sehr unterschiedlich ausfallen.<sup>709</sup> Beispielsweise ermittelt Lühn (2007b) in den Überleitungsrechnungen der Unternehmen des DAX und MDAX insgesamt rund 40 unterschiedliche Überleitungspositionen,<sup>710</sup> wobei die Unternehmen laut den Untersuchungen von Baetge/Lienau (2007) und Oberbauer (2008) im Durchschnitt sieben und den Befunden von Aßmann (2012) folgend im Extremfall sogar bis zu 16 Überleitungspositionen ausweisen.<sup>711</sup> Tabelle 4-2 gibt einen Überblick über die Positionen, die nach der Untersuchung von Lühn (2009) am häufigsten in der steuerlichen Überleitungsrechnung der DAX-Unternehmen zu finden sind.

Die mangelnde Vergleichbarkeit und Transparenz der steuerlichen Überleitungsrechnung gehört auch zu den wesentlichen Kritikpunkten, welche im Diskussionspapier von European Financial Reporting Advisory Group/Accounting Standards Board (2011) an der Berichterstattung nach IAS 12 geäußert werden.<sup>712</sup> Die Vorgabe eines einheitlichen Berichtsschemas könnte die Vergleichbarkeit und Transparenz der steuerlichen Überleitungsrechnung jedoch verbessern.<sup>713</sup> Allerdings ist zu beachten, dass die Aufstellung der steuerlichen Überleitungsrechnung bereits heute zu den besonderen Schwierigkeiten bei der Erstellung des Anhangs gezählt wird, da die Erhebung und Nachverfolgung der erforderlichen Daten sehr komplex und aufwendig ist.<sup>714</sup> Die Vorgabe eines einheitlichen Berichtsschemas sollte daher möglichst nicht zu zusätzlichem Aufwand für die bilanzierenden Unternehmen führen.

#### 4.5.2.4 Nicht aktivierte latente Steuern

IAS 12.81 lit. e verlangt die Angabe des Betrags und – sofern gegeben – der Fristigkeit der abzugsfähigen temporären Differenzen, der noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und der noch nicht genutzten Steuergutschriften, für die kein latenter Steueranspruch ange-

---

<sup>708</sup> Vgl. Kirsch (2003b), S. 705; Lühn (2009), S. 237 ff.

<sup>709</sup> Vgl. Zielke (2006), S. 2586.

<sup>710</sup> Vgl. Lühn (2007b), S. 168 f.

<sup>711</sup> Vgl. hierzu die Untersuchungsergebnisse von Baetge/Lienau (2007), S. 22, Oberbauer (2008), S. 54 ff., und Aßmann (2012), S. 268. Dabei ist zu beachten, dass die Aussagekraft der steuerlichen Überleitungsrechnung mit abnehmenden Detaillierungsgrad abnimmt. Vgl. hierzu Zielke (2006), S. 2586.

<sup>712</sup> Vgl. European Financial Reporting Advisory Group/Accounting Standards Board (2011), S. 14, sowie ebenda die exemplarische Darstellung unterschiedlicher Überleitungsrechnungen auf S. 27 ff.

<sup>713</sup> Vgl. Melcher (2012), S. M1.

<sup>714</sup> Vgl. Loitz/Weber (2008), S. 2153; Meyer et al. (2010), S. 39.



setzt worden ist. Wie zuvor bereits ausführlich dargelegt wurde, darf ein latenter Steueranspruch nach IAS 12.24 bzw. IAS 12.34 dann nicht angesetzt werden, wenn es nicht wahrscheinlich ist, dass in künftigen Perioden kein ausreichendes Ergebnis zur Verfügung steht, gegen das die Differenzen und Verlustvorträge verrechnet werden kann.<sup>715</sup>

Tatsächlich gibt in der Rechnungslegungspraxis ein Großteil der Unternehmen in ihren Abschlüssen an, vor allem über steuerliche Verlustvorträge zu verfügen, für die kein latenter Steueranspruch aktiviert wurde, da ihre Nutzbarkeit als nicht wahrscheinlich gilt. Die nicht aktivierten Verlustvorträge nehmen mitunter hohe Beträge an. Bei DAX-Unternehmen werden zum Teil zweistellige Milliardenbeträge bei der Aktivierung latenter Steuern nicht berücksichtigt.<sup>716</sup>

Allerdings berichtet in der Praxis nur ein geringer Teil der Unternehmen über die Befristung der nicht angesetzten Verlustvorträge.<sup>717</sup> Dies ist insofern unbefriedigend, als die Befristung von Verlustvorträgen für die Einschätzung ihrer Nutzbarkeit von wesentlicher Bedeutung ist: Je kürzer die zeitliche Befristung eines Verlustvortrages ist, desto geringer ist *ceteris paribus* die Wahrscheinlichkeit seiner Nutzbarkeit.<sup>718</sup> Neben der Befristung der Verlustvorträge könnte auch eine Aufgliederung der Verlustvorträge nach Steuerarten für den Jahresabschlussadressaten von Interesse sein. So könnte eine Aufspaltung der Verlustvorträge in körperschaft- und gewerbesteuerliche sowie in- und ausländische Steuern hilfreich sein.<sup>719</sup> Wenngleich der Standard eine derartige Aufgliederung nicht fordert, sind etwa Meyer et al. (2010) der Ansicht, dass die Angabe der nicht aktivierten Verlustvorträge für jede Art von Verlustvortrag gesondert erfolgen sollte.<sup>720</sup> In der Praxis sind derartige Informationen jedoch nur bei einer Minderheit der Unternehmen zu finden.<sup>721</sup>

Anzugeben ist nach IAS 12.81 lit. e nicht die Höhe des nicht aktivierten latenten Steueranspruchs, sondern der Betrag der zugrunde liegenden Differenzen.<sup>722</sup> Allerdings finden sich in

---

<sup>715</sup> Vgl. hierzu ausführlich Abschnitt und 4.2.1 und 4.2.2.

<sup>716</sup> Vgl. hierzu etwa Baetge/Lienau (2007), S. 19, sowie Oberbauer (2008), S. 60 ff. Für die Deutsche Telekom AG etwa ermittelt Oberbauer (2008) in seiner Untersuchung kumulierte steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 16,2 Mrd. €, für die in der Bilanz keine aktiven latenten Steuern angesetzt wurden.

<sup>717</sup> Nach Lühn (2007b), S. 166, nehmen nur 17,7% der von ihm untersuchten Unternehmen eine Aufschlüsselung der Fristigkeit der nicht aktivierten Verlustvorträge vor. Der jüngeren Untersuchung von Aßmann (2012), S. 146, folgend machen durchschnittlich vier von zehn Unternehmen derartige Angaben.

<sup>718</sup> Vgl. Lühn (2007b), S. 166 f.

<sup>719</sup> Vgl. Oberbauer (2008), S. 61.

<sup>720</sup> Vgl. Meyer et al. (2010), S. 97.

<sup>721</sup> Lühn (2007b) zeigt mit seiner Untersuchung beispielsweise, dass nur rund jedes zehnte Unternehmen Angaben darüber macht, ob Verlustvorträge auf in- oder ausländischen Steuern basieren. Vgl. hierzu Lühn (2007b), S. 166.

<sup>722</sup> Vgl. Aßmann (2012), S. 144.

der Rechnungslegungspraxis wiederholt Beispiele, bei denen die Handhabung abweichend ist. Unternehmen berichten in diesen Fällen nicht, wie vom Standard gefordert, die nicht berücksichtigten Verlustvorträge, sondern die potentiellen aktiven latenten Steuern, die dafür nicht angesetzt worden sind.<sup>723</sup> In vereinzelt Fällen machen Unternehmen andererseits sogar beide Angaben, d.h. die nicht aktivierten Verlustvorträge sowie die darauf entfallenden potentiellen aktiven latenten Steuern.<sup>724</sup>

Da nur die zugrunde liegenden Beträge verpflichtend anzugeben sind, können die Unternehmen auf die Berechnung des nicht berücksichtigten Steuerspareffekts, d.h. der potentiellen aktiven latenten Steuern auf diese Beträge, verzichten. Die genaue Höhe des Steuerspareffekts mag auf den ersten Blick ohnehin unerheblich sein, da er sich mit hoher Wahrscheinlichkeit ohnehin nicht realisieren lässt. Allerdings ergibt sich dadurch eine Inkonsistenz in der Darstellung: so sind für berücksichtigte Verlustvorträge die darauf entfallenden latenten Steuern gemäß IAS 12.81 lit. g anzugeben,<sup>725</sup> während im Falle einer Nichtberücksichtigung die Höhe des Verlustvortrags auszuweisen ist (und nicht der darauf entfallende, potentielle latente Steueranspruch). Dies führt dazu, dass Jahresabschlussadressaten in der Praxis kaum einschätzen können, welcher Anteil der Verlustvorträge an dem Gesamtumfang der Verlustvorträge als werthaltig eingestuft worden ist.<sup>726</sup> Hierfür wäre entweder die Angabe des Gesamtumfangs steuerlicher Verlustvorträge notwendig,<sup>727</sup> oder es müsste die Höhe des Steuerspareffekts der nicht berücksichtigten Verlustvorträge berechnet werden. Da die Struktur der Verlustvorträge (Körperschaft- versus Gewerbesteuer, in- versus ausländische Verlustvorträge) und zum Teil auch die relevanten Steuersätze (vor allem ausländische Steuersätze) oftmals nicht bekannt sein dürften, ist dies in der Regel nicht ohne Weiteres möglich. Alternativ könnten auch die steuerlichen Verlustvorträge geschätzt werden, die den dafür aktivierten latenten Steuern zugrunde liegen. Eine derartige Schätzung ist jedoch alles andere als trivial. So zeigt eine Unter-

---

<sup>723</sup> Vgl. ebenso Chludek (2011c), S. 15. Diese Angabe entspricht faktisch der *valuation allowance*, wie sie nach SFAS No. 109 gefordert wird.

<sup>724</sup> Vgl. beispielsweise Merck KGaA Geschäftsbericht 2010, S. 160; Lanxess AG Geschäftsbericht 2010, S. 141.

<sup>725</sup> Vgl. Abschnitt 4.5.2.6.

<sup>726</sup> Vgl. hierzu auch die Ausführungen von Aßmann (2012), S. 146 ff., zur Analyse von Verlustvorträgen mittels Aktivierungsquoten.

<sup>727</sup> Die Angabe des Gesamtumfangs der Verlustvorträge ist keine Pflichtangabe. Trotzdem machten im Geschäftsjahr 2005 immerhin 41,8% der DAX- und MDAX-Unternehmen hierzu eine Angabe; vgl. Lühn (2007b), S. 166.

suchung von Kager et al. (2008), dass derartige Schätzungen mitunter zu gravierenden Abweichungen vom tatsächlichen Wert führen.<sup>728</sup>

Insgesamt kann festgehalten werden, dass die Berichterstattung zu den Verlustvorträgen in der Praxis oftmals unzureichend ist.<sup>729</sup> Aufgrund der hohen Beträge, um die es hierbei in der Regel geht, und angesichts des darin enthaltene bilanzpolitischen Potentials, wäre eine ausführlichere und umfassendere Darstellung der insgesamt vorhandenen sowie der aktivierten und der nicht aktivierten Verlustvorträge wünschenswert. Haaker (2012b) hingegen vertritt die Auffassung, dass die Angabe einer *valuation allowance* nach US-amerikanischen Vorbild (bzw. einer Aktivierungsquote) zu Fehlanreizen bei den Unternehmen im Sinne einer verstärkten Aktivierung von Verlustvorträgen führen könnte.<sup>730</sup>

#### 4.5.2.5 Nicht passivierte *Outside Basis Differences*

Für passive latente Steuern gilt grundsätzlich eine Ansatzpflicht. Der Ansatz einer latenten Steuerschuld für *Outside Basis Differences* erfolgt gemäß IAS 12.39 jedoch dann nicht, wenn die Umkehrung dieser Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich diese Differenzen in absehbarer Zeit nicht umkehren werden. Solche Differenzen entstehen beispielsweise dann, wenn Gewinne, die bei Tochtergesellschaften entstanden sind, nicht ausgeschüttet, sondern permanent reinvestiert werden.<sup>731</sup>

Der Betrag der *Outside Basis Differences*, für den gemäß IAS 12.39 keine latenten Steuern passiviert worden ist, muss nach IAS 12.81 lit. f im Anhang angegeben werden. Analog zur Vorschrift nach IAS 12.81 lit. e ist nur der Betrag der Differenzen anzugeben, nicht aber die darauf entfallende theoretische latente Steuerschuld. Das IASB empfiehlt allerdings in IAS 12.87 die Angabe der darauf entfallenden Steuerschuld, sofern dies praktikabel sei.

Nach Auffassung von Höfer (2009) ist die Berichterstattung zu den nicht angesetzten *Outside Basis Differences* in der Rechnungslegungspraxis äußerst unbefriedigend und verbesserungsbedürftig.<sup>732</sup> Der Untersuchung des Autors folgend gibt im Durchschnitt lediglich jedes dritte der untersuchten DAX- und MDAX-Unternehmen an, über entsprechende Differenzen zu verfügen. Die freiwillige, aber gemäß IAS 12.87 empfohlene Angabe der darauf entfallenden theoretischen latenten Steuerschuld wird nur von einer Minderheit der Unternehmen ge-

---

<sup>728</sup> Vgl. Kager et al. (2008), S. 16 f. Für die Linde AG etwa führt die Schätzung von Kager et al. (2008) zu einer Abweichung von 98,8% vom wahren Wert.

<sup>729</sup> Vgl. etwa auch Baetge/Lienau (2007), S. 20.

<sup>730</sup> Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Abschnitt 3.2.3.

<sup>731</sup> Vgl. Abschnitt 4.2.4.

<sup>732</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Höfer (2009), S. 237 ff.

macht.<sup>733</sup> Höfer (2009) führt die unbefriedigende Darstellung der *Outside Basis Differences* darauf zurück, dass auf Seiten der bilanzierenden Unternehmen Unsicherheiten hinsichtlich der von IAS 12 geforderten Angaben bestehen. Der Autor begründet diese Vermutung damit, dass einige Unternehmen zwar angeben, über entsprechende Differenzen zu verfügen, den Betrag dieser Differenzen jedoch nicht quantifizieren. Der Autor vertritt zudem die Auffassung, dass die Berichterstattung bei DAX-Unternehmen informativer sei als bei MDAX-Unternehmen, da relativ mehr DAX- als MDAX-Unternehmen über *Outside Basis Differences* berichten. Bei derartigen Fragestellungen bleibt allerdings stets unklar, ob die Unternehmen die erforderliche Angabe unterlassen oder ob die Angabe unterbleibt, weil im Unternehmen keine entsprechenden Differenzen vorliegen. Die Schlussfolgerung, dass die DAX-Abschlüsse in diesem Punkt informativer seien, muss daher mit Vorsicht betrachtet werden.

Der Beurteilung von Höfer (2009), dass die Berichterstattung über *Outside Basis Differences* unbefriedigend ist, muss aber zugestimmt werden.<sup>734</sup> Dies gilt insbesondere mit Blick darauf, dass auch *Outside Basis Differences* mitunter einen Umfang im zweistelligen Milliardenbereich<sup>735</sup> aufweisen. Da Konzernobergesellschaften beispielsweise die Gewinnverwendung der in den Konzernabschluss einzubeziehenden Unternehmen in der Regel steuern können, wird von den Unternehmen eine Nichtpassivierung latenter Steuern bei *Outside Basis Differences* ohne größere Schwierigkeiten erreicht werden können, um eine Minderung des Gewinns oder der Eigenkapitalquote zu verhindern. IAS 12.39 offeriert den Unternehmen aus diesem Grund ein hohes bilanzpolitisches Potential, das auch nicht durch das Stetigkeitsgebot eingeschränkt wird.<sup>736</sup> Die empirische Untersuchung von Krull (2004) scheint dies zu bestätigen. Krull (2004) findet in einer Untersuchung US-amerikanischer Unternehmen Hinweise dafür, dass die Unternehmen diesen bilanzpolitischen Spielraum auch tatsächlich nutzen und die Gewinne ausländischer Tochtergesellschaften als „permanently reinvested“ deklarieren, um Analysenprognosen durch die Nichtpassivierung einer latenten Steuerschuld nicht zu verfehlen.<sup>737</sup> Vor diesem Hintergrund scheint die Forderung nach einer transparenteren Berichterstattung über die Behandlung von *Outside Basis Differences* angebracht.

---

<sup>733</sup> Nur 6,9% der von Höfer (2009) untersuchten Unternehmen machen diese freiwillige Angabe.

<sup>734</sup> Abmann (2012), S. 161 f., berichtet jedoch von einer zunehmenden Berichterstattung deutscher Unternehmen im Zusammenhang mit *Outside Basis Differences*.

<sup>735</sup> Beispielsweise gibt Siemens im Geschäftsbericht 2009/2010, S. 191, *Outside Basis Differences* in Höhe von 15,6 Mrd. € an.

<sup>736</sup> Loitz (2008a), S. 1114, weist darauf hin, dass ein Planungshorizont für die Umkehrung von *Outside Basis Differences* von lediglich zwölf Monaten ausreichend ist.

<sup>737</sup> Vgl. Krull (2004), S. 765.

#### 4.5.2.6 Zusammensetzung latenter Steuern

Gemäß IAS 12.81 lit. g ist für jede Art temporärer Differenzen und für jede Art steuerlicher Verlustvorträge der Betrag an latenten Steuern anzugeben, der in der Bilanz dafür angesetzt wurde. Zudem ist für jede Art temporärer Differenzen und für jede Art steuerlicher Verlustvorträge auch der Betrag des latenten Steueraufwands (bzw. -ertrags) anzugeben, sofern dies nicht bereits aus den Änderungen der in der Bilanz angesetzten Beträge hervorgeht. Mit anderen Worten: IAS 12.81 lit. g verlangt eine Aufschlüsselung der angesetzten aktiven und passiven latenten Steuern. Unklar ist jedoch, wie diese Aufschlüsselung vorzunehmen ist. Dies liegt insbesondere daran, dass die Formulierung „jeder Art“ vom Standardsetter nicht näher spezifiziert wurde.<sup>738</sup> Einige Autoren sind der Auffassung, dass die Aufschlüsselung der latenten Steuern nach Bilanzpositionen vorzunehmen ist (z.B. Sachanlagevermögen, Rückstellungen).<sup>739</sup> Allerdings ist nach Auffassung einiger Autoren auch eine Aufspaltung nach Sachverhalten (z.B. latente Steuern aus Abschreibungsdifferenzen) möglich.<sup>740</sup>

In der Rechnungslegungspraxis deutscher Unternehmen hat sich überwiegend die Aufschlüsselung nach Bilanzposten durchgesetzt. So zeigen bereits die Untersuchungen von Keitz (2003) und Keitz (2005), dass die Aufschlüsselung latenter Steuern bei der Mehrheit der Unternehmen nach den Bilanzpositionen erfolgte. In den beiden Untersuchungen wird allerdings darauf hingewiesen, dass ein Teil der untersuchten Unternehmen keine oder nur kaum Angaben zu den Arten der temporären Differenzen gemacht haben. Allerdings scheint sich Qualität der Angaben im Zeitablauf verbessert zu haben. Schon ein Vergleich der beiden Untersuchungen zeigt, dass sich die Zahl der Unternehmen, die kaum Angaben machen, innerhalb von zwei Jahren von 34 auf 15 von insgesamt 100 Unternehmen mehr als halbiert hat.<sup>741</sup> Auch in der Untersuchung von Baetge/Lienau (2007) zeigt sich, dass fast alle der von ihnen untersuchten Unternehmen die Aufschlüsselung latenter Steuern nach den korrespondierenden Bilanzposten vornehmen. Lediglich 10% der Unternehmen haben die Aufschlüsselung auf einer aggregierten Ebene vorgenommen, auf der verschiedene Bilanzposten zu Gruppen zusammengefasst worden sind.<sup>742</sup> Auch Lühn (2007b) kommt in seiner Untersuchung zu dem Ergebnis, dass sich der Großteil der Unternehmen bei der Aufschlüsselung latenter Steuern

<sup>738</sup> Vgl. Loitz (2003), S. 520; Höfer (2009), S. 113.

<sup>739</sup> Vgl. Adler et al. (2002), Abschnitt 20, Tz. 228; Thiele/Eckert (1996), Tz. 408; Pawelzik (2012), S. 772.

<sup>740</sup> Vgl. Kirsch (2003b), S. 704; Höfer (2009), S. 113.

<sup>741</sup> Vgl. Keitz (2003), S. 137 f.; Keitz (2005), S. 161 f.

<sup>742</sup> Vgl. Baetge/Lienau (2007), S. 18. Ein Beispiel für derartige aggregierte Angaben zur Ursache latenter Steuern ist der Geschäftsbericht der adidas AG. Dort erfolgt eine Aufschlüsselung der aktiven und passiven latenten Steuern lediglich in die folgenden Positionen: langfristige Vermögenswerte, kurzfristige Vermögenswerte, Schulden (inkl. Rückstellungen) und steuerliche Verlustvorträge; vgl. adidas AG Geschäftsbericht 2010, S. 216.

am Schema ihrer Bilanz orientiert und exakte Angaben zu den Ursachen latenter Steuern macht. Nur ein geringer Teil der Unternehmen greift auf ein anderes Gliederungsschema zurück oder veröffentlicht nur aggregierte Informationen. Trotzdem führt der Umstand, dass die Unternehmen sich zum überwiegenden Teil an ihren Bilanzpositionen orientieren, nicht dazu, dass die nach IAS 12.81 lit. g veröffentlichten Angaben unternehmensübergreifend miteinander vergleichbar sind. So zählt Lühn (2007b) in den von ihm untersuchten Konzernanhängen über 50 inhaltlich unterschiedliche Positionen, auf die sich die latenten Steuern beziehen und die sich zum überwiegenden Teil auch nur in einer kleinen Zahl von Abschlüssen wiederfinden.<sup>743</sup> Kager et al. (2008) finden in einer Untersuchung deutscher und österreichischer Unternehmen für die Jahre 2004 bis 2006 sogar 105 unterschiedliche Positionen.<sup>744</sup>

Uneinheitlich stellen sich insbesondere auch die Angaben zu latenten Steuern dar, die aus Konsolidierungsmaßnahmen resultieren. Nach Auffassung der Literatur können diese in einer eigenen Position „Konsolidierung“ aufgeführt werden. Alternativ können konsolidierungsbedingte latente Steuern auch unter die jeweiligen Bilanzposten subsummiert werden, auf die sie entfallen; eine explizite Angabe der konsolidierungsbedingten latenten Steuern findet dann nicht statt.<sup>745</sup> Tatsächlich wählen die Unternehmen in der Rechnungslegungspraxis zum überwiegenden Teil die Alternative und weisen latente Steuern auf konsolidierungsbedingte Differenzen nicht separat aus.<sup>746</sup>

Aber nicht nur das Fehlen eines einheitlichen Gliederungsschemas schränkt die Vergleichbarkeit dieser Angaben ein. Weitere Einschränkungen in der Vergleichbarkeit ergeben sich in der Rechnungslegungspraxis dadurch, dass sich die veröffentlichten Aufschlüsselungen zum Teil auf wertberichtigte, zum Teil auf nicht wertberichtigte sowie teilweise auf saldierte und teilweise auf unsaldiertere latente Steuern beziehen.<sup>747</sup> Eine Aufschlüsselung latenter Steuern auf Basis nicht wertberichtigter bzw. unsaldierter Werte führt aber in der Regel dazu, dass eine Überleitung der Angaben auf die in der Bilanz angesetzten aktiven bzw. passiven latenten Steuern nicht mehr möglich ist. Dies ist nur dann möglich, wenn die Aufgliederung auf Basis wertberichtigter und saldierter Werte erfolgt. So heißt es etwa bei KPMG (2009): „it is not

---

<sup>743</sup> Vgl. Lühn (2007b), S. 164 f.

<sup>744</sup> Vgl. Kager et al. (2008), S. 13.

<sup>745</sup> Vgl. Pawelzik (2012), S. 772.

<sup>746</sup> Nach der Untersuchung von Baetge/Lienau (2007) weisen kein einziges DAX-Unternehmen und nur 18% der MDAX-Unternehmen den konsolidierungsbedingten Betrag latenter Steuern explizit aus. Vgl. hierzu Baetge/Lienau (2007), S. 18. Aßmann (2012), S. 139, ermittelt in Abhängigkeit vom Untersuchungsjahr und Börsenindex Angabequoten zwischen 10,4% (MDAX für das Geschäftsjahr 2009) und 25,0% (TecDAX für das Geschäftsjahr 2007).

<sup>747</sup> Vgl. Höfer (2009), S. 219; Aßmann (2012), S. 126 ff.

appropriate to disclose gross deductible temporary differences because, under IFRSs, it is *recognised* [Anm.: Hervorhebung im Original] temporary differences that are required to be disclosed.”<sup>748</sup> Andere Autoren scheinen in einer Aufschlüsselung der latenten Steuern auf Basis einer Bruttobetrachtung hingegen keinen Widerspruch zum Wortlaut des Standards zu sehen.<sup>749</sup> Tatsächlich dominiert der Bruttoausweis sogar die Darstellung der Ursachen latenter Steuern in der Bilanzierungspraxis deutscher Unternehmen. Der Untersuchung von Aßmann (2012) zufolge findet sich ein Bruttoausweis in rund drei Viertel der von dieser Autorin untersuchten Konzernabschlüsse.<sup>750</sup>

#### 4.5.2.7 Angaben bei Unternehmen mit Verlusten

Die Aktivierung latenter Steuern beruht auf der Annahme, dass in künftigen Perioden mit ausreichender Wahrscheinlichkeit Gewinne vorliegen werden, gegen die die aktiven latenten Steuern verrechnet werden können.<sup>751</sup> Vor diesem Hintergrund verlangt IAS 12.82 die Angabe des Betrags aktivierter latenter Steuern sowie die Begründung für deren Ansatz, wenn das Unternehmen im laufenden oder im Vorjahr im Steuerrechtskreis, auf den sich der latente Steueranspruch bezieht, einen Verlust erlitten hat, und insoweit das Unternehmen nicht über passive latente Steuern verfügt, gegen die der latente Steueranspruch verrechnet werden kann.

Nach Auffassung von Höfer (2009) wird die Dimension dieser Angabe in der Rechnungslegungspraxis oftmals unterschätzt. Der Standard verlangt, dass betroffene Unternehmen den Ansatz eines derartigen latenten Steueranspruchs begründen und die maßgeblichen Nachweise erläutern, die für die wahrscheinliche Nutzbarkeit des latenten Steueranspruchs sprechen.<sup>752</sup> Wie Meyer et al. (2010) erläutern, verlangt IAS 12 vom bilanzierenden Unternehmen faktisch Aussagen darüber, in welcher Weise das Unternehmen beabsichtigt, in Zukunft Gewinne zu erwirtschaften. Die in diesem Zusammenhang gemachten Angaben müssen nicht nur mit anderen Angaben im Anhang im Einklang stehen, sondern auch mit den Aussagen, die vom Unternehmen im Lagebericht zur künftigen Geschäftsentwicklung getroffen werden.<sup>753</sup>

---

<sup>748</sup> KPMG (2009), S. 835. Der gleichen Auffassung ist auch PricewaterhouseCoopers (2011b), Kapitel 13, S. 207.

<sup>749</sup> Vgl. etwa Thiele/Eckert (1996), Tz. 410; Pawelzik (2012), S. 772.

<sup>750</sup> Vgl. Aßmann (2012), S. 126. Diese Beobachtung entspricht auch den Befunden der vorliegenden Untersuchung, der zufolge in 614 von 859 Konzernabschlüssen ein Ausweis auf Bruttobasis erfolgt; vgl. hierzu auch Abschnitt 5.5.5.1.1.

<sup>751</sup> Vgl. IAS 12.24 und IAS 12.34.

<sup>752</sup> Vgl. Höfer (2009), S. 114. Vgl. kritisch zur Qualität der in der Bilanzierungspraxis deutscher Unternehmen gemachten Angaben Aßmann (2012), S. 160 f.

<sup>753</sup> Vgl. Meyer et al. (2010), S. 100. Der Lagebericht selbst ist kein Bestandteil der IFRS. Die Verpflichtung zur Aufstellung sowie die inhaltliche Ausgestaltung ergeben sich aus § 289 HGB bzw. § 315 HGB für den Einzel- bzw. Konzernlagebericht.

### 4.5.3 Steuerliche Angabepflichten aus anderen Standards

#### 4.5.3.1 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

IAS 1.117 verlangt die Angabe der maßgeblichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (*accounting policies*), die bei der Erstellung des Abschlusses verwendet wurden (lit. a) und für das Verständnis des Abschlusses relevant sind (lit. b). Meyer et al. (2010) weisen darauf hin, dass sich viele Unternehmen darauf beschränken, eine verkürzte und nicht unternehmensspezifische Zusammenfassung der Vorschriften des IAS 12 wiederzugeben.<sup>754</sup> Darüber hinaus sind jedoch auch unternehmensspezifische Angaben zu machen. Dazu gehört insbesondere die Angabe des für die Bewertung der latenten Steuern verwendeten Steuersatzes.<sup>755</sup>

Erfordern Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden vom Management des Unternehmens Ermessensentscheidungen, so hat das Management im Anhang gemäß IAS 1.122 auf diese Ermessensentscheidungen hinzuweisen. Ermessensentscheidungen ergeben sich etwa im Zusammenhang mit der Einschätzung der Werthaltigkeit latenter Steuerforderungen. Insofern Schätzunsicherheiten bestehen, sind diese Unsicherheiten und ihre Ursachen im Anhang zu erläutern (IAS 1.125).<sup>756</sup>

#### 4.5.3.2 Fristigkeit latenter Steuern

IAS 12 sieht keine Angaben zur Fristigkeit latenter Steuern vor. Nach Auffassung einiger Autoren ergibt sich eine solche Verpflichtung jedoch aus IAS 1.61, nach dem ein Unternehmen für jeden Vermögenswert und für jede Schuld, die sowohl kurz- als auch langfristige Beträge umfassen, im Anhang über den Betrag zu berichten hat, der innerhalb der nächsten zwölf Monate realisiert wird.<sup>757</sup> Demgegenüber sehen andere Autoren in der Fristigkeit latenter Steuern eine rein freiwillige Angabe.<sup>758</sup> So ist nicht verwunderlich, dass ein Großteil der Unternehmen keine Angaben zur Fristigkeit latenter Steuern macht. In der Untersuchung von Weber (2003) sind es für das Jahr 1998 lediglich vier von 18 nach IFRS bilanzierenden Unternehmen (d.h. 22%), die Angaben zur Fristigkeit machen.<sup>759</sup> Ein vergleichbares Ergebnis findet sich bei Höfer (2009), der für das Geschäftsjahr 2007 eine Quote von 20,9% für die Unternehmen im DAX und MDAX ermittelt.<sup>760</sup> Allerdings finden sich deutliche Unterschiede

<sup>754</sup> Vgl. Meyer et al. (2010), S. 101 f.

<sup>755</sup> Ändert sich der anzuwendende Steuersatz bzw. die anzuwendenden Steuersätze im Vergleich zur vorigen Berichtsperiode, so ist diese Veränderung gemäß IAS 12.81 lit. d im Anhang zu erläutern.

<sup>756</sup> Vgl. Meyer et al. (2010), S. 101 ff.

<sup>757</sup> Vgl. Loitz (2004), S. 1191; Baetge/Lienau (2007), S. 17.

<sup>758</sup> Vgl. Höfer (2009), S. 218.

<sup>759</sup> Vgl. Weber (2003), S. 162.

<sup>760</sup> Vgl. Höfer (2009), S. 218.



zwischen DAX und MDAX, wie Baetge/Lienau (2007) zeigen. Während die Angabe der Fris-  
tigkeit bei lediglich 16,0% der MDAX-Unternehmen erfolgt, findet sie sich bei fast jedem  
zweiten Unternehmen im DAX (43,3%). Aßmann (2012) folgend hat sich bei den Börsen-  
segmenten, die „kleinere“ Unternehmen umfassen, die Angabequote in den letzten Jahren  
jedoch verbessert.<sup>761</sup>

Der Anteil kurzfristiger latenter Steuern liegt nach der Untersuchung von Baetge/Lienau  
(2007) bei rund einem Drittel (31,2% bzw. 31,9%), wobei sich der Anteil kurzfristiger latenter  
Steuern zwischen Aktiv- und Passivseite nur unwesentlich unterscheidet.<sup>762</sup> Höfer (2009) fin-  
det mit 41,3% und 41,7% höhere Werte, aber auch in dieser Untersuchung sind die Unter-  
schiede zwischen der Aktiv- und Passivseite gering.<sup>763</sup> Aßmann (2012) hingegen findet für  
einige Jahre ihrer Untersuchung zum Teil erhebliche Unterschiede in den Anteilen kurzfristi-  
ger latenter Steuern auf der Aktiv- und Passivseite.<sup>764</sup>

---

<sup>761</sup> Vgl. Aßmann (2012), S. 117 f.

<sup>762</sup> Vgl. Baetge/Lienau (2007), S. 17.

<sup>763</sup> Vgl. Höfer (2009), S. 218.

<sup>764</sup> Vgl. Aßmann (2012), S. 118. Für das Jahr 2007 beispielsweise ermittelt die Autorin für aktive latenter  
Steuern einen kurzfristigen Anteil in Höhe von 39,2%, während der Anteil bei den passiven latenten Steu-  
ern lediglich 21,7% beträgt.

## 5 Die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern: Theoretische Grundlagen und empirische Evidenz

### 5.1 Kapitalmarktrelevanz von Rechnungslegungsinformationen und Informationsverarbeitung am Kapitalmarkt

#### 5.1.1 Konzepte der Kapitalmarktrelevanz

In der empirischen Rechnungslegungsforschung wird von Kapitalmarktrelevanz gesprochen, „wenn zwischen den Rechnungslegungsinformationen einerseits und Aktienkursen, -renditen, Börsenhandelsumsätzen oder ähnlichen kapitalmarktbezogenen Daten andererseits ein messbarer Zusammenhang besteht.“<sup>765</sup> Nach Auffassung von Lindemann (2004) steht dieses Begriffsverständnis im Einklang mit der Zielsetzung der anglo-amerikanischen Rechnungslegung, die in der Vermittlung entscheidungsnützlicher Informationen für die Adressaten des Jahresabschlusses besteht. Entscheidungsnützlichkeit meint, dass die Jahresabschlussadressaten in der Lage sind, auf Basis dieser Informationen Erwartungen über künftige Zustände (insbesondere Cashflows) des Unternehmens zu bilden.<sup>766</sup> Nach Auffassung der Standardsetter ist die Voraussetzung für die Entscheidungsnützlichkeit von Rechnungslegungsinformationen, dass sie relevant und verlässlich sind.<sup>767</sup> Dabei ist zu beachten, dass Relevanz oder Verlässlichkeit keine Charakteristika sind, die entweder vorliegen oder nicht vorliegen, sondern die unterschiedlich stark ausgeprägt sein können. Zudem wird in der Literatur wiederholt darauf hingewiesen, dass zwischen der Relevanz und der Verlässlichkeit von Rechnungslegungsinformationen bis zu einem gewissen Grad ein Trade-off besteht. Insbesondere die Verwendung von Fair Values anstelle des Anschaffungskostenprinzips führe dazu, dass die Rechnungslegungsinformationen zwar relevanter, aber zugleich weniger verlässlich seien.<sup>768</sup>

---

<sup>765</sup> Lindemann (2006), S. 968.

<sup>766</sup> Vgl. Barth et al. (2001), S. 79f.; Lindemann (2004), S. 336 f. Vgl. hierzu auch SFAC No. 1 Tz. 34 und 37; IASB Framework a.F. Tz. 12 und 15; SFAC No. 8 sowie IASB Framework n.F. OB2 und OB4.

<sup>767</sup> Vgl. beispielsweise IASB Framework a.F. Tz. 24 sowie die Ausführungen bei Lindemann (2004), S. 103 f.; Lindemann (2006), S. 968; Wagenhofer/Ewert (2007), S. 105. Im Zuge des Conceptual Framework Projects wurde der Begriff der Verlässlichkeit (*reliability*) in SFAC No. 8 und dem IASB Framework n.F. in Tz. QC4 durch den Begriff der *faithful representation* ersetzt. So heißt es als Begründung in SFAC No. 8 Tz. BC3.24: „Because attempts to explain what reliability was intended to mean in this context has proven unsuccessful, the Board sought a different term that would more clearly convey the intended meaning. The term *faithful representation* [...] was the result of this search.“ [Anm.: Hervorhebung im Original].

<sup>768</sup> Vgl. etwa Kirchner (2006), S. 61 f.; Küting et al. (2006), S. 607; Lüdenbach/Freiberg (2006), S. 437; Edelhoff (2011), S. 7 f.; Tran (2011), S. 541.

Eine gleichzeitige Maximierung der Relevanz und der Verlässlichkeit von Rechnungslegungsinformationen ist aus diesem Grund nicht möglich.<sup>769</sup>

Unter relevanten Rechnungslegungsinformationen versteht man in der anglo-amerikanischen Rechnungslegung ihre Eigenschaft, einen Einfluss auf die Entscheidungen von Jahresabschlussadressaten zu haben. Dies ist dann der Fall, wenn die Informationen entweder eine Prognose künftiger Zustände erlauben (*predictive value*) oder wenn sie vergangene Entscheidungen bestätigen oder eine Revision dieser Entscheidungen erlauben (*confirmative value*).<sup>770</sup> Um aber relevant zu sein, müssen Rechnungslegungsinformationen ein Mindestmaß an Verlässlichkeit aufweisen. Anders formuliert: Wenn die Jahresabschlussadressaten kein Vertrauen in die Rechnungslegungsinformationen haben, werden sie diese auch nicht zur Fundierung ihrer wirtschaftlichen Entscheidungen heranziehen.<sup>771</sup>

Wenn Rechnungslegungsinformationen relevant und verlässlich sind, wird in der Literatur davon ausgegangen, dass sich die Kapitalmarktrelevanz von Rechnungslegungsinformationen empirisch nachweisen lässt. Da ein Mindestmaß an Verlässlichkeit notwendige Bedingung für die Relevanz von Rechnungslegungsinformationen ist, ist es jedoch nicht möglich, die beiden Kriterien im Rahmen der empirischen Überprüfung zu trennen. Einerseits müssen beide Kriterien erfüllt sein, um Kapitalmarktrelevanz nachweisen zu können. Wenn andererseits jedoch keine Kapitalmarktrelevanz nachgewiesen werden kann, ist unklar, ob dies an mangelnder Relevanz oder mangelnder Verlässlichkeit liegt.<sup>772</sup>

In der Literatur werden verschiedene Konzepte von Kapitalmarktrelevanz unterschieden. Diese Konzepte haben, wie später noch genauer erläutert werden soll, Auswirkungen darauf, wie Kapitalmarktrelevanz empirisch nachgewiesen wird.<sup>773</sup> Lo/Lys (2000) etwa unterscheiden drei Konzepte der Kapitalmarktrelevanz von Rechnungslegungsinformationen: Informationsgehalt, Bewertungsrelevanz und Wertrelevanz.<sup>774</sup> Von Informationsgehalt (*information content*) sprechen die Autoren, wenn neu veröffentlichte Informationen zu einer Aktienkursreaktion führt, die über das Ausmaß der Aktienkursveränderung hinaus geht, das üblicherweise (d.h. ohne die Veröffentlichung der neuen Informationen) innerhalb dieses Zeitraums zu er-

---

<sup>769</sup> Vgl. Dücker (2009), S. 85.

<sup>770</sup> Vgl. IASB Framework n.F. Tz. QC6 ff.

<sup>771</sup> Vgl. zu den Begriffen der Relevanz und Verlässlichkeit auch Wagenhofer/Ewert (2007), S. 105.

<sup>772</sup> Vgl. Barth et al. (2001), S. 80; Lindemann (2004), S. 104.

<sup>773</sup> Zu diesen Implikationen zählen insbesondere die zugrunde zu legende Methodik zur Messung der Kapitalmarktrelevanz sowie die Interpretation der Ergebnisse.

<sup>774</sup> Vgl. im Folgenden Lo/Lys (2000), S. 3 ff., sowie ergänzend die Ausführungen bei Lindemann (2004), S. 107 ff.

warten gewesen wäre. Beim Begriff der Wertrelevanz (*value relevance*) geht es stattdessen darum, eine Assoziation zwischen dem Marktwert eines Unternehmens bzw. dem Aktienkurs und spezifischen Rechnungslegungsinformationen zu messen. Beim Konzept der Wertrelevanz wird also versucht, die Höhe des Aktienkurses zu erklären, während das Konzept des Informationsgehalts darauf abstellt, Abweichungen vom erwarteten Aktienkurs zu erklären. Beim Konzept der Bewertungsrelevanz (*valuation relevance*) geht es schließlich darum, ob sich Abweichungen von der erwarteten Höhe einer Rechnungslegungsinformation (z.B. des Gewinns) in einer bestimmten Art und Weise in einer Änderung des Aktienkurses niederschlagen. Im Unterschied zum Konzept der Wertrelevanz, das auf die Erklärung der Höhe des Aktienkurses abstellt, liegt dem Konzept der Bewertungsrelevanz vielmehr ein prozessualer Charakter zugrunde: „Semantically, valuation denotes a process, whereas value denotes a quantity. The relation between accounting information and the evolution of prices over time – a process – is the central theme of the valuation relevance approach.“<sup>775</sup>

In der Literatur finden sich auch andere Abgrenzungen derartiger Konzepte der Kapitalmarktrelevanz. Auch ist die Verwendung der Begriffe in der Literatur nicht einheitlich. Mölls/Strauß (2007a) beispielsweise verwenden den Begriff der Bewertungsrelevanz für das, was im englischsprachigen Raum üblicherweise unter dem Begriff der *value relevance* verstanden wird. Und Möller/Hüfner (2002) unterscheiden wie Lo/Lys (2000) drei Konzepte der Kapitalmarktrelevanz – allerdings mit abweichenden Bezeichnungen und zum Teil unterschiedlichen Inhalten: Prognoserelevanz, Entscheidungsrelevanz und Bewertungsrelevanz. Wie Lindemann (2006) erläutert, entspricht das Konzept der Bewertungsrelevanz nach Möller/Hüfner (2002) dem, was Lo/Lys (2000) unter Wertrelevanz verstehen. Das Konzept der Entscheidungsrelevanz nach Möller/Hüfner (2002) hingegen umfasst das, was Lo/Lys (2000) unter den Begriffen Informationsgehalt und Bewertungsrelevanz verstehen. Der Begriff der Prognoserelevanz findet sich in der Arbeit von Lo/Lys (2000) nicht wieder. Darunter verstehen Möller/Hüfner (2002) die Eignung von Rechnungslegungsinformation für die Prognose etwa von künftigen Gewinnen, Cashflows oder Aktienkursen.<sup>776</sup> In dieser Arbeit soll in erster Linie dem Begriffsverständnis von Lo/Lys (2000) gefolgt sowie ergänzend auf den Begriff der Prognoserelevanz zurückgegriffen werden.

---

<sup>775</sup> Lo/Lys (2000), S. 5.

<sup>776</sup> Vgl. hierzu Möller/Hüfner (2002), S. 412 ff., sowie die Ausführungen bei Lindemann (2006), S. 971 f.

## 5.1.2 Informationseffizienz und Rechnungslegungsinformationen

Wesentliche Voraussetzung für die Kapitalmarktrelevanz von Rechnungslegungsinformationen ist, dass der Kapitalmarkt diese Informationen überhaupt verarbeitet. Diese Fragestellung wird in der Literatur unter dem Begriff der Informationseffizienz diskutiert. Der Begriff der Informationseffizienz geht auf Fama (1970) zurück. Nach dessen Auffassung ist ein Kapitalmarkt dann effizient, wenn sich alle verfügbaren Informationen in den Aktienkursen vollständig widerspiegeln.<sup>777</sup> Jensen (1978) bezieht in seiner Definition das ökonomische Nutzenkalkül mit ein und definiert einen Markt dann als informationseffizient, wenn die Aktienkurse alle Informationen unter der Bedingung widerspiegeln, dass die zusätzlichen Kosten ihrer Beschaffung geringer sind als der zusätzlichen Nutzen, der aus ihnen gezogen wird.<sup>778</sup>

Das Konzept der Informationseffizienz wird in der Literatur in drei Formen unterteilt, die sich im Umfang der im Aktienkurs eingepreisten Informationsmenge unterscheiden: die schwache, die mittelstrenge sowie die strenge Informationseffizienz.<sup>779</sup> Von der schwachen Informationseffizienz wird gesprochen, wenn die Aktienkurse lediglich Informationen über die Kursverläufe der Vergangenheit widerspiegeln. Die Bewegung der Aktienkurse folgt dann einem „*random walk*“. Es ist daher nicht möglich, auf Basis der historischen Kursverläufe Anlageentscheidungen zu treffen, mit denen dauerhaft Überrenditen erzielt werden können. Mittelstrenge Informationseffizienz liegt dann vor, wenn die Aktienkurse nicht nur die historischen Kursverläufe widerspiegeln, sondern alle öffentlich verfügbaren Informationen. Dazu gehören dann insbesondere Informationen aus der externen Rechnungslegung oder auch Informationen von Börsendiensten. Bei der strengen Form der Informationseffizienz sind sämtliche Informationen in den Aktienkursen eingepreist und zwar unabhängig davon, ob sie öffentlich verfügbar sind oder nicht. Bei Vorliegen strenger Informationseffizienz ist es daher selbst mit Insiderkenntnissen nicht möglich, Überrenditen zu erzielen.<sup>780</sup>

Für die Rechnungslegung ist vor allem die mittelstrenge Form der Informationseffizienz relevant. Wagenhofer/Ewert (2007) bezeichnen die externe Rechnungslegung in diesem Zusammenhang auch als „Prototyp von Informationen [...], die man als öffentlich ansieht.“<sup>781</sup> Die

---

<sup>777</sup> Vgl. Fama (1970), S. 383. Zur Kritik am Ansatz der Informationseffizienz von Fama (1970) vgl. vor allem den Beitrag von LeRoy (1976).

<sup>778</sup> Vgl. Jensen (1978), S. 96. Vgl. hierzu auch Fama (1991), S. 1575. Der Autor bezeichnet die Definition von Jensen (1978) als „weaker and economically more sensible version of the efficiency hypothesis“ (Fama (1991), S. 1575).

<sup>779</sup> Vgl. Fama (1970), S. 383.

<sup>780</sup> Vgl. zu den Formen der Informationseffizienz die Arbeit von Fama (1970) sowie ergänzend die Ausführungen bei Beaver (1998), S. 128 f.; Lindemann (2004), S. 13 f.; Wagenhofer/Ewert (2007), S. 92 ff.

<sup>781</sup> Wagenhofer/Ewert (2007), S. 94.

Informationseffizienz hat darüber hinaus eine Reihe von Implikationen für die Rechnungslegung.<sup>782</sup> Wie bereits angedeutet, ist (mittelstrenge) Informationseffizienz die Voraussetzung dafür, ob Rechnungslegungsinformationen überhaupt einen Effekt auf die Aktienkurse am Kapitalmarkt haben. Auf einem ineffizienten Markt sind Rechnungslegungsinformationen hingegen nicht notwendigerweise in den Aktienkursen berücksichtigt. Bei Vorliegen von Informationseffizienz spielt es darüber hinaus keine Rolle, ob Informationen in der Bilanz oder der GuV erfasst worden sind oder ob sie lediglich im Anhang angegeben werden.<sup>783</sup> Anders formuliert: die Art und Weise, wie Informationen veröffentlicht werden, spielt unter der Annahme von Informationseffizienz keine Rolle. Allein die Tatsache, dass sie veröffentlicht worden sind, ist entscheidend. Diese Frage mag nach Auffassung von Al Jifri/Citron (2009) unter anderem für Standardsetter von Bedeutung sein. Diese würden, so die Autoren, in der Regel die Berücksichtigung von Sachverhalten in Bilanz oder GuV („recognition“) gegenüber der Berücksichtigung im Anhang („disclosure“) priorisieren.<sup>784</sup> Des Weiteren stellen Rechnungslegungsinformationen nur einen Teil der öffentlich verfügbaren Informationen dar; sie sind nur eine von vielen Informationsquellen. Durch Analystenprognosen beispielsweise kann sich am Kapitalmarkt eine Erwartung bezüglich des Gewinns bilden. Diese Erwartung wird auf einem informationseffizienten Kapitalmarkt schon vor der eigentlichen Gewinnveröffentlichung durch das Unternehmen in seinem Aktienkurs eingepreist sein. Vor allem aber hat das Vorliegen von (mittelstrenger) Informationseffizienz Implikationen für die Jahresabschlussadressaten. Auf einem mittelstreu informationseffizienten Markt werden veröffentlichte Informationen unmittelbar im Aktienkurs eingepreist. Aus diesem Grund wäre es „vergeblich, Jahresabschlüsse zu analysieren und auszuwerten, um Fehlbewertungen zu entdecken und eine daran anknüpfende Handelsstrategie zu verfolgen.“<sup>785</sup>

Inwieweit die Kapitalmärkte tatsächlich effizient sind, ist in der Literatur kontrovers diskutiert worden, und zahlreiche empirische Untersuchungen setzen sich mit dieser Fragestellung auseinander. In den frühen Jahren der empirischen kapitalmarktorientierten Rechnungslegungsforschung, die sich ab Ende der 1960er Jahre entwickelte, ging man weitgehend von der Gül-

---

<sup>782</sup> Vgl. zu den Implikationen der Informationseffizienz für die Rechnungslegung Beaver (1998), S. 125, sowie ausführlicher Wagenhofer/Ewert (2007), S. 94 ff.

<sup>783</sup> Diese Fragestellung wird in der anglo-amerikanischen Literatur unter dem Begriffspaar „disclosure versus recognition“ diskutiert. Eine Reihe von empirischen Untersuchungen zeigt jedoch, dass *disclosure* und *recognition* nicht gleichwertig sind; vgl. beispielsweise die Beiträge von Aboody (1996), Davis-Friday et al. (1999) oder Ahmed et al. (2006). Allerdings finden sich in der Literatur auch Untersuchungen, die eine „Gleichwertigkeit“ von *disclosure* und *recognition* nahelegen; vgl. etwa die Untersuchung von Al Jifri/Citron (2009).

<sup>784</sup> Vgl. Al Jifri/Citron (2009), S. 123.

<sup>785</sup> Wagenhofer/Ewert (2007), S. 97.

tigkeit der Annahme der Informationseffizienz aus.<sup>786</sup> Und auch in den folgenden Jahrzehnten ging die überwiegende Meinung weiterhin davon aus, dass die Kapitalmärkte informationseffizient seien.<sup>787</sup> Insbesondere die sogenannten Ereignisstudien (*Event Studies*)<sup>788</sup> zeichnen nach Auffassung von Fama (1991) ein sehr deutliches Bild davon, wie schnell der Kapitalmarkt neue Informationen in den Aktienkursen einpreist.<sup>789</sup> Foster (1986) begründet die jahrzehntelange Dominanz des Konzepts der Informationseffizienz damit, dass Alternativmodelle kaum entwickelt gewesen seien und es nicht-marktbezogene Erklärungen für Kapitalmarktanomalien gäbe.<sup>790</sup>

In den letzten beiden Jahrzehnten hat die empirische Evidenz, die gegen die Gültigkeit der Informationseffizienz spricht, allerdings deutlich zugenommen.<sup>791</sup> Diese Untersuchungen betreffen nach Auffassung von Wagenhofer/Ewert (2007) vor allem Phänomene, die unter den Begriffen *Post Earnings Announcement Drift* und *Accrual Anomaly* in der Literatur diskutiert werden.<sup>792</sup> Die empirische Überprüfung der Informationseffizienz ist jedoch nicht unproblematisch. Dies ist dadurch bedingt, dass die Informationseffizienz als solche nicht isoliert getestet werden kann. Um messen zu können, ob die Veröffentlichung neuer Informationen eine Reaktion am Kapitalmarkt hervorruft, wird immer gleichzeitig eine Annahme darüber verlangt, wie der Markt ohne diese Information reagiert hätte. D.h. es ist ein Preisbildungsmodell notwendig, mit dem der Aktienkurs ermittelt wird, der sich ohne diese Information ergeben hätte. Der Test der Informationseffizienz ist daher zugleich immer ein Test des

---

<sup>786</sup> Vgl. hierzu insbesondere die frühen Beiträge von Fama (1970), Beaver/Dukes (1972) sowie Kaplan/Roll (1972). Bei Jensen (1978), S. 95, heißt es etwa: „I believe there is no other proposition in economics which has more solid empirical evidence supporting it than the Efficient Market Hypothesis.“

<sup>787</sup> Vgl. hierzu ausführlich die Beiträge von Fama (1991) sowie Kothari (2001) sowie den kurzen Überblick über die Rechnungslegungsforschung und die Informationseffizienz bei Beaver (1998), S. 129 ff.

<sup>788</sup> Begriff und Methodik der Ereignisstudien werden in Abschnitt 5.2.1 ausführlich erläutert.

<sup>789</sup> Vgl. Fama (1991), S. 1607. Der Autor räumt zwar ein, dass manche Ereignisstudien gegen die Annahme der Informationseffizienz sprechen würden, entgegnet aber: „Given the event-study boom of the last 20 years, however, some anomalies, spurious or real, are inevitable. Moreover, it is important to emphasize the main point. Event studies are the cleanest evidence we have on efficiency [...]. With few exceptions, the evidence is supportive“ (Fama (1991), S. 1602).

<sup>790</sup> Vgl. Foster (1986), S. 399.

<sup>791</sup> Vgl. hierzu auch Malkiel (2003), S. 60.

<sup>792</sup> Mit *Post Earnings Announcement Drift* wird das Phänomen beschrieben, dass sich auch nach der Veröffentlichung unerwarteter Gewinnänderungen noch für einige Zeit abnormale Renditen beobachten lassen. Die *Accrual Anomaly* hingegen beschreibt das Phänomen, dass die Entstehung von Accruals (Periodengrenzungen) vom Kapitalmarkt anders bewertet wird als ihre Umkehrung. Dadurch lassen sich am Kapitalmarkt Überrenditen erzielen. Unter der Annahme der (mittelstrengen) Informationseffizienz dürfte weder der *Post Earnings Announcement Drift* noch die *Accrual Anomaly* auftreten. Vgl. hierzu ausführlich Wagenhofer/Ewert (2007), S. 102 ff. Die Existenz der *Accrual Anomaly* ist in der jüngeren Literatur allerdings nicht unumstritten und wird inzwischen differenzierter diskutiert. Kraft et al. (2007) beispielsweise finden Hinweise, die gegen die Existenz der *Accrual Anomaly* sprechen. Pincus et al. (2007) finden Hinweise auf ihre Existenz lediglich für Länder, die durch die Tradition des *Common Law* geprägt sind, während Green et al. (2011) und Hirshleifer et al. (2012) Hinweise dafür finden, dass die Bedeutung der *Accrual Anomaly* über die Jahre abgenommen hat.

zugrunde liegenden Preisbildungsmodells. Man spricht in diesem Zusammenhang auch von einer *Joint-Hypothesis*-Problematik.<sup>793</sup>

## **5.2 Messung der Kapitalmarktrelevanz von Rechnungslegungsinformationen**

In der empirischen Rechnungslegungsforschung sind zur Messung der Kapitalmarktrelevanz von Rechnungslegungsinformationen vor allem zwei methodische Ansätze von Bedeutung: Ereignisstudien und Wertrelevanzstudien. Diese beiden Methoden sollen in den folgenden Abschnitten näher erläutert werden. Daneben gibt es noch weitere Methoden zur Messung der Kapitalmarktrelevanz (z.B. Befragungen von Kapitalmarktteilnehmern, Studien zum Einfluss von Rechnungslegungsinformationen auf Risikoparameter), die im Vergleich zu den Ereignis- und den Wertrelevanzstudien in der Literatur jedoch nur von untergeordneter Bedeutung sind.<sup>794</sup> Die Beobachtung, dass die Bedeutung anderer Methoden zur Messung der Kapitalmarktrelevanz vergleichsweise gering ist, trifft dabei nicht nur auf die empirische Forschung allgemein zu, sondern – wie in Abschnitt 5.4 noch zu sehen sein wird – auch auf die empirische Evidenz zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern.

### **5.2.1 Ereignisstudien (Event Studies)**

Der Grundgedanke von Ereignisstudien (Event Studies) ist, dass neue Informationen (Ereignisse, „Events“) über ein Unternehmen zu Aktienkursreaktionen<sup>795</sup> führen, die über die Aktienkursreaktionen hinaus gehen, die ohne diese neuen Informationen „normalerweise“ zu erwarten gewesen wären. Ereignisstudien basieren daher auf der Annahme der mittelstrengen Informationseffizienz, da davon ausgegangen wird, dass die Veröffentlichung neuer Informationen zu einer sofortigen Berücksichtigung dieser Information in Form von Kauf- bzw. Verkaufsentscheidungen führt. Der Aktienkurs müsste sich daher innerhalb kürzester Zeit an die geänderten Erwartungen der Kapitalmarktteilnehmer anpassen.<sup>796</sup>

In der kapitalmarktorientierten Rechnungslegungsforschung dienen Ereignisstudien vor allem der Messung von Informationsgehalt und Bewertungsrelevanz von Rechnungslegungsinformationen.<sup>797</sup> Ereignisstudien werden aber nicht nur in der Rechnungslegungsforschung einge-

---

<sup>793</sup> Vgl. Fama (1991), S. 1575 f. Vgl. hierzu auch ausführlich die Ausführungen zur Methodik der Ereignisstudien in Abschnitt 5.2.1.

<sup>794</sup> Vgl. Lindemann (2004), S. 110.

<sup>795</sup> Ereignisstudien bauen in der Regel auf der Analyse von Aktienkursreaktionen auf. Denkbar sind aber auch andere kapitalmarktbezogene Variablen wie z.B. das Handelsvolumen von Aktien. Vgl. Wallmeier (2009), S. 215.

<sup>796</sup> Vgl. Brown/Warner (1980), S. 205; Cable/Holland (1999), S. 331; Lindemann (2004), S. 110 f.; Gerpott/Jakopin (2006), S. 66 f.

<sup>797</sup> Vgl. Lindemann (2004), S. 111.



setzt, sondern für eine Vielzahl von Fragestellungen und Ereignissen, die einen (potentiellen) Einfluss auf den Aktienkurs haben können.<sup>798</sup> So beschäftigt sich etwa die Studie von Dolley (1933), die als eine der ersten Ereignisstudien gilt, mit den Kurseffekten von Aktiensplits. In der empirischen Rechnungslegungsforschung hatte die Methodik der Ereignisstudien ihren Durchbruch Ende der 1960er Jahre mit den Arbeiten von Ball/Brown (1968) und Beaver (1968), welche die Reaktion des Kapitalmarkts auf Gewinnveröffentlichungen untersucht haben.<sup>799</sup>

Ereignisstudien folgen einem mehrstufigen Prozess, der im Folgenden näher erläutert werden soll.<sup>800</sup> Im ersten Schritt ist das Ereignis zu definieren, das untersucht werden soll. Im Bereich der Rechnungslegungsforschung sind dies häufig Gewinnveröffentlichungen oder auch die Ankündigung einer Wertberichtigung.<sup>801</sup> Das Ereignis sollte dabei in zeitlicher Hinsicht möglichst genau abgrenzbar sein.<sup>802</sup> Bei Gewinnveröffentlichungen oder der Ankündigung einer Wertberichtigung wird das Ereignis in der Regel tagesgenau bestimmbar sein. Ereignisstudien können aber auch angewendet werden, um den Einfluss von neuen Vorschriften oder Gesetzen auf den Aktienkurs zu untersuchen. Der Zeitpunkt des Ereignisses ist dann nicht mehr so eindeutig zu bestimmen. Der relevante Zeitpunkt kann etwa der Tag der Ankündigung eines neuen Gesetzes sein oder der Tag, an dem das neue Gesetz verabschiedet worden ist.<sup>803</sup> Aber auch bei einem tagesgenau bestimmbar Ereignis wie der Gewinnveröffentlichung ist zu beachten, dass die Information möglicherweise nicht mehr neu, sondern vom Kapitalmarkt bereits antizipiert worden sein könnte. Wie bereits erläutert, können etwa Analystenprognosen dazu führen, dass die Anpassungsreaktion des Kapitalmarkts zumindest teilweise schon vor der eigentlichen Gewinnveröffentlichung erfolgt ist. Häufig untersuchen Ereignisstudien daher nicht die Kursreaktion auf die Gewinnveröffentlichung als solche, sondern auf den unerwarteten Gewinn, der beispielsweise als Differenz aus dem veröffentlichten Gewinn und den

---

<sup>798</sup> Vgl. hierzu die Übersicht von typischen unternehmensspezifischen Informationen, deren Relevanz mittels Ereignisstudien empirisch überprüft wird, bei Gerpott/Jakopin (2006), S. 67.

<sup>799</sup> Während die Arbeit von Beaver (1968) auf die Messung des Informationsgehalts von Gewinnveröffentlichungen abzielt, ist die Bewertungsrelevanz Gegenstand der Arbeit von Ball/Brown (1968). Vgl. hierzu auch Lo/Lys (2000), S. 3 ff.

<sup>800</sup> Typische Ablaufschemata von Ereignisstudien finden sich beispielsweise bei Lindemann (2004), S. 111; Gerpott/Jakopin (2006), S. 67.

<sup>801</sup> Vgl. Lindemann (2004), S. 111.

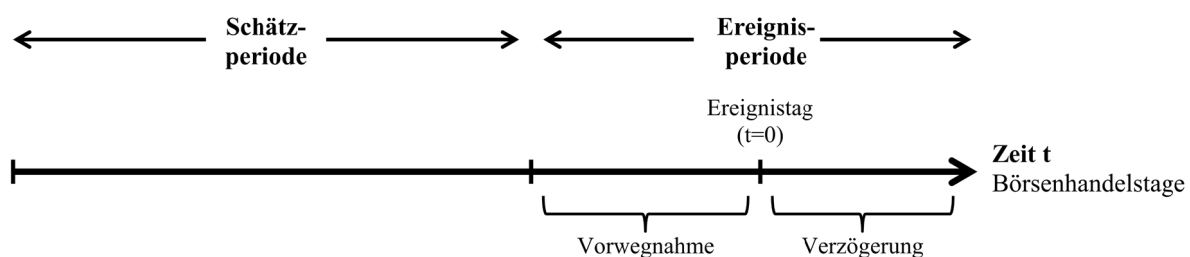
<sup>802</sup> Vgl. Gerpott/Jakopin (2006), S. 68.

<sup>803</sup> Zur Problematik von Ereignisstudien im Zusammenhang mit neuen Regulierungen vgl. etwa die Beiträge von Binder (1985), Boardman et al. (1997), Lamdin (2000) und Reynolds (2008). Bei Studien dieser Art muss beachtet werden, dass der Tag des Ereignisses bei regulativen Änderungen für alle Unternehmen identisch ist. Bei unternehmensspezifischen Ereignissen, wie etwa der Gewinnveröffentlichung, ist der Tag des Ereignisses für die einzelnen Unternehmen einer Stichprobe in der Regel unterschiedlich. Vgl. hierzu Wells (2004), S. 64. Ereignisstudien, die sich mit derartigen regulativen Änderungen auseinandersetzen, werden auch Abschnitt 5.4.1 dieser Arbeit vorgestellt.

Analystenprognosen definiert werden kann.<sup>804</sup> Des Weiteren sollte das zu untersuchende Ereignis zeitlich nicht mit anderen potentiell kapitalmarktrelevanten Ereignissen zusammenfallen, um Verzerrungen im Untersuchungsergebnis zu vermeiden. Man spricht in diesem Zusammenhang von Störereignissen („*confounding events*“).<sup>805</sup> Zuletzt sollte das zu untersuchende Ereignis bei Unternehmen auftreten, die eine hohe Börsenkapitalisierung, Aktionärszahl und Aktienhandelsmenge aufweisen. Hierdurch soll die Annahme eines mittelstreng informationseffizienten Kapitalmarkts gewährleistet werden.<sup>806</sup>

Ist das Ereignis definiert, muss im nächsten Schritt das sogenannte Ereignisfenster („*event window*“) bestimmt werden. Unter dem Ereignisfenster versteht man den Zeitabschnitt, in dem die Aktienkursreaktion gemessen werden soll. Das Ereignisfenster beträgt in der Regel einen Tag, nämlich den Tag des Ereignisses.<sup>807</sup> Manchmal werden aber auch größere Ereignisfenster herangezogen. Gerpott/Jakopin (2006) etwa sehen einen Zeitraum von bis zu zehn Tagen vor dem Ereignis sowie ein bis zwei Tage nach dem Ereignis als sinnvoll. Eine derartige Ausdehnung des Ereignisfensters dient dazu, Antizipationseffekte sowie Marktreaktionsverzögerungen oder die Korrektur von Marktübertreibungen zu berücksichtigen (vgl. Abbildung 5-1). Durch die Ausdehnung des Ereignisfensters steigt aber auch die Gefahr, dass Störereignisse berücksichtigt werden, die die Untersuchung verzerren könnten.<sup>808</sup>

**Abbildung 5-1: Ereignis- und Schätzperiode in Ereignisstudien**



Quelle: In Anlehnung an Gerpott/Jakopin (2006), S. 68.

Im nächsten Schritt ist die sogenannte abnormale Rendite zu ermitteln. Damit ist die Aktienkursreaktion gemeint, die über die „normale“ Rendite hinausgeht, d.h. über die Rendite, die ohne das zu untersuchende Ereignis erwartet worden wäre. Die abnormale Rendite  $AR_{it}$  ergibt

<sup>804</sup> Vgl. Lindemann (2004), S. 111.

<sup>805</sup> Vgl. McWilliams/Siegel (1997), S. 634. Ein typisches Beispiel für derartige Störereignisse ist das Zusammenfallen von Gewinnveröffentlichungen und Dividendenankündigungen. Zum Zusammenhang von Gewinnveröffentlichung und Dividendenankündigung vgl. beispielsweise die Untersuchung von Aharony/Swary (1980).

<sup>806</sup> Vgl. Gerpott/Jakopin (2006), S. 67 f., sowie die dort angegebenen Quellen.

<sup>807</sup> Hierbei handelt es sich in der Regel um Börsen- und nicht um Kalendertage.

<sup>808</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden McWilliams/Siegel (1997), S. 636 ff.; Gerpott/Jakopin (2006), S. 68.

sich daher als Differenz aus der tatsächlich beobachteten Rendite  $R_{it}$  eines Unternehmens  $i$  am Tag  $t$  und der erwarteten Rendite  $E(R_{it})$  für das Unternehmen  $i$  am Tag  $t$ .<sup>809</sup>

$$AR_{it} = R_{it} - E(R_{it})$$

Die tatsächliche Rendite  $R_{it}$  wird berechnet als prozentuale Veränderung des Aktienkurses des Unternehmens  $i$  am Tag  $t$  gegenüber dem Vortag.<sup>810</sup> Im Unterschied zur tatsächlichen Rendite muss die erwartete Rendite  $E(R_{it})$  geschätzt werden. Für die Schätzung der erwarteten Rendite ist ein Schätzmodell (Preisbildungsmodell) notwendig. Weiterhin muss eine Schätzperiode festgelegt werden, auf deren Daten das Preisbildungsmodell aufbaut. Die Schätzperiode sollte frei von den Einflüssen des untersuchten Ereignisses sein. Die Schätzperiode ist, wie in Abbildung 5-1 dargestellt, der Ereignisperiode üblicherweise vorgelagert. Die Dauer der Schätzperiode beträgt oftmals einhundert oder mehr Börsentage, um saisonale Schwankungen in der Schätzung zu vermeiden.<sup>811</sup>

Auf Basis dieser Schätzperiode kann nun mit Hilfe eines Preisbildungsmodells die erwartete Rendite geschätzt werden. Hierfür stehen verschiedene Verfahren zur Verfügung. Dazu gehören vor allem das *Mean Adjusted Returns Model*, das *Market Adjusted Returns Model* oder das *Market Model*.<sup>812</sup> Beim *Mean Adjusted Returns Model* entspricht die erwartete Rendite eines Unternehmens der durchschnittlichen Rendite dieses Unternehmens in der Schätzperiode. Beim *Market Adjusted Returns Model* hingegen entspricht die erwartete Rendite der durchschnittlichen Rendite des Gesamtmarktes oder der durchschnittlichen Rendite eines Marktindex. Bei diesem Model entspricht die Ereignisperiode der Schätzperiode, wodurch es sich von den anderen beiden Modellen unterscheidet. Von anderen Modellen unterscheidet es sich zudem dadurch, dass für jedes Unternehmen die gleiche erwartete Rendite zugrunde gelegt wird, und nicht für jedes Unternehmen eine unternehmensspezifische erwartete Rendite berechnet wird. Während diese beiden Modelle sehr vereinfachend sind, hat sich in der Litera-

---

<sup>809</sup> Vgl. Peterson (1989), S. 42; MacKinlay (1997), S. 15.

<sup>810</sup> Die Formel für die Berechnung der Rendite lautet mit  $P$  als Aktienkurs dann:  $R_{it} = (P_{it} - P_{it-1}) / P_{it-1}$ . Vgl. Gerpott/Jakopin (2006), S. 69. Hierbei handelt es sich um die sogenannte diskrete Rendite. Die Rendite einer Aktien kann aber auch als stetige Rendite in Form des natürlichen Logarithmus  $\ln$  berechnet werden:  $R_{it} = \ln(P_{it}/P_{it-1})$ . Vgl. hierzu und zur Begründung Wells (2004), S. 62. Nach Auffassung einiger Autoren hat die Methode der Berechnung der Renditen (diskret versus stetig) jedoch keinen wesentlichen Einfluss auf die Untersuchungsergebnisse von Ereignisstudien; vgl. beispielsweise Thompson (1988), S. 81.

<sup>811</sup> Vgl. Peterson (1989), S. 38; MacKinlay (1997), S. 15; Wells (2004), S. 64.

<sup>812</sup> Für die Darstellung der Preisbildungsmodelle vgl. im Folgenden die Ausführungen bei Brown/Warner (1980), S. 207 f.; Brown/Warner (1985), S. 6 f.; Henderson (1990), S. 288 ff.; Strong (1992), S. 536 ff.; Lindemann (2004), S. 114; Gerpott/Jakopin (2006), S. 69 f.

tur das komplexere *Market Model* durchgesetzt.<sup>813</sup> Bei diesem Ansatz wird für jedes Unternehmen  $i$  eine Regressionsgleichung geschätzt, die den Zusammenhang zwischen der tatsächlichen Rendite dieses Unternehmens und der Marktrendite während der Schätzperiode beschreibt:

$$R_{it} = \alpha_i + \beta_i R_{Mt} + \varepsilon_{it}$$

Das *Market Model* unterstellt, dass der Zusammenhang zwischen der Rendite eines Unternehmens und der Marktrendite auch für die Ereignisperiode gilt. Mit Hilfe der geschätzten Regressionsgleichung kann die erwartete Rendite eines Unternehmens  $i$  am Tag  $t$  in der Ereignisperiode nun errechnet werden, indem die entsprechende Marktrendite desselben Tages in die Gleichung eingesetzt wird. Die abnormale Rendite ergibt sich im *Market Model* mit Hilfe der zuvor geschätzten Regressionskoeffizienten also insgesamt durch die folgende Gleichung:

$$AR_{it} = R_{it} - (\alpha_i + \beta_i R_{Mt})$$

Sind die abnormalen Renditen für alle Unternehmen für alle Tage der Ereignisperiode bestimmt, werden von den abnormalen Renditen in der Regel tagesweise Durchschnittswerte (durchschnittliche abnormale Rendite) gebildet, die dann auf ihre statistische Signifikanz getestet werden, d.h. ob tatsächlich abnormale Renditen vorliegen oder ob die gemessenen abnormalen Renditen nur rein zufällig von Null abweichen. Darüber hinaus werden in Ereignisstudien üblicherweise die durchschnittlichen abnormalen Renditen über das gesamte Ereignisfenster hinweg zu einer durchschnittlichen kumulierten abnormalen Rendite aufaddiert. Hierdurch kann dann statistisch getestet werden, ob die Aktienkursreaktion über die gesamte Ereignisperiode stärker ausgefallen ist, als es ohne das Ereignis erwartet worden wäre.<sup>814</sup>

Mit dem Test der statistischen Signifikanz abnormaler Renditen ist die Ereignisstudie im engeren Sinne abgeschlossen. Darauf aufbauend untersuchen einige Studien die Bestimmungsfaktoren für abnormale Renditen. Dafür bedienen sich die Autoren dieser Untersuchungen in der Regel der multivariaten Regressionsanalyse. Die im ersten Schritt der Untersuchung ermittelten abnormalen Renditen stellen hierbei die abhängige, d.h. die zu erklärende, Variable

---

<sup>813</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Gerpott/Jakopin (2006), S. 69, und die dort angegebenen Quellen. Das *Market Model* geht insbesondere auf den Beitrag von Fama et al. (1969) zurück.

<sup>814</sup> Vgl. Lindemann (2004), S. 115. Vgl. zum statistischen Testen der Signifikanz abnormaler Renditen zudem ausführlich den Beitrag von McWilliams/McWilliams (2000).

dar. Als unabhängige, d.h. erklärende, Variablen bieten sich insbesondere Eigenschaften der einbezogenen Unternehmen, aber auch spezifische Eigenschaften der Ereignisse selbst an.<sup>815</sup>

## 5.2.2 Wertrelevanzstudien (Value relevance studies)

### 5.2.2.1 Begriffliche Abgrenzung und Aussagekraft von Wertrelevanzstudien

Neben den Ereignisstudien haben insbesondere ab den 1990er Jahren zunehmend die sogenannten Wertrelevanzstudien in der kapitalmarktorientierten Rechnungslegungsforschung Bedeutung erlangt. Barth et al. (2001) weisen darauf hin, dass es derartige Studien schon seit den 1960er Jahren gibt. Die erste empirische Studie, die explizit den Begriff der Wertrelevanz verwendet, gehe jedoch auf Amir et al. (1993) zurück.<sup>816</sup> Beaver (2002) betont zudem die große Bedeutung der Wertrelevanzforschung in den 1990er Jahren. Er zählt Wertrelevanzstudien zu den „major areas of capital markets research that have made important contributions to our understanding of accounting numbers, with an emphasis on those published during the past ten years.“<sup>817</sup> Und auch Lo/Lys (2000) weisen darauf hin, dass sich in dieser Dekade eine große Zahl von Untersuchungen mit der Wertrelevanz von Rechnungslegungsinformationen beschäftigt hat.<sup>818</sup>

Wie bereits erläutert, steht im Mittelpunkt des Konzepts der Wertrelevanz die Frage, ob zwischen dem Unternehmenswert (bzw. dessen Veränderung) und Rechnungslegungsinformationen ein Zusammenhang besteht.<sup>819</sup> Wertrelevanzstudien messen daher, ob eine statistische Assoziation zwischen dem Unternehmenswert auf der einen Seite und Rechnungslegungsinformationen auf der anderen Seite besteht.<sup>820</sup> Diese Messung erfolgt mittels einer in der Regel multivariaten Regressionsanalyse. Der Unternehmenswert stellt dabei die abhängige Variable dar, während die Rechnungslegungsinformationen die unabhängigen Variablen darstellen. Sind die Regressionskoeffizienten der unabhängigen Variablen signifikant von Null verschieden, wird davon ausgegangen, dass die betreffenden Rechnungslegungsdaten wertrelevante Informationen enthalten.<sup>821</sup> Der Erklärungsgehalt eines Regressionsmodells wird üblicher-

---

<sup>815</sup> Vgl. MacKinlay (1997), S. 33; Binder (1998), S. 116; Lindemann (2004), S. 116.

<sup>816</sup> Vgl. Barth et al. (2001), S. 79.

<sup>817</sup> Beaver (2002), S. 453.

<sup>818</sup> Vgl. Lo/Lys (2000), S. 6.

<sup>819</sup> Vgl. hierzu Lo/Lys (2000), S. 6, Barth et al. (2001), S. 79, sowie die Ausführungen zum Begriff der Kapitalmarktrelevanz in Abschnitt 5.1.1.

<sup>820</sup> Aus diesem Grund findet für Untersuchungen dieser Art auch der Begriff der Assoziationsstudie Anwendung. Zum Teil werden die Begriffe Wertrelevanz- und Assoziationsstudie auch synonym verwendet; vgl. etwa Faßhauer (2010), S. 215.

<sup>821</sup> Vgl. Barth et al. (2001), S. 81.

weise an der Höhe des statistischen Bestimmtheitsmaßes  $R^2$  festgemacht.<sup>822</sup> Das Bestimmtheitsmaß  $R^2$  nimmt einen Wert zwischen 0 und 1 an und gibt an, welcher Anteil der Variation der abhängigen Variable durch die unabhängigen Variablen erklärt wird.<sup>823</sup> Allerdings erhöht sich das Bestimmtheitsmaß  $R^2$  durch die Aufnahme zusätzlicher erklärender Variablen in das Modell. Ob sich der Erklärungsgehalt eines Modells mit der Aufnahme neuer Variablen trotz höherem  $R^2$  aber wirklich verbessert, ist daher oftmals fraglich. In der Literatur wird aus diesem Grund häufig auf das sogenannte adjustierte oder angepasste Bestimmtheitsmaß zurückgegriffen, bei dessen Berechnung die Anzahl der Variablen explizit berücksichtigt wird. Das angepasste  $R^2$  ist daher grundsätzlich geringer als das nicht angepasste  $R^2$ .<sup>824</sup>

Wertrelevanzstudien unterscheiden sich von den zuvor dargestellten Ereignisstudien nicht nur durch das Relevanzkonzept, das der Untersuchung zugrunde liegt.<sup>825</sup> Ereignisstudien und Wertrelevanzstudien unterscheiden sich auch in den zugrunde gelegten Annahmen, d.h. insbesondere in der Bedeutung der Informationseffizienz. Während Ereignisstudien annahmegoemäß einen mittelstreng effizienten Kapitalmarkt erfordern, spielt die Informationseffizienz für Wertrelevanzstudien eine nachrangige Rolle. So heißt es bei Beaver/Dukes (1972): „It is important to stress the fact that the evidence on association is essential regardless of the efficiency of the market.“<sup>826</sup> Und auch nach Auffassung von Barth et al. (2001) ist die Annahme der Informationseffizienz für Wertrelevanzstudien – von Ausnahmefällen abgesehen – nicht zwingend erforderlich.<sup>827</sup> Holthausen/Watts (2001) messen der Informationseffizienz für Wertrelevanzstudien zwar mehr Bedeutung bei. Allerdings fordern auch sie nur ein angemessenes Maß an Informationseffizienz („*reasonably efficient*“).<sup>828</sup>

Des Weiteren unterscheiden sich Ereignis- und Wertrelevanzstudien in der ihnen zugrunde liegenden zeitlichen Perspektive. Ereignisstudien nehmen nur eine kurzfristige Perspektive

---

<sup>822</sup> Empirische Untersuchungen wie etwa die von Collins et al. (1997) vergleichen die Höhe des  $R^2$  im Zeitablauf und versuchen so Schlussfolgerungen zu ziehen, ob sich die Wertrelevanz von Rechnungslegungsinformationen (Buchwert des Eigenkapitals, Gewinn) im Zeitablauf verändert haben. Vgl. kritisch zur Verwendung von  $R^2$  zur Messung der Wertrelevanz den Beitrag von Brown et al. (1999).

<sup>823</sup> Vgl. zum Bestimmtheitsmaß etwa Rinne (2000), S: 60; Auer (2011), S. 166.

<sup>824</sup> Vgl. zum angepassten Bestimmtheitsmaß Auer/Rottmann (2012), S. 434 f. Im Rahmen der empirischen Untersuchung in Abschnitt 5.5 wird vornehmlich auf das angepasste  $R^2$  abgestellt. Wenn im Folgenden von  $R^2$  gesprochen wird, ist damit in der Regel das angepasste  $R^2$  gemeint.

<sup>825</sup> Wie zuvor erläutert, dienen Ereignisstudien in der kapitalmarktorientierten Rechnungslegungsforschung insbesondere der Analyse der beiden Relevanzkonzepte Informationsgehalt und Bewertungsrelevanz; vgl. Abschnitt 5.1.1. Lindemann (2004) weist darauf hin, dass mitunter auch Ereignisstudien zur Bewertungsrelevanz unter die Wertrelevanzstudien subsummiert würden, wenn die abnormalen Renditen über einen längeren Zeitraum (wie z.B. ein Geschäftsjahr) kumuliert würden; vgl. Lindemann (2004), S. 124.

<sup>826</sup> Beaver/Dukes (1972), S. 321.

<sup>827</sup> Vgl. Barth et al. (2001), S. 94.

<sup>828</sup> Vgl. Holthausen/Watts (2001), S. 18.

ein. Ihr Betrachtungszeitraum beträgt oftmals nur wenige Tage. Der Betrachtungshorizont von Wertrelevanzstudien ist demgegenüber langfristiger Natur und umfasst oftmals ein Geschäftsjahr.<sup>829</sup> Wertrelevanzstudien begreifen Rechnungslegung aus diesem Grund auch als Zusammenfassung aller Ereignisse eines Geschäftsjahres.<sup>830</sup>

Aus inhaltlicher Sicht besteht der wichtigste Unterschied zwischen Ereignisstudien und Studien zur Wertrelevanz jedoch darin, dass auf der Grundlage von Wertrelevanzstudien keine Aussagen zu Kausalbeziehungen zwischen dem Unternehmenswert und den jeweiligen Rechnungslegungsinformationen möglich sind.<sup>831</sup> Während bei den Ereignisstudien das Ereignis, d.h. die neu veröffentlichte Information, als ursächlich für die Kapitalmarktreaktion angesehen wird, messen Wertrelevanzstudien lediglich die statistische Assoziation zwischen dem Unternehmenswert und den Rechnungslegungsinformationen. Daher geben die Ergebnisse von Wertrelevanzuntersuchungen weder Aufschluss darüber, ob die untersuchten Rechnungslegungsinformationen für den Kapitalmarkt neu sind, noch lässt sich aus ihnen ableiten, ob die Kapitalmarktteilnehmer diese Informationen tatsächlich für ihre ökonomischen Entscheidungen herangezogen haben. Wertrelevanzstudien dienen auch nicht der Schätzung oder Vorhersage des Unternehmenswerts. Dies ist nach Auffassung von Barth et al. (2001) Aufgabe der sogenannten Fundamentalanalyse.<sup>832</sup> Diese Autoren sehen insbesondere die Standardsetter als Adressaten der Wertrelevanzforschung und beschreiben den Zweck von Wertrelevanzstudien wie folgt: „primary purpose for conducting tests of value relevance is to extend our knowledge regarding the relevance and reliability of accounting amounts as reflected in equity values. Equity values reflect an accounting amount if the two are correlated.“<sup>833</sup>

Wenn Wertrelevanzstudien keine Rückschlüsse auf Kausalzusammenhänge zulassen, ist ihre Aussagekraft nach Auffassung einiger Autoren begrenzt. Gerade von Vertretern der sogenann-

---

<sup>829</sup> Vgl. Kothari (2001), S. 116. Dabei ist allerdings zwischen sogenannten Preis- und Renditemodellen zu unterscheiden. Zur Unterscheidung dieser beiden Modelltypen vgl. Abschnitt 5.2.2.3. Während Renditemodelle in der Regel die Veränderung des Unternehmenswerts von einem Geschäftsjahr zum nächsten untersuchen und daher eine Zeitraumbetrachtung darstellen, handelt es sich bei Preismodellen um eine Zeitpunkt Betrachtung: der Unternehmenswert am Ende des Jahres ist dann das Ergebnis aller Ereignisse des Jahres.

<sup>830</sup> Vgl. hierzu etwa den Beitrag von Easton (1999). Dort heißt es: „these association studies examine the effectiveness of accounting data as a summary of the events that have affected the firm to date or over the fiscal (return) period.“ (Easton (1999), S. 411).

<sup>831</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden insbesondere Kothari (2001), S. 116, Beaver (2002), S. 461 f., sowie ergänzend die Ausführungen bei Lindemann (2004), S. 117.

<sup>832</sup> Vgl. Barth et al. (2001), S. 90. Mit der Fundamentalanalyse soll der „wahre“ Wert eines Unternehmens bestimmt werden. Dabei werden – anders als bei einer Wertrelevanzuntersuchung – alle Informationen, die den Wert des Unternehmens beeinflussen, berücksichtigt. Dazu gehören auch solche, die nicht zwangsläufig in den Rechnungslegungsdaten Niederschlag finden. Zur Fundamentalanalyse und zu empirischen Befunden in diesem Zusammenhang vgl. auch Kothari (2001), S. 108 ff.

<sup>833</sup> Barth et al. (2001), S. 79 f.

ten *Positive Accounting Theory* ist die Wertrelevanzforschung daher auch stark kritisiert worden. Holthausen/Watts (2001) etwa sprechen der Wertrelevanzforschung keinen Erkenntnisbeitrag zu. Die Autoren kritisieren beispielsweise die Fokussierung der Wertrelevanzstudien auf den Eigenkapitalmarkt, während andere Jahresabschlussadressaten nicht berücksichtigt würden. Vor allem für das Standardsetting sei der Erkenntnisbeitrag von Untersuchungen der Wertrelevanz aus diesem Grund gering; im Gegenteil: „If [...] we provide standard setters with value-relevance evidence only, we do the standard setters a disservice.“<sup>834</sup> Verfechter von Wertrelevanzstudien wie Barth et al. (2001) entgegnen jedoch, dass diese Forschung auch gar nicht den Anspruch erhebe, notwendig und ausreichend für das Standardsetting zu sein.<sup>835</sup>

Nach Auffassung von Faßhauer (2010) hat die Diskussion um diesen Forschungsansatz in Teilen einen philosophischen Charakter, da es bei dieser Diskussion auch um die Zulässigkeit von Werturteilen in der Rechnungslegungsforschung geht (*positive* versus *normative accounting*).<sup>836</sup> Die Diskussion um Werturteile in der Rechnungslegungsforschung ist jedoch nicht neu. So äußerte sich etwa Chambers (1993) sehr kritisch über die *Positive Accounting Theory* und ging sogar so weit, die Verfechter der *Positive Accounting Theory* als „Kult“ zu bezeichnen.<sup>837</sup> Die Diskussion um die Wertrelevanzforschung erscheint vor diesem Hintergrund vielmehr als weiteres „Schlachtfeld“ einer langanhaltenden Diskussion um die Zulässigkeit von Werturteilen in der (Rechnungslegungs-)Forschung.

Insgesamt wird der Wertrelevanzforschung in der Literatur trotz der Kritik sehr wohl ein Erkenntnisgewinn zugesprochen. So heißt es etwa bei Wagenhofer/Ewert (2007) als Reaktion auf die Kritikpunkte an Wertrelevanzuntersuchungen: „Dennoch stellt die value relevance einen interessanten und beachtenswerten Versuch dar, Kriterien wie Relevanz und Zuverlässigkeit der Rechnungslegung zu operationalisieren. Man sollte nämlich die [...] Schwierigkeiten auch nicht überbewerten.“<sup>838</sup>

---

<sup>834</sup> Holthausen/Watts (2001), S. 51.

<sup>835</sup> Vgl. ausführlich den Beitrag von Barth et al. (2001), S. 87 ff.

<sup>836</sup> Vgl. Faßhauer (2010), S. 229.

<sup>837</sup> Vgl. zur Kritik am *positive accounting* ausführlich den Beitrag von Chambers (1993) und die dort angegebenen Quellen.

<sup>838</sup> Wagenhofer/Ewert (2007), S. 123.



### 5.2.2.2 Erklärungsmodelle in Wertrelevanzstudien

In der Wertrelevanzforschung existieren drei theoretische Grundmodelle, die im Folgenden kurz erläutert werden sollen: das Earnings-Modell, das Balance-Sheet-Modell und das sogenannte Ohlson-Modell.<sup>839</sup>

(1) Im Earnings-Modell wird der Marktwert des Eigenkapitals (market value of equity, *MVE*) des Unternehmens *i* in der Periode *t* durch den Gewinn des Unternehmens in dieser Periode beschrieben (net income, *NI*). Die Regressionsgleichung des Earnings-Modell sieht daher in seiner Grundform wie folgt aus mit ( $\alpha$  als Regressionskonstante und  $\beta$  als Regressionskoeffizient):

$$MVE_{it} = \alpha + \beta NI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Dieses Modell ist, wie Faßhauer (2010) betont, nichts anderes, als ein naives Multiplikatormodell, das den Unternehmenswert als Vielfaches des Periodengewinns beschreibt.<sup>840</sup> Aus modelltheoretischer Sicht handelt es sich um eine Barwertfunktion, die den Gewinn der Periode *i* als permanenten Gewinn unter der Annahme eines unendlichen Zeithorizonts betrachtet. Der Regressionskoeffizient  $\beta$  kann dann als Kehrwert der Kapitalkosten eines Unternehmens interpretiert werden.<sup>841</sup>

(2) Im Balance-Sheet-Modell ergibt sich der Marktwert des Eigenkapitals hingegen als Residuum des Gesamtvermögens (*ASSETS*) und Schulden (*LIABILITIES*). Das Modell hat somit die folgende Grundform:

$$MVE_{it} = \alpha + \beta_1 ASSETS_{it} + \beta_2 LIABILITIES_{it} + \varepsilon_{it}$$

Unter der Annahme, dass alle Vermögenswerte und alle Schulden zu Marktpreisen bewertet sind, ergibt sich für  $\beta_1$  ein theoretischer Wert von +1 und für  $\beta_2$  ein Wert von -1.<sup>842</sup> Dadurch ist es möglich, nicht nur die Wertrelevanz aufgrund der Abweichung der Regressionskoeffizienten von Null zu testen, sondern auch die Abweichung von diesen Referenzwerten zu mes-

---

<sup>839</sup> Zur Erläuterung der drei Erklärungsmodelle im Folgenden vgl. ausführlich die Darstellungen bei Holthausen/Watts (2001), S. 52 ff.; Lindemann (2004), S. 118 ff.; Faßhauer (2010), S. 220 ff.

<sup>840</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Faßhauer (2010), S. 221.

<sup>841</sup> Der Barwert (present value, *PV*) einer sogenannten „ewigen Rente“ ergibt sich aus (mit *r* als Zins bzw. Kapitalkostensatz):  $PV = NI/r$ . Daraus folgt, dass  $\beta = 1/r$ . Vgl. zur Berechnung des Barwerts einer ewigen Rente beispielhaft für viele Autoren Berk/DeMarzo (2007), S. 95 f.

<sup>842</sup> Dabei ist zu beachten, dass es sich beim Unternehmenswert (bzw. Marktwert des Eigenkapitals) in der Regel um einen „Gesamtwert“ handelt. Der Marktwert der Vermögenswerte und der Marktwert der Schulden sind hingegen einzelwertorientiert, d.h. die Marktwerte werden in der Regel für jeden einzelnen Vermögensgegenstand und jede Schuld separat ermittelt und dann aufsummiert. Regressionskoeffizienten mit einem Betrag von Eins dürften daher nur unter der Annahme zu erwarten sein, dass der Gesamtwert der Summe der Einzelwerte entspricht.

sen.<sup>843</sup> Abweichungen von diesen Referenzgrößen sind schon dadurch zu erwarten, dass die in der Rechnungslegung ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden in der Regel nicht oder nur zum Teil zu Marktpreisen bewertet sind. Des Weiteren schlägt sich in der Bewertung eines Unternehmens am Kapitalmarkt auch der originäre Geschäfts- oder Firmenwert nieder, dessen Ansatz im Jahresabschluss nicht zulässig ist.

(3) Das Ohlson-Modell geht auf den Beitrag von Ohlson (1995) zurück und wurde bei dann Feltham/Ohlson (1995) weiterentwickelt. Im Ohlson-Modell ergibt sich der Marktwert des Eigenkapitals durch den Buchwert des Eigenkapitals sowie den Gewinn der Periode.<sup>844</sup> Der Gedanke hinter diesem Modell ist, dass Eigenkapital und Gewinn in einer komplementären Beziehung zueinander stehen.<sup>845</sup> Marketingaufwendungen oder Aufwendungen für effizientere Organisationsstrukturen beispielsweise dürften in der Regel unternehmenswert steigernd sein; sie schlagen sich jedoch zunächst nur mindernd im aktuellen Jahresergebnis nieder, während die künftigen positiven Ergebniseffekte aus diesen Maßnahmen in der Bilanz bzw. im Eigenkapital (noch) nicht berücksichtigt sind.<sup>846</sup> Auf Basis des Ohlson-Modells ergibt sich für die empirische Untersuchung das folgende Grundmodell mit der Variable  $EQ$  für den Buchwert des Eigenkapitals (*equity*):

$$MVE_{it} = \alpha + \beta_1 EQ_{it} + \beta_2 NI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Das Ohlson-Modell hat sich seit seiner Veröffentlichung in der Rechnungslegungsforschung als dominierender Ansatz zur Messung der Wertrelevanz von Rechnungslegungsinformationen durchgesetzt. Bereits Beaver (2002) hebt die enorme Bedeutung des Ohlson-Modells für die empirische Rechnungslegungsforschung hervor, da er diesen Ansatz als eine der wichtigsten Entwicklungen der Rechnungslegungsforschung in den 1990er Jahren einschätzt.<sup>847</sup> Auf Grundlage der umfangreichen empirischen Evidenz, die auf Basis des Ohlson-Modells seit der zweiten Hälfte der 1990er Jahre entstanden ist, stellt Beaver (2002) zusammenfassend fünf Beobachtungen an.<sup>848</sup> Erstens stellen der Buchwert des Eigenkapitals und der Gewinn wertrelevante Faktoren dar. Zweitens steigt die relative Bedeutung des Eigenkapitals, je

---

<sup>843</sup> Der Test von Abweichungen der Regressionskoeffizienten von diesen theoretischen Referenzwerten stellt jedoch höhere Anforderungen an die Informationseffizienz des Kapitalmarkts. Vgl. hierzu Barth et al. (2001), S. 94.

<sup>844</sup> Auf die Darstellung der modelltheoretischen Ableitung des Ohlson-Modells wird verzichtet, da sie für die vorliegende Arbeit nicht relevant ist. Vgl. hierzu ausführlich Ohlson (1995) und Feltham/Ohlson (1995) sowie die Ausführungen bei Lindemann (2004), S. 130 ff., sowie Faßhauer (2010), S. 223 ff.

<sup>845</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Faßhauer (2010), S. 223.

<sup>846</sup> Vgl. hierzu auch Barth et al. (1998), S. 6.

<sup>847</sup> Vgl. Beaver (2002), S. 457.

<sup>848</sup> Vgl. zu diesen Schlussfolgerungen Beaver (2002), S. 458, sowie die dort angegebenen Quellen.

schlechter die finanzielle Situation eines Unternehmens ist. Drittens ist  $\beta_2$ , d.h. der Regressionskoeffizient des Gewinns, niedriger für Unternehmen mit niedriger Eigenkapitalrendite. Viertens ist  $\beta_2$  signifikant positiv für Gewinne und signifikant negativ für Verluste. Fünftens werden verschiedene Gewinnbestandteile unterschiedlich im Unternehmenswert eingepreist, d.h. der *Cashflow* wird stärker vom Unternehmenswert reflektiert als *Accruals*.<sup>849</sup>

Im Rahmen von Wertrelevanzuntersuchungen treten in der Regel Verzerrungen aufgrund der Größe der Unternehmen auf. Mit anderen Worten: Je größer ein Unternehmen ist, desto größer wird in der Regel sein Gewinn und auch sein Unternehmenswert sein. Dadurch würde sich im Rahmen einer Regressionsanalyse beispielsweise schon allein aufgrund der Unternehmensgröße ein positiver Zusammenhang zwischen Gewinn und Unternehmenswert ergeben. Die Variablen der Regressionsgleichung werden daher in der Regel skaliert, indem sie durch einen Wert geteilt werden, der als Indikator für die Größe des Unternehmens geeignet ist.<sup>850</sup> Bereits Barth et al. (1992) und Kothari/Zimmerman (1995) sprechen sich für eine Skalierung mittels der Anzahl der Aktien eines Unternehmens als sogenanntem *Deflator* aus.<sup>851</sup> Tatsächlich basiert die Skalierung der Variablen in Wertrelevanzstudien heutzutage sehr häufig auf der Anzahl der Aktien. Die abhängige Variable in der Regressionsgleichung ist dann nicht mehr der Marktwert des Eigenkapitals, sondern der Aktienkurs. Und bei den abhängigen Variablen, d.h. den Bilanz- oder GuV-Daten, handelt es sich dann um „*per Share*“-Daten (z.B. Gewinn je Aktie).

### 5.2.2.3 Preis- und Renditemodelle

Die bisherigen Ausführungen zu den Erklärungsansätzen basieren auf sogenannten Preismodellen, bei denen die Assoziation zwischen der Höhe des Unternehmenswerts (bzw. des Aktienkurses) und den Rechnungslegungsinformationen untersucht wird.<sup>852</sup> Wird hingegen die Veränderung des Unternehmenswerts bzw. des Aktienkurses beispielsweise innerhalb eines

---

<sup>849</sup> Beaver/Dukes (1972) beispielsweise finden Hinweise darauf, dass der veröffentlichte Gewinn eine höhere Relevanz aufweist als der Cashflow eines Unternehmens. Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Abschnitt 5.4.2.1.

<sup>850</sup> Vgl. zur Skalierung und den damit verbundenen Problemen insbesondere die Beiträge von Easton/Sommers (2003) und Barth/Clinch (2009). Wie die Ausführungen in Abschnitt 5.2.2.3 zeigen, ist die Skalierung mit der Anzahl der Aktien alleine unter Umständen jedoch nicht ausreichend, um das Problem vom Größeneffekten zu lösen.

<sup>851</sup> Mit der Skalierung soll insbesondere auch dem Problem der sogenannten Heteroskedastizität begegnet werden. Auf den Begriff und das Problem der Heteroskedastizität wird in Abschnitt 5.5.3 noch eingegangen. Die Skalierung mit der Anzahl der Aktien wird in der Literatur mitunter kritisch gesehen, weil Aktien unter Umständen unterschiedliche Größen aufweisen. Aus diesem Grund könne eine derartige Skalierung die Problematik von Größenverzerrungen unter Umständen nicht lösen; vgl. hierzu etwa Rees (1997), S. 1121; Brown et al. (1999), S. 87.

<sup>852</sup> Man spricht aus diesem Grund auch von Niveauuntersuchungen.

Geschäftsjahres untersucht und auf die Veränderung der entsprechenden Rechnungslegungsinformationen regressiert, spricht man von sogenannten Renditemodellen.<sup>853</sup> Typische Anwendungsfälle derartiger Renditemodelle sind die Messung des Zusammenhangs zwischen der Jahresrendite eines Unternehmens und seinem Gewinn, der Gewinnänderung oder auch von Gewinn- und Gewinnänderung zugleich.<sup>854</sup>

Der wesentliche Vorteil derartiger Renditemodelle besteht darin, dass sie robuster gegenüber Größeneffekten sind, die bei Preismodellen auch trotz Skalierung auftreten können. Ausgangspunkt der Überlegung sollen zwei absolut identische Unternehmen sein (Unternehmenswert, Gewinn), die sich ausschließlich dadurch unterscheiden, dass sich das Eigenkapital bei dem einen Unternehmen auf doppelt so viele Aktien aufteilt wie beim anderen Unternehmen. Aktienkurs und Gewinn je Aktie sind bei diesem Unternehmen folglich halb so hoch wie bei dem anderen Unternehmen, obwohl ökonomisch kein Unterschied zwischen beiden Unternehmen besteht. Bei einer Regression auf Basis eines Preismodells würde jedoch ein „perfekter“ positiver Zusammenhang zwischen Unternehmenswert und Gewinn ermittelt werden, der aus ökonomischer Sicht gar nicht existiert. Derartige Probleme lassen sich durch die Anwendung von Renditemodellen vermeiden.<sup>855</sup>

Allerdings ändert sich durch die Verwendung von Renditemodellen auch die Fragestellung von Wertrelevanzuntersuchung. Anders als Preismodelle stellen Renditemodelle auf die Zeitnähe der Verarbeitung von Rechnungslegungsinformationen ab.<sup>856</sup> Rückt die Zeitnähe der Informationsverarbeitung am Kapitalmarkt in den Vordergrund der Untersuchung, hat das im Übrigen zur Konsequenz, dass die Bedeutung der Informationseffizienz für die Untersuchung steigt. Aus diesem Grund verwundert es beispielsweise nicht, dass Aboody et al. (2002) in einer empirischen Untersuchung von Preis- und Renditemodellen Hinweise darauf finden, dass Preismodelle weniger durch Ineffizienzen des Marktes beeinträchtigt werden, als dies bei Renditemodellen der Fall ist.

### **5.3 Theoretische Erklärungsansätze für die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern**

Bevor im nachfolgenden Abschnitt 5.4 die Ergebnisse empirischer Studien zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern erläutert werden sollen, ist zunächst zu hinterfragen, warum latente

---

<sup>853</sup> Vgl. zur Umformulierung der zuvor diskutierten Preismodelle in Renditemodelle ausführlich Lindemann (2006), S. 974.

<sup>854</sup> Vgl. beispielsweise Lindemann (2004), S. 123.

<sup>855</sup> Vgl. hierzu auch ausführlich die Erläuterungen bei Wallmeier (2009), S. 217.

<sup>856</sup> Vgl. Faßhauer (2010), S. 218.

Steuern überhaupt einen Einfluss auf die Bewertung von Unternehmen am Kapitalmarkt haben sollten. Chaney/Jeter (1994) bieten gleich fünf Ansätze für die Erklärung eines Zusammenhangs zwischen der Bilanzierung latenter Steuern und der Bewertung von Unternehmen am Kapitalmarkt an. Diese fünf Erklärungsansätze sollen in den folgenden Abschnitten kurz erläutert werden.<sup>857</sup>

### 5.3.1 Verbindlichkeitshypothese

Nach der Verbindlichkeitshypothese (*liability argument*) spiegeln latente Steuern künftige Steuerzahlungen wider. Wenn dies der Fall ist, dann haben diese künftigen Steuerzahlungen einen unmittelbaren Einfluss auf den künftigen Cashflow und damit auf den Wert eines Unternehmens. Eine latente Steuerverbindlichkeit sollte dann den gleichen negativen Einfluss auf den Unternehmenswert haben wie jede andere Verbindlichkeit auch, die in künftigen Perioden zu einem Abfluss von Zahlungsmitteln führt. Umgekehrt führen latente Steuerforderungen zu künftigen Steuerminderzahlungen und stehen daher in einer positiven Beziehung zum künftigen Cashflow und damit zum Unternehmenswert.<sup>858</sup>

Durch die Annahme, dass latente Steuern künftige Steuer mehr- oder -minderzahlungen reflektieren, stellt die Verbindlichkeitshypothese nach Auffassung von Chaney/Jeter (1994) einen direkten Zusammenhang zwischen latenten Steuern und dem Unternehmenswert her. Für den Einfluss latenter Steuern auf den Unternehmenswert sei dann aber auch von Belang, zu welchem Zeitpunkt und mit welcher Wahrscheinlichkeit sie zahlungswirksam werden. Ein Anstieg der latenten Steuerverbindlichkeiten um \$ 1 impliziere, so Chaney/Jeter (1994) weiter, zwar einen Abfluss von Zahlungsmitteln in Höhe von \$ 1 in der Zukunft. Der Einfluss auf den Unternehmenswert werde in Abhängigkeit vom Zeitpunkt und der Wahrscheinlichkeit des Abflusses aber geringer sein als \$ 1. Gegner der Verbindlichkeitshypothese wenden ein, dass die Zahlungswirksamkeit latenter Steuern hochgradig unsicher sei und ihr Barwert daher gegen Null tendiere. Latente Steuern dürften daher keinen Einfluss auf den Unternehmenswert haben.<sup>859</sup>

---

<sup>857</sup> Vgl. zu diesen fünf Erklärungsansätzen ausführlich Chaney/Jeter (1994), S. 94 ff., sowie ergänzend die Ausführungen bei Weber (2003), S. 71 ff. Die Bezeichnungen für die Erklärungsansätze folgen dabei der Arbeit von Weber (2003).

<sup>858</sup> Chaney/Jeter (1994), S. 94, weisen darauf hin, dass dieser Erklärungsansatz mit der Liability-Methode zur Abgrenzung latenter Steuern konsistent ist, weil diese Methode latente Steuern als Schulden (passive latente Steuern) bzw. Vermögenswerte (aktive latente Steuern) interpretiert.

<sup>859</sup> Vgl. hierzu Chluddek (2011b), S. 3.

### 5.3.2 Gewinnglättungsmanagement

Nach dieser Hypothese kann eine hohe Volatilität des latenten Steueraufwands bzw. -ertrags ein Indikator für Bilanzpolitik sein. Ausgangspunkt dieses Erklärungsansatzes ist die Annahme, dass sich ein Unternehmen rational verhalten wird und die Ansatz- und Bewertungswahlrechte in der steuerlichen Gewinnermittlung stetig und stets auf die vorteilhafteste Art ausnutzen wird. Übt ein Unternehmen diese Wahlrechte und Ermessensspielräume im Jahresabschluss anders aus als in der Steuerbilanz, entstehen latente Steuern. Schwanken die latenten Steueraufwendungen von Jahr zu Jahr besonders stark, so kann dies nach Auffassung von Chaney/Jeter (1994) ein Indiz dafür sein, dass ein Unternehmen Wahlrechte und Ermessensspielräume im Jahresabschluss ausnutzt, um den Gewinn zu erhöhen, senken oder zu glätten.<sup>860</sup>

Versucht ein Unternehmen beispielsweise, den Gewinn im Jahresabschluss durch die Erfassung von Erträgen zu erhöhen, die steuerlich (noch) nicht realisiert worden sind, entsteht latenter Steueraufwand. Fällt der latente Steueraufwand insbesondere im Vergleich zu den Vorjahren unerwartet hoch aus, so kann dies ein Indiz dafür sein, dass vom Unternehmen versucht wurde, durch Ausnutzung von Wahlrechten oder Ermessensspielräumen im Jahresabschluss Erträge in frühere Perioden zu verlagern. Es ist dann zu erwarten, dass die Gewinne in künftigen Jahren *ceteris paribus* niedriger ausfallen werden, was einen niedrigeren Unternehmenswert nach sich zieht. Folglich ist latenter Steueraufwand mit einem niedrigeren Unternehmenswert assoziiert; umgekehrt müsste latenter Steuerertrag in einem positiven Zusammenhang zum Unternehmenswert stehen.

### 5.3.3 Managementqualität

Die Gewinnglättungshypothese in Abschnitt 5.3.2 unterstellt, dass Unternehmen stets die steuerlich günstigsten Ansatz- und Bewertungsmethoden verwenden. Diese Annahme wird für den hier zu diskutierenden Ansatz aufgegeben.

Grundsätzlich gilt, dass die Steuerbilanzierung eines Unternehmens dann optimal ist, wenn es dem Unternehmen gelingt, den Barwert der künftigen Steuerzahlungen zu minimieren, indem steuerliche Gewinne in die Zukunft verlagert werden. Gelingt es einem Unternehmen, steuerliche Gewinne in die Zukunft zu verlagern, entstehen *ceteris paribus* passive latente Steuern. Passive latente Steuern bzw. latenter Steueraufwand sind dann ein Indikator dafür, inwieweit

---

<sup>860</sup> Die Autoren überschreiben diesen Erklärungsansatz daher auch mit „Income Increasing, Decreasing, or Smoothing Choices“.

es dem Management eines Unternehmens gelingt, Steuerzahlungen in die Zukunft zu verlagern.<sup>861</sup> Zugleich führt die Verschiebung von Steuerzahlungen in die Zukunft zu einer Verringerung des Barwerts dieser Auszahlungen und damit zu einer Erhöhung des Unternehmenswerts. Passive latente Steuern bzw. latenter Steueraufwand sind diesem Erklärungsansatz folgend daher positiv mit dem Unternehmenswert assoziiert.<sup>862</sup> Umgekehrt deuten aktive latente Steuern darauf hin, dass der Gewinn in der Steuerbilanz früher als im Jahresabschluss ausgewiesen wird. Eine zeitliche Vorverlagerung von Steuerzahlungen führt zu einem Anstieg des Barwerts dieser Zahlungen und damit zu einer Verringerung des Unternehmenswerts. Aktive latente Steuern sind diesem Erklärungsansatz folgend daher negativ mit dem Unternehmenswert assoziiert.

Sowohl die Gewinnglättungshypothese als auch die Hypothese der Managementqualität betrachten latente Steuern als Indikator für Bilanzpolitik: Im Falle der Gewinnglättungshypothese wird von einer stetigen und steueroptimalen Ausübung von Wahlrechten und Ermessensspielräumen in der Steuerbilanz ausgegangen. Latente Steuern können dann ein Indikator für Bilanzpolitik im Jahresabschluss sein. Die Hypothese der Managementqualität gibt diese Annahme hingegen auf, sondern unterstellt vielmehr eine stetige Ausübung von Wahlrechten und Ermessensspielräumen im Jahresabschluss. Latente Steuern sind dann kein Indikator für Bilanzpolitik im Jahresabschluss, sondern ein Indikator für Steuerbilanzpolitik. Dies hat Konsequenzen für die Interpretation latenter Steuern: Während die Hypothese der Managementqualität passive latente Steuern als Zeichen dafür wertet, dass es dem Management gelingt, steuerliche Gewinne in die Zukunft zu verschieben, wertet die Gewinnglättungshypothese latente Steuern als Indiz dafür, dass das Management Gewinnmanipulation betreibt. Es wird deutlich, dass sich ein und derselbe Sachverhalt im Jahresabschluss in Abhängigkeit von den zugrunde gelegten Annahmen in seiner Interpretation unterscheiden kann. Im Endeffekt bleibt unklar, wie die Kapitalmarktteilnehmer letztlich unterscheiden sollen, ob latente Steuern aufgrund von Gewinnmanipulation oder dem Bestreben, Steuern zu sparen, entstanden sind.

---

<sup>861</sup> Chaney/Jeter (1994) verwenden für diesen Erklärungsansatz daher auch den Begriff der *managerial efficiency*.

<sup>862</sup> Allerdings weist Weber (2003) unter Bezugnahme auf die Arbeit von Mills/Sansing (2000) darauf hin, dass mit der Zunahme von Differenzen zwischen steuerlichen Buchwerten und den Buchwerten im Jahresabschluss auch die Wahrscheinlichkeit von Steuerprüfungen und damit von zusätzlichen Steuerzahlungen steige. Daraus würde statt eines positiven ein negativer Zusammenhang zwischen Unternehmenswert und passiven latenten Steuern resultieren. Vgl. hierzu Weber (2003), S. 74.

### 5.3.4 Unternehmenswachstum

Eine der wesentlichen Ursachen für die Entstehung von passiven latenten Steuern sind Abschreibungsunterschiede.<sup>863</sup> Unter der Annahme des Ziels der Steuerbarwertminimierung werden Unternehmen an einer beschleunigten steuerlichen Abschreibung interessiert sein. Dies führt im Jahresabschluss *ceteris paribus* zur Entstehung von latentem Steueraufwand. Eine Zunahme von Investitionen ins Unternehmen führt daher in den folgenden Perioden zu einer Zunahme der passiven latenten Steuern bzw. zu zusätzlichem latentem Steueraufwand. Vor diesem Hintergrund kann die Zunahme passiver latenter Steuern ein Indikator für Unternehmenswachstum sein (latente Steuern als *growth proxy*). Passive latente Steuern können somit als Signal für künftige Cashflows interpretiert werden, woraus folgt, dass sie positiv mit dem Unternehmenswert assoziiert sein müssten. Die Auflösung von passiven latenten Steuern hingegen kann dann umgekehrt als Indikator für Schrumpfungsprozesse verstanden werden, so Weber (2003) in Ergänzung zu den Ausführungen von Chaney/Jeter (1994). Es ist dann zu erwarten, dass latente Steuererträge, die aus der Auflösung der passiven Steuerlatenzen resultieren, negativ mit dem Unternehmenswert korreliert sind.<sup>864</sup>

### 5.3.5 Marktineffizienz

Der letzte Erklärungsansatz von Chaney/Jeter (1994) für die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern geht davon aus, dass der Kapitalmarkt nicht effizient ist und nicht alle verfügbaren Informationen bei der Preisbildung berücksichtigt werden. Stattdessen wird von naiven Investoren ausgegangen, die sich lediglich am Gewinn des Unternehmens orientieren. In der Literatur findet für diesen Zusammenhang vor allem der Begriff der *functional fixation* Anwendung.<sup>865</sup> Unterstellt man die Gültigkeit der Hypothese von der *functional fixation*, dann senkt alles, was den Gewinn senkt, auch den Unternehmenswert. Umgekehrt wird jeder Ertrag, der den Gewinn eines Unternehmens erhöht, in einem positiven Zusammenhang mit dem Unternehmenswert stehen. Latente Steuern würden dann in einem Zusammenhang zum Unternehmenswert stehen, nicht weil sie ökonomisch relevante Informationen enthalten, sondern weil sie bei der Ermittlung des berichteten Gewinns berücksichtigt würden. Chaney/Jeter (1994)

---

<sup>863</sup> Amir et al. (1997) beispielsweise identifizieren in einer Untersuchung zur Wertrelevanz latenter Steuern Abschreibungsunterschiede als eine der wichtigsten Ursachen latenter Steuern in der US-amerikanischen Rechnungslegung. Vgl. hierzu ausführlich Amir et al. (1997), S. 612 f. Zu der Untersuchung von Amir et al. (1997) vgl. ausführlich die Erläuterungen in Abschnitt 5.4.2.2.

<sup>864</sup> Vgl. Weber (2003), S. 74.

<sup>865</sup> Der Begriff der *functional fixation* geht insbesondere auf den Beitrag von Ijiri et al. (1966) zurück.



bezeichnen diesen Zusammenhang zwischen latenten Steuern und dem Unternehmenswert aus diesem Grund auch als „*mechanistic*“<sup>866</sup>.

Wenn die Annahme einer solchen *functional fixation* zutreffend ist, dann müssten passive latente Steuern bzw. latenter Steueraufwand in einem negativen Zusammenhang zum Unternehmenswert stehen. Aktive latente Steuern bzw. latenter Steuerertrag hingegen würden einen positiven Einfluss auf die Bewertung von Unternehmen am Kapitalmarkt haben. Allerdings ist die Frage, ob derartige Marktineffizienzen bestehen, in der Literatur umstritten.<sup>867</sup> Bereits Beaver/Dukes (1972) weisen darauf hin, dass umfangreiche Belege gegen die Existenz von Marktineffizienzen wie der *functional fixation* sprechen,<sup>868</sup> und auch spätere empirische Untersuchungen können die Gültigkeit der *functional fixation hypothesis* nicht bestätigen.<sup>869</sup> Auf der anderen Seite ist in den letzten Jahrzehnten eine ganze Reihe von Untersuchungen entstanden, die Hinweise für die Gültigkeit der *functional fixation hypothesis* finden.<sup>870</sup> Wie Chen/Schoderbek (2000) beispielsweise nahelegen, stellt sich hierbei weniger die Frage, ob *functional fixation* überhaupt vorliegt oder nicht. Entscheidend sei nach Auffassung der Autoren vielmehr das Ausmaß der *functional fixation*. Dieses hänge wiederum vom Ausmaß der veröffentlichten Informationen und von der Komplexität der zugrunde liegenden Rechnungslegungsvorschriften ab.<sup>871</sup>

### 5.3.6 Zusammenfassung

Chaney/Jeter (1994) bieten insgesamt fünf Erklärungsansätze für die Kapitalmarktrelevanz von latenten Steuern an, deren Wirkungszusammenhang Weber (2003) in der folgenden Tabelle 5-1 zusammengefasst hat. Im Falle der Gewinnglättungshypothese und der „*growth proxy*“-Hypothese ist nach Auffassung von Weber (2003) für die Bilanzpositionen latenter Steuern jedoch keine Aussage über die Wirkungsrichtung möglich.

---

<sup>866</sup> Chaney/Jeter (1994), S. 96.

<sup>867</sup> Vgl. hierzu auch die Diskussion zur Informationseffizienz und deren Gültigkeit in Abschnitt 5.1.2 und die dort angegebenen Quellen.

<sup>868</sup> Vgl. Beaver/Dukes (1972), S. 321

<sup>869</sup> Vgl. etwa die Untersuchung von Ali et al. (2000).

<sup>870</sup> Vgl. hierzu beispielhaft die Beiträge von Ashton (1976), Hand (1990), Chen/Schoderbek (2000), Viger et al. (2008) oder Tooley et al. (2011).

<sup>871</sup> Vgl. Chen/Schoderbek (2000), S. 43.

**Tabelle 5-1: Richtung des Zusammenhangs zwischen latenten Steuern und Unternehmenswert**

	<b>Passive latente Steuer</b>	<b>Aktive latente Steuer</b>	<b>Latenter Steueraufwand</b>	<b>Latenter Steuerertrag</b>
<b>Verbindlichkeits-hypothese</b>	-	+	-	+
<b>Gewinnglättungs-management</b>	Keine Aussage möglich	Keine Aussage möglich	-	+
<b>Management-qualität</b>	+	-	+	-
<b>Unternehmens-wachstum</b>	Keine Aussage möglich	Keine Aussage möglich	+	-
<b>Markt-ineffizienz</b>	-	+	-	+

Quelle: Weber (2003), S. 74.

Die Übersicht in Tabelle 5-1 verdeutlicht, dass die durch die fünf Ansätze erklärten Zusammenhänge zwischen latenten Steuern und dem Unternehmenswert zum Teil identisch und zum Teil gegenläufig sind. Dies kann bei der empirischen Überprüfung der Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern zu Schwierigkeiten bei der Interpretation der Ergebnisse führen. Zudem ist unter Umständen damit zu rechnen, dass nicht nur einer der fünf Erklärungsansätze Gültigkeit besitzt, sondern dass mehrere, sich gegenseitig aufhebende Effekte gleichzeitig eine Rolle spielen könnten. Dies ist insofern wahrscheinlich, als latente Steuern nicht nur eine, sondern in der Regel eine ganze Reihe von Ursachen haben und auf viele verschiedene Bilanzpositionen und Sachverhalte entfallen können. Beispielsweise dürften passive latente Steuern in der Regel nicht nur auf Abschreibungsdifferenzen entfallen, die als Indikator für Unternehmenswachstum dienen könnten (positiver Effekt), sondern könnten auch aus anderen passivischen Differenzen entstanden sein, die als Verbindlichkeiten interpretiert werden (negativer Effekt). Der Gesamteffekt bei der Kapitalmarktbeurteilung passiver latenter Steuern dürfte dann vom relativen Anteil der ihnen zugrunde liegenden Differenzen an der Gesamtposition abhängen. Auch kann ein hoher Anstieg der latenten Steueraufwendungen auf bilanzpolitische Maßnahmen hindeuten; zugleich kann der Anstieg der latenten Steueraufwendungen aber auch die Folge von umfassenden Investitionen ins abnutzbare Anlagevermögen sein.

Ausgenommen von diesen Überlegungen ist lediglich die Hypothese von der Marktineffizienz (*functional fixation*), da latente Steuern unter der Annahme *functional fixation* ungeachtet ihres ökonomischen Gehalts relevant sind. Wenn sich Investoren lediglich am Gewinn orientieren, spielt es keine Rolle, ob latente Steuern das Resultat von Bilanzpolitik oder Unterneh-

mentwachstum sind. Entscheidend ist dann lediglich, ob die Steuerabgrenzung zu einem höheren oder niedrigeren Gewinn führt.

Weil sich die Effekte (zumindest teilweise) aufheben könnten, kann dies unter Umständen dazu führen, dass eine Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern in empirischen Untersuchungen nicht nachgewiesen werden kann oder die Auswirkungen der einzelnen Effekte unterschätzt wird.<sup>872</sup> In empirischen Untersuchungen wird auf diese Problematik mitunter reagiert, indem insbesondere für das Unternehmenswachstum Kontrollvariablen in die Regressionsgleichungen aufgenommen werden, um mögliche Einflüsse zu berücksichtigen.<sup>873</sup>

#### **5.4 Empirische Evidenz zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern**

Die kapitalmarktorientierte Rechnungslegungsforschung hat sich im Zuge der Arbeiten von Ball/Brown (1968) und Beaver (1968) sowie der Formulierung der „Theorie effizienter Märkte“ durch Fama (1970) insbesondere in den USA zu einer der am schnellsten wachsenden empirischen Forschungsrichtungen entwickelt.<sup>874</sup> Trotz dieser rasanten Entwicklung und obwohl bereits Beaver/Dukes (1972) frühzeitig der Meinung waren, latente Steuern seien ein „attractive research topic“<sup>875</sup>, fanden latente Steuern – von wenigen Ausnahmen abgesehen – zunächst nur wenig Beachtung in der empirischen Rechnungslegungsforschung. Von einigen wenigen Arbeiten abgesehen hat sich die Bilanzierung latenter Steuern erst ab den 1990er Jahren zu einem aktiven Forschungsgebiet entwickelt, das zuletzt eine zunehmende Zahl von Forschungsarbeiten zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern hervorgebracht hat.

Die folgenden Abschnitte sollen einen Überblick über die bestehende empirische Evidenz zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern geben. Für diesen Zweck werden die existierenden Untersuchungen zunächst nach ihrer zugrunde liegenden Methodik und im weiteren grob nach ihren zentralen Fragestellungen kategorisiert.<sup>876</sup> Untersuchungen, die auf der Methodik der Ereignisstudien aufbauen, werden in Abschnitt 5.4.1 vorgestellt. Zwar gehört die Methodik der Ereignisstudien zu den wichtigsten Methoden zur Messung der Kapitalmarktrelevanz von

---

<sup>872</sup> Vgl. Chaney/Jeter (1994), S. 75.

<sup>873</sup> Vgl. beispielsweise Ayers (1998), S. 211, der in seiner Untersuchung drei in der Literatur diskutierte Wachstumsindikatoren (Investitionsaufwendungen, Marktwert-Buchwert-Verhältnis, Kurs-Gewinn-Verhältnis) als Kontrollvariablen verwendet.

<sup>874</sup> Vgl. Mölls/Strauß (2007b), S. 79.

<sup>875</sup> Beaver/Dukes (1972), S. 320.

<sup>876</sup> Weitere ausführliche Darstellungen der empirischen Evidenz zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern finden sich in der deutschsprachigen Literatur mit abweichenden Strukturierungen und unterschiedlicher Schwerpunktsetzung bei Weber (2003), S. 75 ff., und Breitzkreuz (2012), S. 149 ff., wobei die Darstellung von Breitzkreuz (2012) auch Studien über die eigentliche Kapitalmarktrelevanz hinaus umfasst. In der englischsprachigen Literatur sei insbesondere auf den Beitrag von Graham et al. (2012), S. 426 ff., verwiesen.

Rechnungslegungsinformationen,<sup>877</sup> dennoch wird die Methodik nur von wenigen Untersuchungen zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern eingesetzt. Dies kann dadurch bedingt sein, dass es im Bereich der Bilanzierung latenter Steuern nur wenige Fragestellungen gibt, auf welche die Methodik der Ereignisstudien passt. Der überwiegende Teil der Untersuchungen zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern bedient sich stattdessen des Konzepts der Wertrelevanz. Untersuchungen, die sich mit der Wertrelevanz latenter Steuern befassen, werden in Abschnitt 5.4.2 erläutert. Darüber hinaus gibt es noch vereinzelte Untersuchungen, die sich mit unterschiedlichen Fragestellungen und Methoden (z.B. mit der Prognoserelevanz latenter Steuern) auseinandersetzen. Diese Untersuchungen werden in Abschnitt 5.4.3 erläutert.

### 5.4.1 Ereignisstudien

Wie bereits erwähnt, existieren trotz der Popularität des Ansatzes in der kapitalmarktorientierten Rechnungslegungsforschung nur wenige Ereignisstudien, die sich mit latenten Steuern auseinandersetzen. Mit den Beiträgen von Givoly/Hayn (1992), Lee/Stiner (1993) und Espahbodi et al. (1995) stellen gleich mehrere dieser Untersuchungen auf regulatorischen Maßnahmen ab. Wie an früherer Stelle erläutert, wirft gerade die Untersuchung derartiger Fragestellungen mit Hilfe von Ereignisstudien einige methodische Probleme auf. Zu diesen Schwierigkeiten zählt insbesondere die zeitliche Bestimmung des relevanten Ereignisses. Bei regulatorischen Maßnahmen kommen oftmals verschiedene Zeitpunkte für das maßgebliche Ereignis in Betracht.<sup>878</sup> Um diese Problematik zu lösen, greifen alle drei oben genannten Studien bei der Berechnung der abnormalen Rendite auf mehrere Ereignisse (z.B. Ankündigung einer regulatorischen Maßnahme, Verabschiedung dieser Maßnahme) zurück, die sich im Rahmen von derartigen Regulierungsprozessen typischerweise ergeben.<sup>879</sup> Allerdings unterscheiden sich die drei Studien durch die Art der regulatorischen Maßnahme, die untersucht wird. Während die regulatorische Maßnahme bei Givoly/Hayn (1992) in einer Steuerreform besteht, untersuchen Lee/Stiner (1993) und Espahbodi et al. (1995) die Reaktionen des US-amerikanischen Kapitalmarkts auf die Ankündigung neuer Standards für die Bilanzierung latenter Steuern,

---

<sup>877</sup> Vgl. McWilliams/Siegel (1997), S. 626.

<sup>878</sup> Vgl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt 5.2.1.

<sup>879</sup> Givoly/Hayn (1992) beispielsweise unterscheiden insgesamt zehn „Events“; vgl. hierzu Givoly/Hayn (1992), S. 400. Die Untersuchungen von Givoly/Hayn (1992) und Espahbodi et al. (1995) unterscheiden darüber hinaus explizit Ereignisse, die während des Regulierungsprozesses für und gegen eine Verabschiedung der neuen Normen sprechen, um gegenteilige Kapitalmarktreaktionen zu isolieren.

d.h. der Ankündigung der bilanzorientierten Standards SFAS No. 96 bzw. SFAS No. 109, die im Vergleich zum Vorgängerstandard APB No. 11 einen Systemwechsel darstellten.<sup>880</sup>

Die Untersuchung von Givoly/Hayn (1992) ist nicht nur eine der ersten Ereignisstudien zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern, sondern auch eine der am häufigsten zitierten Untersuchungen im Bereich der Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern. Die Autoren gehen der Frage nach, ob der Kapitalmarkt latente Steuern als Verbindlichkeiten bewertet (Verbindlichkeitshypothese).<sup>881</sup> Unterstellt man die Gültigkeit dieser Hypothese, müssten höhere passive latente Steuern mit einem niedrigeren Unternehmenswert einher gehen *et vice versa*. Givoly/Hayn (1992) versuchen diese Frage zu beantworten, indem sie die Reaktion des Kapitalmarkts auf die angekündigte Reduktion des Körperschaftsteuersatzes von 46% auf 34% im Zuge des „Tax Reform Acts“ von 1986 für eine Stichprobe von 1.348 US-amerikanischen Unternehmen untersuchen.<sup>882</sup> Wenn die Verbindlichkeitshypothese zutrifft, so die Autoren, dann wird die Senkung des Steuersatzes zu einer Reduktion der latenten Steuerverbindlichkeit und damit zu einem Anstieg des Unternehmenswerts führen.<sup>883</sup> Die Ankündigung der Steuersatzsenkung sollte daher im Querschnitt der Unternehmen zu Kapitalmarktreaktionen führen, die mit der Höhe der (voraussichtlichen) Veränderung der latenten Steuerverbindlichkeiten korreliert. Tatsächlich finden Givoly/Hayn (1992) einen statistisch signifikanten Zusammenhang zwischen der abnormalen Rendite, die sie für die Ankündigung der Steuerreform ermitteln, und den latenten Steuerverbindlichkeiten.<sup>884</sup> Die Autoren sehen die Verbindlichkeitshypothese im Rahmen ihrer Studie daher als bestätigt an. Des Weiteren finden sie heraus, dass die Stärke der Marktreaktion abhängig ist von der Wahrscheinlichkeit und dem Zeitpunkt der Realisierung der latenten Steuerverbindlichkeiten. Mit anderen Worten: Je geringer die Wahrscheinlichkeit ist, dass aus der latenten Steuerverbindlichkeit in der Zukunft tatsächliche Steuerzah-

---

<sup>880</sup> Vgl. hierzu ausführlich die Erläuterungen in Abschnitt 3.1.

<sup>881</sup> Vgl. Givoly/Hayn (1992), S. 394.

<sup>882</sup> Der Effekt von Steuersatz- oder anderen steuerrechtlichen Änderungen auf die Aktienbewertung am Kapitalmarkt ist schon zu diesem Zeitpunkt und auch später in einer Vielzahl von Untersuchungen empirisch belegt worden; vgl. hierzu beispielsweise die Beiträge von Cutler (1988), Givoly/Hayn (1991), Jang (1994), Gieralka/Drajewicz (2001), Gadarowski et al. (2007) oder Amromin et al. (2008). Der Innovationswert der Untersuchung von Givoly/Hayn (1992) liegt nun darin begründet, dass die Autoren einen Zusammenhang zwischen der Kapitalmarktreaktion auf die Ankündigung der Steuersatzsenkung und der Bilanzierung latenter Steuern herstellen. Dieses Vorgehen ist allerdings naheliegend, da die Bilanzierung von Ertragsteuern im Jahresabschluss oftmals die einzige steuerliche Information ist, auf die der Kapitalmarkt zurückgreifen kann.

<sup>883</sup> Vgl. Givoly/Hayn (1992), S. 395.

<sup>884</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Givoly/Hayn (1992), S. 406.

lungen folgen, oder je ferner der Zeitpunkt dieser Zahlungen in der Zukunft liegt, umso geringer fällt die Kapitalmarktreaktion aus.<sup>885</sup>

Lee/Stiner (1993) untersuchen in ihrer Studie die Kapitalmarktreaktion auf die Veröffentlichung von SFAS No. 96. Die Autoren können zeigen, dass die Ankündigungen im Zusammenhang mit diesem Standard bei einem Sample von *early adopters*<sup>886</sup> aus dem Bankensektor zu signifikant positiven Kapitalmarktreaktionen geführt haben.<sup>887</sup> Begründet wird dies von den Autoren mit positiven Effekten von SFAS No. 96 auf den Eigenkapitalausweis der Unternehmen: „Higher capital to asset ratios in turn decrease regulatory costs and perhaps allow an increase in dividend payments.“<sup>888</sup> Allerdings dürfte das Ergebnis von Lee/Stiner (1993) verzerrt sein, weil die Autoren nur solche Unternehmen in die Stichprobe einbeziehen, die später auch tatsächlich SFAS No. 96 angewendet haben. Es ist anzunehmen, dass die Reaktion des Kapitalmarkts umso positiver ausfallen dürfte, je stärker ein Unternehmen von den neuen Regelungen profitiert. Zugleich werden vor allem aber nur solche Unternehmen eine frühzeitige Anwendung von SFAS No. 96 angestrebt haben, die besonders von den neuen Vorschriften profitieren dürften. Aus diesem Grund sind Zweifel an der Beschränkung der Unternehmensstichprobe auf die *early adopters* zu äußern, da die Autoren faktisch nur solche Unternehmen berücksichtigt haben, bei denen am ehesten mit einer positiven und signifikanten Reaktion des Kapitalmarkts zu rechnen war.<sup>889</sup> Zudem erscheint ein Stichprobenumfang von gerade einmal 19 Unternehmen aus dem Bankensektor zu gering, um belastbare empirische Ergebnisse zu erhalten.

Für einen deutlich breiteren Anwenderkreis von 420 US-amerikanischen Unternehmen erwarten auch Espahbodi et al. (1995) für die Ankündigung von SFAS No. 96 und SFAS No. 109 eine positive Kapitalmarktreaktion. Im Gegensatz zum Vorgängerstandard APB No. 11 basieren beide Standards auf der Liability-Methode, so dass bei Einführung der Standards bei-

---

<sup>885</sup> Dieses Ergebnis kann als Argument für die Diskontierung latenter Steuern betrachtet werden. Zur Diskussion um die Diskontierung latenter Steuern vgl. auch die Ausführungen in den Abschnitten 2.5.2 und 5.4.2.5.

<sup>886</sup> An SFAS No. 96 wurde nach seiner Veröffentlichung massive Kritik geübt. Das Anwendungsdatum des Standards wurde zunächst mehrfach verschoben, bis der Standard letztlich durch SFAS No. 109 ersetzt wurde, bevor er jemals verpflichtend anzuwenden war. Vgl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt 3.1.3. Aus diesem Grund waren alle Unternehmen, die SFAS No. 96 angewendet haben, *early adopters*.

<sup>887</sup> Vgl. Lee/Stiner (1993), S. 485 f.

<sup>888</sup> Lee/Stiner (1993), S. 471. Die Autoren vermuten daher auch, dass die positive Kapitalmarktreaktion umso stärker ausfallen müsste, je schlechter die wirtschaftliche Situation des jeweiligen Unternehmens. Tatsächlich finden sie Hinweise auf einen negativen Zusammenhang zwischen der Profitabilität und der kumulierten abnormalen Rendite der Unternehmen, der jedoch statistisch nicht signifikant ist. Vgl. hierzu Lee/Stiner (1993), S. 485.

<sup>889</sup> Da die Reaktion des Kapitalmarkts auf die Ankündigung des Standards gemessen wird, ist es aus methodischer Sicht unerheblich, ob die untersuchten Unternehmen SFAS No. 96 später auch tatsächlich angewendet haben. Die Beschränkung auf die *early adopters* ist daher methodisch nicht zu rechtfertigen.

spielsweise die Steuersatzsenkung aus dem bereits angesprochenen „Tax Reform Act“ in Form von Korrekturen der bereits bilanzierten latenten Steuern berücksichtigt werden müsste.<sup>890</sup> Zudem sollte gerade SFAS No. 109 zu einer umfassenden (Nach-)Aktivierung latenter Steuern führen. Dies würde zu erheblichen positiven Einmaleffekten bei Gewinn und Eigenkapital führen.<sup>891</sup> Da hierdurch beispielsweise die Wahrscheinlichkeit, *debt covenants* zu verletzen, sinkt, dürfte die Ankündigung von SFAS No. 96 bzw. SFAS No. 109 daher zu positiven Kapitalmarktreaktionen bei den untersuchten Unternehmen führen.<sup>892</sup> Dies gilt ihrer Ansicht nach vor allem für Unternehmen, die umfassende Pensionspläne oder steuerliche Verlustvorträge besitzen. Espahbodi et al. (1995) begründen dies damit, dass insbesondere unter SFAS No. 109 die Aktivierung latenter Steuern erleichtert ist. Da betriebliche Pensionspläne üblicherweise aktive latente Steuern nach sich ziehen und es zu einer umfassenden Nachaktivierung von Verlustvorträgen kommen könnte, dürfte die Eigenkapitalbasis der Unternehmen zusätzlich gestärkt werden. Tatsächlich sprechen die Ergebnisse von Espahbodi et al. (1995) für eine positive Kapitalmarktreaktion auf die Ankündigung der Standards, die – wie von den Autoren erwartet – für Unternehmen mit Verlustvorträgen und Pensionsplänen stärker ausfällt.<sup>893</sup> Gleiches gilt für Unternehmen mit einer hohen Verschuldung, die ohnehin von einer Stärkung der Eigenkapitalquote profitieren dürften. Des Weiteren finden die Autoren Hinweise darauf, dass die positive Kapitalmarktreaktion mit zunehmender Unternehmensgröße abnimmt. Die Autoren begründen diesen Effekt mit der *Political Cost Hypothesis*.<sup>894</sup> Diesem Ansatz folgend erhöhen steigende Gewinne die Wahrscheinlichkeit von politischen Eingriffen etwa in Form von höherer Besteuerung oder zusätzlicher Regulierung. Aus diesem Grund präferieren die Unternehmen tendenziell Rechnungslegungsvorschriften, die zu einem niedrigeren Gewinnausweis führen: „To counter these potential government intrusions, corporations employ a number of devices, such as [...] selection of accounting procedures to minimize reported earnings.“<sup>895</sup> Dies gilt nach Auffassung von Watts/Zimmerman (1978) insbesondere

---

<sup>890</sup> Im Unterschied zur Untersuchung von Givoly/Hayn (1992) stellt der „Tax Reform Act“ bei Espahbodi et al. (1995) nicht das maßgebliche Ereignis dar, sondern spielt in der Argumentation der Autoren nur eine mittelbare Rolle.

<sup>891</sup> Die Autoren sprechen unter Verweis auf einen Bericht des Wall Street Journal von Gewinnsteigerungen von 18% bis mehr als 50%. Eine genaue Quantifizierung sei jedoch nicht möglich. Vgl. Espahbodi et al. (1995), S. 657.

<sup>892</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Espahbodi et al. (1995), S. 657 f.

<sup>893</sup> Vgl. zu den Ergebnissen der Untersuchung Espahbodi et al. (1995), S. 667 f.

<sup>894</sup> Vgl. Espahbodi et al. (1995), S. 659. Zur *Political Cost Hypothesis* und zu den folgenden Ausführungen vgl. insbesondere Watts/Zimmerman (1978), S. 115 f., sowie ergänzend die Ausführungen bei Milne (2002), S. 373 ff.

<sup>895</sup> Watts/Zimmerman (1978), S. 115. Tatsächlich deuten empirische Studien darauf hin, dass Unternehmen versuchen, politische Kosten durch einen möglichst geringen Gewinnausweis zu vermeiden. Vgl. hierzu beispielsweise die Untersuchungen von Cahan (1992) und Key (1997).

für große Unternehmen, da mit der Größe des Unternehmens auch die politischen Kosten steigen.<sup>896</sup>

Anders als die drei zuvor erläuterten Studien basieren die Untersuchungen von Chen/Schoderbek (2000) und Kumar/Visvanathan (2003) nicht auf der Ankündigung regulatorischer Maßnahmen. So untersuchen Chen/Schoderbek (2000) die Gewinnveröffentlichungen<sup>897</sup> von 158 US-amerikanischen Unternehmen im dritten Quartal 1993. Hintergrund ihrer Untersuchung ist die Steuersatzerhöhung von 34% auf 35% durch den „Omnibus Budget Reconciliation Act“ von 1993. Da SFAS No. 109 die Neubewertung latenter Steuern in Folge einer Steuersatzänderung verlangt, schlägt sich die Verabschiedung des neuen Steuersatzes auch im Gewinn der Unternehmen im entsprechenden Quartal nieder. Chen/Schoderbek (2000) gehen daher der Frage nach, ob die antizipierten Effekte aus der Neubewertung der latenten Steuern in der Reaktion des Kapitalmarkts auf die veröffentlichten Quartalsgewinne Berücksichtigung gefunden haben.<sup>898</sup> Sie finden heraus, dass der Kapitalmarkt diese Anpassungseffekte zwar antizipiert. Allerdings bewertet der Kapitalmarkt ihren Ergebnissen zufolge unterschiedliche Gewinnbestandteile trotz unterschiedlicher Cashflow-Implikationen identisch. Dies spricht nach Auffassung der Autoren für die Existenz einer *functional fixation*, da der Kapitalmarkt offensichtlich keinen Unterschied zwischen latenten Steuern und anderen Gewinnbestandteilen macht: „We also found that investors impound the tax adjustment into security prices at the same rate as recurring earnings, despite their different implications for future cash flows.“<sup>899</sup> Latente Steuern sind dieser Argumentation folgend ungeachtet ihres ökonomischen Gehalts nur deshalb relevant, weil sie einen Einfluss auf den ausgewiesenen Gewinn haben. Zudem finden Chen/Schoderbek (2000) bei einer Analyse der Vorhersagefehler (*forecast errors*) von Finanzanalysten Anzeichen dafür, dass diese – anders als der Kapitalmarkt – den Neubewertungseffekt bei ihren Gewinnvorhersagen nicht berücksichtigt haben. Dabei wären die für eine näherungsweise Prognose des Neubewertungseffektes notwendigen Informationen öffentlich verfügbar gewesen.<sup>900</sup> Gegen die Ergebnisse der Untersuchung kann

---

<sup>896</sup> Vgl. Watts/Zimmerman (1978), S. 115. Cahan (1992) weist allerdings darauf hin, dass es zunehmend Befunde gäbe, die gegen diesen Zusammenhang sprechen. Vgl. hierzu Cahan (1992), S. 78 f., sowie die dort angegebenen Quellen.

<sup>897</sup> Die Kapitalmarktrelevanz von Gewinnveröffentlichungen ist empirisch schon frühzeitig belegt worden. Vgl. hierzu insbesondere die Untersuchungen von Ball/Brown (1968) und Beaver (1968).

<sup>898</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Chen/Schoderbek (2000), S. 23 f.

<sup>899</sup> Chen/Schoderbek (2000), S. 43.

<sup>900</sup> Vgl. Chen/Schoderbek (2000), S. 42 f.



jedoch eingewendet werden, dass die Effekte einer Steuersatzänderung um lediglich einen Prozentpunkt eventuell zu gering waren, um zu deutlicheren Ergebnissen zu führen.<sup>901</sup>

Die bislang diskutierten Studien haben die Relevanz latenter Steuern mittels Ereignisstudien mehr oder weniger indirekt getestet. Bei Givoly/Hayn (1992), Lee/Stiner (1993) und Espahbodi et al. (1995) wurden die abnormalen Renditen für regulatorische Maßnahmen ermittelt, die im Zusammenhang mit der Bilanzierung latenter Steuern stehen. Chen/Schoderbek (2000) hingegen ermitteln die abnormalen Renditen für Gewinnveröffentlichungen und testen erst im Anschluss, inwieweit die Kapitalmarktreaktion mit der Neubewertung latenter Steuern assoziiert ist. Einen „direkteren“ Ansatz wählen Kumar/Visvanathan (2003) in ihrer Untersuchung, indem sie bei der Ermittlung der abnormalen Renditen auf Ankündigungen im Zusammenhang mit dem sogenannten *valuation allowance account* nach SFAS No. 109 abstellen.<sup>902</sup> Latente Steuern sind nach SFAS No. 109 nur in dem Maße aktivierbar, in dem es wahrscheinlich ist, dass in künftigen Perioden Gewinne vorliegen, mit denen sie verrechenbar sind. Eine Wertberichtigung latenter Steuern (und damit eine Erhöhung des *valuation allowance accounts*) ist dann ein möglicher Indikator für eine Verschlechterung der Zukunftsaussichten des betreffenden Unternehmens *et vice versa*.<sup>903</sup> Eine Erhöhung des *valuation allowance accounts* sollte daher in einem negativen Zusammenhang mit dem Aktienkurs stehen. Kumar/Visvanathan (2003) finden diese Vermutung für eine Stichprobe von 136 *valuation allowance disclosures* bestätigt.

Insgesamt kann festgehalten werden, dass alle hier vorgestellten Ereignisstudien Hinweise für die Kapitalmarktrelevanz von latenten Steuern finden. Die Wirkungsrichtung latenter Steuern auf die Kapitalmarktreaktion ist konsistent über alle Untersuchungen: Aktive latente Steuern bzw. deren Erhöhung stehen in einem positiven Zusammenhang mit der Bewertung des Kapitalmarkts, passive latente Steuern bzw. deren Erhöhung in einem negativen Zusammenhang mit dem Aktienkurs. Uneinigkeit herrscht bei den Autoren indes bei der Frage, mit welchem Ansatz sich die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern erklären lässt. Während Givoly/Hayn (1992) beispielsweise auf die Verbindlichkeitshypothese abstellen, legt die Untersuchung von

---

<sup>901</sup> Gleicher Auffassung ist auch Breitzkreuz (2012), S. 181.

<sup>902</sup> Zwar greifen die Untersuchungen von Amir et al. (1997) oder Amir/Sougiannis (1999) ebenfalls die *valuation allowance* auf. Die Untersuchung von Kumar/Visvanathan (2003) unterscheidet sich von diesen Untersuchungen jedoch dadurch, dass sie sich unmittelbar mit der Frage beschäftigt, ob die Veröffentlichung von Informationen zur *valuation allowance* signifikante und für den Kapitalmarkt neue Informationen darstellen. Vgl. hierzu Kumar/Visvanathan (2003), S. 472.

<sup>903</sup> Vgl. zum Begriff der *valuation allowance* und der Aktivierbarkeit latenter Steuern Kumar/Visvanathan (2003), S. 471 f., sowie die Ausführungen in Abschnitt 3.1.3.

Espahbodi et al. (1995) mit der *functional fixation hypothesis* einen anderen Erklärungsansatz nahe.

#### 5.4.2 Wertrelevanzuntersuchungen

Der Großteil der Untersuchungen zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern basiert auf dem Konzept der Wertrelevanz. Dieser Umstand darf jedoch nicht darüber hinweg täuschen, dass die Zahl der empirischen Untersuchungen, die sich dieses Ansatzes bedienen, ebenfalls überschaubar ist. Nichtsdestotrotz erfordert der Umfang der Evidenz eine angemessene Strukturierung ihrer Darstellung. Eine Strukturierung der Wertrelevanzuntersuchungen nach dem zugrunde liegenden modelltheoretischen Ansatz kommt nicht in Betracht, da die überwiegende Mehrheit der Untersuchungen auf dem Ohlson-Modell basiert. Auch finden sich nur vereinzelt Studien, die sich statt eines Preismodells eines (zum Teil zusätzlichen) Renditemodells bedienen.<sup>904</sup> Die Strukturierung dieser Untersuchungen folgt daher grob den wesentlichen inhaltlichen Fragestellungen und/oder den Ergebnissen. Da die Untersuchungen zum Teil jeweils sehr unterschiedliche oder mehrere Fragestellungen im Zusammenhang mit der Wertrelevanz latenter Steuern adressieren, im Hinblick auf Ergebnisse und Beobachtungen jedoch mitunter Überschneidungen aufweisen, ist auch diese Unterteilung nicht ganz unproblematisch.

##### 5.4.2.1 Latente Steuern als Bestandteil des Gewinns

Als eine der ersten Untersuchungen zur Wertrelevanz latenter Steuern gilt in der Literatur die Arbeit von Beaver/Dukes (1972).<sup>905</sup> Die Autoren untersuchen für 123 US-amerikanische Unternehmen den Zusammenhang zwischen verschiedenen Erfolgsgrößen und den Aktienkursen eines Unternehmens mit Hilfe eines sogenannten „Abnormal Performance Index“.<sup>906</sup> Zu den von den Autoren untersuchten Erfolgsgrößen gehören:<sup>907</sup>

- der veröffentlichte Gewinn (sogenannte *deferral earnings*),
- der Gewinn nach Korrektur um latente Steuern, und
- der Cashflow.

---

<sup>904</sup> Nur wenige Untersuchungen wie der Beiträge von Chaney/Jeter (1994), Chang et al. (2009) oder Wong et al. (2011) basieren auf Renditemodellen oder verwenden Renditemodelle als Alternativmodell neben Preismodellen.

<sup>905</sup> Vgl. Höfer (2009), S. 159; Krummet (2011), S. 73.

<sup>906</sup> Dieser „Abnormal Performance Index“ geht insbesondere auf den Beitrag von Ball/Brown (1968) zurück und basiert auf der Berechnung abnormaler Renditen mit Hilfe des Marktmodells. Insofern käme unter Umständen auch eine Zuordnung der Studie von Beaver (1968) zu den Studien in Abschnitt 5.4.1 in Frage. Höfer (2009) klassifiziert den Ansatz von Beaver/Dukes (1972) hingegen als „return earnings model“. Zur Berechnung des „Abnormal Performance Index“ vgl. Beaver/Dukes (1972), S. 324 f.

<sup>907</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden ergänzend auch die Erläuterungen bei Weber (2003), S. 75 f.

Die Autoren interessieren sich dabei insbesondere für den Einfluss latenter Steuern unter APB No. 11, d.h. ob sich der Zusammenhang zwischen Aktienkurs und den beiden zuerst genannten Erfolgsgrößen nennenswert unterscheidet. Der Cashflow als Erfolgsgröße wird von den Autoren demgegenüber zu Kontrollzwecken getestet: „If only the two earnings measures were found to be more highly associated with changes in the value of the firm, the findings would be open to additional interpretation that cash flow is really the optimal measure [...]“<sup>908</sup> Tatsächlich deuten die Ergebnisse von Beaver/Dukes (1972) aber darauf hin, dass der Cashflow von den drei Erfolgsgrößen sogar den schwächsten Zusammenhang zu den Aktienkursen aufweist. Den stärksten Zusammenhang finden die Autoren für den veröffentlichten Gewinn (*deferred earnings*). Der veröffentlichte Gewinn ist folglich relevanter als der um latente Steuern bereinigte Gewinn. Daraus kann geschlossen werden, dass latente Steuern selbst relevant sind. Die Interpretation dieses Ergebnisses hängt nach Auffassung der Autoren jedoch davon ab, ob der Kapitalmarkt informationseffizient ist: „If one accepts market efficiency, the results suggest that the APB made the “correct” policy decision in requiring interperiod tax allocation. It is a correct decision, in the sense that it requires a method which is consistent with the information impounded in an efficient determination of security prices.“<sup>909</sup> Unterstellt man jedoch, dass der Kapitalmarkt ineffizient ist, ist das Ergebnis der Untersuchung das Resultat einer *functional fixation*, da sich die Kapitalmarktteilnehmer stärker auf den veröffentlichten Gewinn als auf andere Größen konzentrieren werden. Latente Steuern sind dann unabhängig von ihrem ökonomischen Gehalt wertrelevant, weil sie die Höhe des veröffentlichten Gewinns beeinflussen.<sup>910</sup>

In ähnlicher Weise hat sich in der Folgezeit eine Reihe von Untersuchungen mit ganz unterschiedlichen methodischen Ansätzen mit dem Einfluss von Gewinnbestandteilen auf den Aktienkurs beschäftigt.<sup>911</sup> Die Arbeit von Rayburn (1986b) etwa untersucht unter anderem die Assoziation zwischen kumulierten abnormalen Renditen und dem latentem Steueraufwand. Als Ereignisperiode legt die Autorin einen Zeitraum von zwölf Monaten zugrunde.<sup>912</sup> Rayburn (1986b) findet für eine Stichprobe von 175 US-amerikanischen Unternehmen im Zeitraum von 1963 bis 1982 zumindest für einige Jahre der Untersuchung Hinweise dafür, dass

---

<sup>908</sup> Beaver/Dukes (1972), S. 324.

<sup>909</sup> Beaver/Dukes (1972), S. 331.

<sup>910</sup> Vgl. Weber (2003), S. 75.

<sup>911</sup> Vgl. zum Beispiel die Arbeiten Bowen et al. (1986), Lipe (1986), Rayburn (1986b) oder Bernard/Stober (1989).

<sup>912</sup> Untersuchungen, welche die abnormalen Renditen über einen derart langen Zeitraum kumulieren, werden in der Literatur mitunter nicht den Ereignis-, sondern – wie auch hier – den Wertrelevanzstudien zugeordnet. Vgl. hierzu auch Lindemann (2004), S. 124. Dem wird an dieser Stelle gefolgt.

die latenten Steuern in einem negativen Zusammenhang zur kumulierten abnormalen Rendite stehen.

Auf den Erkenntnissen dieser Arbeiten baut die Fragestellung der Untersuchung von Chaney/Jeter (1994) auf: „does the deferred tax component of earnings provide incremental information to shareholders beyond that which would be available if net income were computed without the deferred tax component, and if so, why?“<sup>913</sup> Die Autoren untersuchen die Wertrelevanz des latenten Steueraufwands nach APB No. 11 für US-amerikanische Unternehmen über einen Zeitraum von 1969 bis 1985<sup>914</sup>, indem sie mittels eines Renditemodells die Assoziation zwischen der Jahresrendite eines Unternehmens und dem (unerwarteten) latenten Steueraufwand messen.<sup>915</sup> Chaney/Jeter (1994) finden heraus, dass der latente Steueraufwand in einer negativen Beziehung zum Unternehmenswert steht und zwar unabhängig davon, ob er auf Differenzen beruht, die sich in absehbarer Zukunft umkehren werden oder nicht.<sup>916</sup> Darüber hinaus finden die Autoren Hinweise dafür, dass der Kapitalmarkt stärker auf Gewinne von Unternehmen reagiert, deren latenter Steueraufwand weniger volatil ist. Die Relevanz latenter Steuern lässt sich nach Auffassung von Chaney/Jeter (1994) vor diesem Hintergrund weniger mit der Verbindlichkeitshypothese und eher mit der Hypothese der Gewinnglättung erklären: „It appears that the information gleaned from the deferred tax component does persist into future years but is more likely to be related to the information it provides about a firm’s income increasing, decreasing, or smoothing choices than to the information about future tax payments.“<sup>917</sup>

#### 5.4.2.2 Komponenten latenter Steuern und steuerliche Verlustvorträge

Amir et al. (1997) untersuchen die Wertrelevanz latenter Steuern nach SFAS No. 109 für die um Finanzinstitute und Energieversorger bereinigten „Fortune 500“-Unternehmen für die Jahre 1992 bis 1994.<sup>918</sup> Im ersten Schritt überprüfen sie, ob latente Steuern als Ganzes wertrele-

---

<sup>913</sup> Chaney/Jeter (1994), S. 93.

<sup>914</sup> Die Anzahl der in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen variiert jahresweise in Abhängigkeit von der Verfügbarkeit der Daten zwischen dem Minimum von 191 Unternehmen im Jahr 1969 und dem Maximum von 973 im Jahr 1977.

<sup>915</sup> Der unerwartete latente Steueraufwand wird mit Hilfe von drei verschiedenen Ansätzen ermittelt. Vgl. hierzu Chaney/Jeter (1994), S. 102 f., sowie die dort angegebenen Quellen. Als weitere Variable fließen in die Regressionsgleichung die Marktrendite sowie der unerwartete und um den latenten Steueraufwand korrigierte Gewinn (*pseudo net income*) ein.

<sup>916</sup> Die Autoren unterscheiden hierfür die latenten Steueraufwendungen in *recurring differences* in Form von Abschreibungsdifferenzen und alle anderen zeitlich begrenzten Differenzen. Die Ergebnisse für beide Arten latenter Steuern unterscheiden sich nicht signifikant. Vgl. hierzu Chaney/Jeter (1994), S. 106 ff.

<sup>917</sup> Chaney/Jeter (1994), S. 114.

<sup>918</sup> Bei dem „Fortune 500“ handelt es sich um ein Ranking der 500 umsatzstärksten US-Unternehmen des *Fortune Magazine*.

vant sind. Auf Basis eines modifizierten Ohlson-Modells finden die Autoren Hinweise dafür, dass latente Steuern in einem signifikanten Zusammenhang zum Unternehmenswert stehen. Danach unterteilen Amir et al. (1997) latente Steuern in sieben Komponenten, die unter SFAS No. 109 besonders bedeutsam für die Entstehung bzw. Zusammensetzung latenter Steuern sind: (1) Abschreibungsunterschiede, (2) steuerliche Verlustvorträge, (3) Aufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen, (4) Aufwendungen für Umweltschutzmaßnahmen, (5) Rückstellungen für Pensionsverbindlichkeiten, (6) der *valuation allowance account* sowie (7) alle anderen Komponenten.<sup>919</sup> Die Autoren finden heraus, dass die Ausprägung des Zusammenhangs zwischen latenten Steuern und Unternehmenswert von der Ursache latenter Steuern abhängt. Nach Auffassung von Amir et al. (1997) hängt die Höhe des Regressionskoeffizienten von der Wahrscheinlichkeit und dem Zeitpunkt der Umkehrung der zugrunde liegenden Differenzen ab. So ist der Regressionskoeffizient latenter Steuern aus Abschreibungsunterschieden nur sehr gering, da Investoren in der Regel von einer stetigen Investitionspolitik der Unternehmen ausgehen und sich die Abschreibungsunterschiede unter dieser Annahme langfristig nicht umkehren werden. Umgekehrt dürften sich latente Steuern, die aus Restrukturierungsaufwendungen resultieren, vergleichsweise rasch umkehren. Der Regressionskoeffizient der Restrukturierungsaufwendungen ist daher auch deutlich höher als die Koeffizienten der anderen Komponenten.<sup>920</sup>

Amir et al. (1997) finden allerdings keine Hinweise auf einen signifikanten Zusammenhang zwischen steuerlichen Verlustvorträgen und dem Unternehmenswert: Das Vorzeichen des betreffenden Regressionskoeffizienten variiert in den Jahren der Untersuchung, der Koeffizient ist selbst im gepoolten Modell nicht signifikant. Dies lässt sich dadurch erklären, dass Investoren nicht mit einer Realisierung der steuerlichen Verlustvorträge rechnen.<sup>921</sup> Nach Auffassung von Weber (2003) könnte dies daran liegen, dass die zeitliche Vortragsfähigkeit steuerlicher Verlustvorträge in den USA beschränkt ist.<sup>922</sup> Allerdings beträgt der Zeitraum, den Verlustvorträge in den USA vorgetragen werden können, zwanzig Jahre.<sup>923</sup> Es ist zumindest fraglich, ob die Investoren einen derart langen Zeitraum überschauen können oder werden. Zudem kann der überwiegende Teil der steuerlichen Verlustvorträge trotz der zeitlichen

---

<sup>919</sup> Die größte Bedeutung kommt dabei den passiven latenten Steuern aus Abschreibungsdifferenzen zu, über die – so der Befund der Autoren – fast jedes Unternehmen separat berichtet. Vgl. hierzu Amir et al. (1997), S. 612 f.

<sup>920</sup> Zu den Ergebnissen und der Interpretation dieser Ergebnisse vgl. Amir et al. (1997), S. 618 f.

<sup>921</sup> Vgl. Amir et al. (1997), S. 615.

<sup>922</sup> Vgl. Weber (2003), S. 77.

<sup>923</sup> Vgl. Endres (2012), S. 421.

Beschränkung des Vortrags von den Unternehmen üblicherweise genutzt werden.<sup>924</sup> Die mangelnde Wertrelevanz steuerlicher Verlustvorträge kann aber auch – wie die Autoren einräumen – an einer Fehlspezifikation des Modells liegen.<sup>925</sup> Nach Auffassung der Autoren müssen die Ergebnisse für die steuerlichen Verlustvorträge zudem in Abhängigkeit von der *valuation allowance*, d.h. in Verbindung mit den Verlustvorträgen, die aufgrund mangelnder Realisierungswahrscheinlichkeit nicht aktiviert werden konnten, interpretiert werden. Die Ergebnisse der Autoren deuten darauf hin, dass die *valuation allowance* mit dem Unternehmenswert negativ assoziiert ist.<sup>926</sup> In Verbindung mit den Ergebnissen zu den steuerlichen Verlustvorträgen ist dieses Ergebnis nicht schlüssig: Die Nichtaktivierung von Verlustvorträgen führt zu einem Bewertungsabschlag am Kapitalmarkt. Werden Verlustvorträge hingegen aktiviert, werden sie vom Kapitalmarkt dennoch nicht als werthaltig angesehen. Amir et al. (1997) halten daher auch fest, dass die Interpretation des entsprechenden Regressionskoeffizienten schwierig sei und lassen die Fragestellung daher ausdrücklich für zukünftige Untersuchungen offen.<sup>927</sup>

Aus diesem Grund bauen Amir/Sougiannis (1999) auf der Untersuchung von Amir et al. (1997) auf und untersuchen für die identische Stichprobe insbesondere die Wertrelevanz latenter Steuern auf Verlustvorträge (sowie der *valuation allowance*) mit Hilfe eines modifizierten Regressionsmodells. Darüber hinaus erweitern sie die Fragestellung der Untersuchung aus dem Jahre 1997, indem die Autoren neben der Bewertung steuerlicher Verlustvorträge durch den Kapitalmarkt zusätzlich den Einfluss latenter Steuern auf Verlustvorträge auf die Prognosen von Finanzanalysten untersuchen. Dies erfolgt erstens dadurch, indem die Assoziation zwischen der Konsensprognose eines Unternehmens auf der einen Seite und latenten Steuern auf Verlustvorträge sowie dem bereinigten Eigenkapital und den unerwarteten Gewinnen auf der anderen Seite gemessen wird. Zweitens untersuchen Amir/Sougiannis (1999) den Einfluss der Verlustvorträge auf die Höhe des Prognosefehlers.<sup>928</sup> Bei der Bewertung der Verlustvorträge sowohl durch Investoren als auch Finanzanalysten erwarten Amir/Sougiannis (1999) zwei gegenläufige Effekte: Da steuerliche Verlustvorträge zu einem Erstattungsanspruch in

---

<sup>924</sup> Nach einer Untersuchung von zur Nutzung von Verlustvorträgen US-amerikanischer Unternehmen durch Cooper/Knittel (2006) werden mehr als die Hälfte der Verluste eines Unternehmens (50-60%) innerhalb von maximal zehn Jahren steuerlich genutzt. 25-30% der Verluste hingegen können steuerlich nicht geltend gemacht werden.

<sup>925</sup> Vgl. Amir et al. (1997), S. 615.

<sup>926</sup> Der von Amir et al. (1997) ermittelte Regressionskoeffizient ist positiv. Allerdings haben die Autoren die entsprechende Variable negativ definiert, so dass der positive Regressionskoeffizient einen negativen Zusammenhang anzeigt. Der Regressionskoeffizient ist im gepoolten Modell sowie für das Jahr 1992 hochsignifikant; vgl. Amir et al. (1997), S. 616.

<sup>927</sup> Vgl. Amir et al. (1997), S. 617.

<sup>928</sup> Für die verwendeten Modelle vgl. ausführlich Amir/Sougiannis (1999), S. 10 ff.

der Zukunft führen, ist mit einer positiven Assoziation zwischen Verlustvorträgen und Unternehmenswert zu rechnen. Die Autoren sprechen in diesem Zusammenhang von einem *measurement effect*. Amir/Sougiannis (1999) finden allerdings Hinweise dafür, dass Unternehmen mit Verlustvorträgen eine höhere Wahrscheinlichkeit aufweisen, in nachfolgenden Perioden einen Verlust auszuweisen.<sup>929</sup> Das Vorhandensein von Verlustvorträgen kann aus diesem Grund auch eine erhöhte Wahrscheinlichkeit für das Eintreten künftiger Verluste signalisieren und müsste daher in einem negativen Zusammenhang zum Unternehmenswert stehen (*information effect*).<sup>930</sup>

Die Ergebnisse von Amir/Sougiannis (1999) deuten auf einen positiven Zusammenhang zwischen steuerlichen Verlustvorträgen sowie der Bewertung eines Unternehmens durch Investoren und Finanzanalysten hin.<sup>931</sup> Dies lässt auf die Existenz des *measurement effects* schließen. Darüber hinaus finden die Autoren Hinweise darauf, dass sowohl die Investoren als auch die Finanzanalysten das Eigenkapital sowie die Gewinne von Unternehmen, die Verlustvorträge aufweisen, niedriger bewerten, als von Unternehmen, die keine Verlustvorträge aufweisen. Die Autoren sehen darin ein Indiz für die Existenz des *information effects*. Darüber hinaus deuten die Ergebnisse der Untersuchung darauf hin, dass die Existenz einer *valuation allowance* zu einem Bewertungsabschlag durch die Investoren führt, während dies bei der Bewertung durch Analysten nicht der Fall zu sein scheint. Amir/Sougiannis (1999) können nämlich keinen signifikanten Einfluss der *valuation allowance* auf die Analystenprognosen feststellen: „The combined findings on analysts‘ interpretation and investors‘ valuation of carryforwards suggest that analysts do not fully capture the implications of carryforwards on expected cash flows within their forecast horizon. Investors, on the other hand, use the information provided by SFAS 109, in particular, information on the valuation allowance, to adjust analysts‘ earnings forecasts.“<sup>932</sup> Diese Beobachtung ist konsistent mit der Beobachtung der Autoren, dass sich die Schätzgenauigkeit der Analysten (gemessen durch die Höhe des Prognosefehlers) durch das Vorhandensein von Verlustvorträgen signifikant verringert. Die Autoren ziehen daraus den Schluss, dass die Vorhersage künftiger Gewinne bei Unternehmen, die in der Ver-

---

<sup>929</sup> Lediglich 6,2% der Unternehmen, die keine Verlustvorträge aufweisen, weisen im folgenden Jahr einen Verlust aus. Bei Unternehmen mit Verlustvorträgen ist dieser Anteil rund doppelt so hoch und beträgt 12,7%. Dieser Unterschied ist statistisch signifikant. Vgl. hierzu Amir/Sougiannis (1999), S. 19.

<sup>930</sup> Für die Erläuterung von *measurement effect* und *information effect* vgl. Amir/Sougiannis (1999), S. 6.

<sup>931</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Amir/Sougiannis (1999), S. 6 und S. 30 f.

<sup>932</sup> Amir/Sougiannis (1999), S. 6.

gangenheit Verluste hatten, erschwert sei, da die Wahrscheinlichkeit künftiger Verluste höher bzw. die Persistenz der Gewinne geringer sei.<sup>933</sup>

Speziell der Wertrelevanz steuerlicher Verlustvorträge nimmt sich auch die Untersuchung von Zeng (2003) für eine Stichprobe von 359 kanadischen Unternehmen im Zeitraum von 1996 bis 1998 an. Wie bereits Amir/Sougiannis (1999) findet auch Zeng (2003) Hinweise auf einen positiven Zusammenhang zwischen aktivierten Verlustvorträgen und dem Unternehmenswert.<sup>934</sup> Die Ausprägung dieses Zusammenhangs ist allerdings davon abhängig, ob Beschränkungen in der Verlustverrechnung bestehen. In Kanada können sich vor allem drei Arten von Restriktionen im Zusammenhang mit steuerlichen Verlustvorträgen ergeben, und zwar in Abhängigkeit von (1) der Quelle des Verlusts (Verluste aus Kapitaleinkünften können z.B. nur künftigen Kapitaleinkünften verrechnet werden), (2) der Jurisdiktion (Kanada ist ein föderaler Staat mit regional differenziertem Steuerrecht) sowie (3) in zeitlicher Hinsicht, wobei die zeitliche Verrechenbarkeit wiederum von der Quelle der Verluste abhängt. So ist die zeitliche Verrechenbarkeit von Verlusten aus Kapitaleinkünften weniger stark eingeschränkt als von *operating losses*.<sup>935</sup> Je stärker die Restriktionen in der Verlustverrechnung ausgeprägt sind, desto geringer ist den Ergebnissen des Autors zufolge die Erwartung des Kapitalmarkts, dass sich der Verlustvortrag auch wirklich realisieren lässt, und desto niedriger fällt der Bewertungseinfluss der jeweiligen Verlustvorträge aus.<sup>936</sup> Diese Beobachtung ist konsistent mit den Ergebnissen von beispielsweise Givoly/Hayn (1992) oder Amir et al. (1997), dass latente Steuern vom Kapitalmarkt in Abhängigkeit von der Wahrscheinlichkeit und dem Zeitpunkt ihrer Umkehrung bewertet werden.

Weitere Hinweise auf die Wertrelevanz aktivierter sowie nicht aktivierter steuerlicher Verlustvorträge finden sich bei Chang et al. (2009). Die Autoren untersuchen mit Hilfe von Preis- und zusätzlichen Renditemodellen die Wertrelevanz latenter Steuern australischer Unternehmen für den Standard AASB 1020, der dem gewinnorientierten Timing-Konzept zur Abgrenzung latenter Steuern folgt und dem US-amerikanischen Standard APB No. 11 sehr ähnlich ist.<sup>937</sup> Die Autoren finden Hinweise auf einen signifikant positiven Zusammenhang zwischen aktiven latenten Steuern und dem Unternehmenswert.<sup>938</sup> Gleiches gilt auch für aktive latente

---

<sup>933</sup> Vgl. Amir/Sougiannis (1999), S. 25.

<sup>934</sup> Eine Ausnahme davon stellen Verluste aus Kapitaleinkünften dar, für die Zeng (2003) einen negativen Regressionskoeffizienten ermittelt, der jedoch nicht signifikant ist; vgl. Zeng (2003), S. 172.

<sup>935</sup> Für die Restriktionen der steuerlichen Verlustverrechnung vgl. Zeng (2003), S. 171 f.

<sup>936</sup> Vgl. Zeng (2003), S. 173 f.

<sup>937</sup> Vgl. Äquivalenz von AASB 1020 und APB No. 11. Hanlon et al. (2008), S. 3.

<sup>938</sup> Vgl. Chang et al. (2009), S. 665 ff.



Steuern auf Verlustvorträge.<sup>939</sup> Insoweit bestätigen Chang et al. (2009) die Befunde von Amir/Sougiannis (1999) und Zeng (2003) zur Wertrelevanz steuerlicher Verlustvorträge. Darüber hinaus untersuchen Chang et al. (2009) die Wertrelevanz nicht aktivierter latenter Steuern, die insbesondere aus steuerlichen Verlustvorträgen resultieren.<sup>940</sup> Da die Nichtaktivierung latenter Steuern ein negatives Signal hinsichtlich der künftigen Profitabilität eines Unternehmens sei, müsse mit einem negativen Zusammenhang zwischen der Höhe nicht aktivierter latenter Steuern und dem Unternehmenswert gerechnet werden. Die Autoren weisen allerdings darauf hin, dass Verlustvorträge in Australien zeitlich unbegrenzt vorgetragen werden können, die Aktivierungskriterien jedoch sehr streng seien. Aus diesem Grund sei nach Auffassung der Autoren denkbar, dass sie vom Kapitalmarkt trotz der Nichtaktivierung als Vermögenswert interpretiert werden und daher in einem positiven Zusammenhang mit dem Unternehmenswert stehen.<sup>941</sup> Die Ergebnisse der Autoren zur Wertrelevanz nicht aktivierter latenter Steuern sind jedoch nicht eindeutig. Während die Preismodelle Hinweise auf eine negative Assoziation finden und damit im Einklang mit den Befunden von Amir et al. (1997) und Amir/Sougiannis (1999) stehen, sprechen die Renditemodelle für einen positiven Zusammenhang zwischen der Jahresrendite eines Unternehmens und der Veränderung des nicht aktivierten Betrags in dieser Periode.<sup>942</sup>

#### 5.4.2.3 Timing- versus Temporary-Konzept

Die bisher vorgestellten Untersuchungen zur Wertrelevanz latenter Steuern betrafen entweder latente Steuern nach dem gewinnorientierten Timing-Konzept oder nach dem bilanzorientierten Temporary-Konzept. Für beide Konzepte fanden sich in den bislang erörterten Untersuchungen Hinweise auf signifikante Zusammenhänge zwischen latenten Steuern und dem Unternehmenswert. Allerdings liefern diese Untersuchungen keine Antwort auf die Frage, welches Konzept die relevanteren Informationen liefert. Diese Fragestellung wird von den Untersuchungen von Ayers (1998) und Hanlon et al. (2008) adressiert.

---

<sup>939</sup> Steuerliche Verlustvorträge finden in der Untersuchung von Chang et al. (2009) allerdings nur im Rahmen der Renditemodelle Berücksichtigung. Vgl. hierzu die Ergebnisse bei Chang et al. (2009), S. 669.

<sup>940</sup> Zwar heißt es bei Chang et al. (2009), S. 654: „The market’s perception of unrecognized tax assets has not previously been investigated.“ Allerdings handelt es sich bei den hier untersuchten nicht aktivierten latenten Steuern prinzipiell um nichts anderes als um den *valuation allowance account* nach SFAS No. 109, wie er in die Untersuchungen von Amir et al. (1997), Amir/Sougiannis (1999) sowie der noch zu diskutierenden Untersuchung von Ayers (1998) eingeflossen ist.

<sup>941</sup> Vgl. hierzu Chang et al. (2009), S. 656 f.

<sup>942</sup> Folglich heißt es auch bei Chang et al. (2009), S. 672: „Our results on the market’s perception of unrecognized deferred tax assets are mixed. However, collectively it appears that the market views these amounts as a negative signal about the future profitability of the firm. This signal is particularly strong where firms are more likely to make losses [...]“

Ayers (1998) geht der Frage nach, ob SFAS No. 109 im Vergleich zu APB No. 11 zur Veröffentlichung von zusätzlichen wertrelevanten Informationen führt. Die wesentlichen Änderungen von SFAS No. 109 gegenüber APB No. 11 liegen im separaten Ansatz aktiver und passiver latenter Steuern, der Neubewertung latenter Steuern im Falle einer Steuersatzänderung sowie in der Bildung des *valuation allowance accounts*, insoweit aktive latente Steuern nicht als werthaltig angesehen werden.<sup>943</sup> Ayers (1998) findet auf Grundlage eines Balance-Sheet-Modells heraus, dass latente Steuern nach APB No. 11 zwar wertrelevante Informationen darstellen. Zusätzlich stehen aber auch die von den US-amerikanischen Unternehmen veröffentlichten kumulierten Effekte, die sich infolge der Umstellung von APB No. 11 auf SFAS No. 109 ergeben haben, in einem statistisch signifikanten Zusammenhang zum Unternehmenswert. Daraus lässt sich schließen, dass SFAS No. 109 dem Kapitalmarkt im Vergleich zu dem auf dem Timing-Konzept basierenden Standard APB No. 11 zusätzliche wertrelevante Informationen zur Verfügung stellt. Darüber hinaus findet Ayers (1998) Hinweise dafür, dass auch einzelne Neuerungen des SFAS No. 109 gegenüber APB No. 11 (separater Ausweis aktiver und passiver latenter Steuern, *valuation allowance*) wertrelevant sind. Während aktive latente Steuern positiv mit dem Unternehmenswert assoziiert sind, weisen passive latente Steuern und der *valuation allowance account* einen negativen Zusammenhang mit dem Unternehmenswert auf.<sup>944</sup> Zudem findet der Autor Hinweise dafür, dass die Effekte aus der Erhöhung des Körperschaftsteuersatzes durch den bereits erörterten „Omnibus Budget Reconciliation Act“ in einem negativen Zusammenhang zum Unternehmenswert stehen.<sup>945</sup> Ayers (1998) stellt daher zusammenfassend fest: „This study provides evidence that SFAS No. 109 represents value-relevant information above and beyond APB No. 11.“<sup>946</sup>

Hanlon et al. (2008) greifen in ihrer Untersuchung ebenfalls die relative Wertrelevanz von latenten Steuern nach dem Temporary-Konzept im Vergleich zum Timing-Konzept auf. Im Unterschied zu der Untersuchung von Ayers (1998) basiert die Untersuchung von Hanlon et al. (2008) jedoch auf dem australischen Standard AASB 112 und seinem Vorgängerstandard AASB 1020. AASB 112 war für Geschäftsjahre beginnend mit dem 1. Januar 2005 anzuwenden. Der Standard basiert auf dem Temporary-Konzept und entspricht, so die Autoren der

---

<sup>943</sup> Zu den Unterschieden zwischen APB No. 11 und SFAS No. 109 vgl. die Ausführungen bei Ayers (1998), S. 198 f., sowie die Gegenüberstellungen der Standards bei Stepp/Petzing (1991), S. 14, und Read/Bartsch (1992), S. 39.

<sup>944</sup> Zu den Ergebnissen vgl. insbesondere Ayers (1998), S. 207 f.

<sup>945</sup> Diese Beobachtung ist konsistent mit den Ergebnissen der Ereignisstudien von Givoly/Hayn (1992), Espahbodi et al. (1995) und Chen/Schoderbek (2000), die die Reaktion von Aktienkursen in Verbindung mit Steuersatzänderungen untersucht haben. Vgl. hierzu auch ausführlich Abschnitt 5.4.1.

<sup>946</sup> Ayers (1998), S. 211.

Studie, IAS 12. Der Vorgängerstandard AASB 1020 basierte hingegen noch auf dem Timing-Konzept und ist vergleichbar mit dem US-amerikanischen Standard APB No. 11.<sup>947</sup> Analog zu der Untersuchung von Ayers (1998) finden auch Hanlon et al. (2008) für ihre Stichprobe von 504 australischen Unternehmen Hinweise darauf, dass die Effekte aus der Umstellung zusätzlich zu den bislang nach dem Timing-Konzept bilanzierten latenten Steuern wertrelevant sind.<sup>948</sup>

Die Untersuchungen von Ayers (1998) und Hanlon et al. (2008) deuten darauf hin, dass die Einführung von Standards zur Bilanzierung latenter Steuern, die auf dem Temporary-Konzept aufbauen, dazu geführt haben, dass der Kapitalmarkt mit zusätzlichen relevanten Informationen versorgt wird. Vor dem Hintergrund der Diskussion um IAS 12 und das Temporary-Konzept durch EFRAG und das britische ASB<sup>949</sup> dürften diese Befunde von hohem Interesse sein, da sie unter dem Aspekt der Kapitalmarktrelevanz für eine Beibehaltung des Temporary-Konzepts sprechen. Allerdings können die Befunde nichts darüber aussagen, ob der zusätzliche Nutzen dieser Informationen die zusätzlichen Kosten einer derartig umfassenden Bilanzierung latenter Steuern übersteigt.

#### **5.4.2.4 Partial tax allocation und die Umkehrung latenter Steuern**

Eine Reihe von Untersuchungen greift die Frage auf, ob latente Steuern lediglich für Differenzen, die sich in absehbarer Zeit und mit hoher Wahrscheinlichkeit umkehren, gebildet werden sollen (*partial tax allocation*), oder ob latente Steuern grundsätzlich für alle zeitlich begrenzten Differenzen gebildet werden sollen. Dabei geht es insbesondere um die Frage, ob für die sogenannten *recurring differences* (wie z.B. Abschreibungsunterschiede) latente Steuern angesetzt werden sollten. Erste Hinweise hierzu finden sich in der bereits erörterten Untersuchung von Chaney/Jeter (1994).<sup>950</sup> Während sich die Autoren in einem früheren Beitrag noch für eine *partial tax allocation* ausgesprochen haben,<sup>951</sup> können Chaney/Jeter (1994) keinen Unterschied in der Wertrelevanz von *recurring* und *nonrecurring differences* feststellen. Ein Wechsel von der damals in den USA schon vorherrschenden *comprehensive tax allocation* hin zu einer *partial tax allocation* ließe sich auf Grundlage dieser Ergebnisse kaum rechtfertigen.

---

<sup>947</sup> Zur Äquivalenz der Standards vgl. die Ausführungen bei Hanlon et al. (2008), S. 2 f.

<sup>948</sup> Vgl. Hanlon et al. (2008), S. 18. Dort heißt es: „Our results suggest that the incremental deferred tax amount under AASB 112 has significant value relevance.”

<sup>949</sup> Vgl. hierzu das Diskussionspapier von European Financial Reporting Advisory Group/Accounting Standards Board (2011).

<sup>950</sup> Vgl. zu der Untersuchung von Chaney/Jeter (1994) ausführlich Abschnitt 5.4.2.1.

<sup>951</sup> Vgl. den Beitrag von Chaney/Jeter (1989).

Eine *partial tax allocation* fand insbesondere in der britischen Rechnungslegung lange Zeit Anwendung.<sup>952</sup> Mit den Beiträgen von Citron (2001) und Lynn et al. (2008) nehmen sich gleich zwei Studien speziell des britischen *partial provision approach*s nach SSAP No. 15 an.<sup>953</sup> Nach SSAP No. 15 durften latente Steuern nur für zeitlich begrenzte Differenzen gebildet werden, wenn sie sich in absehbarer Zukunft umkehrten und nicht wieder ersetzt wurden. *Recurring differences* waren damit vom Ansatz ausgeschlossen. Über die Höhe dieser Differenzen war gemäß SSAP No. 15 im Anhang separat zu berichten.<sup>954</sup>

Citron (2001) untersucht die Wertrelevanz beider Angaben für eine Stichprobe von 1.512 Beobachtungen aus den Jahren 1989 bis 1991. Eine Zusammenfassung beider Angaben zu einem fiktiven *full provision approach* liefert jedoch keine Hinweise auf einen signifikanten Zusammenhang zum Unternehmenswert.<sup>955</sup> Demgegenüber findet Citron (2001) jedoch Hinweise, dass die Unterteilung latenter Steuern im Rahmen des *partial provision approach*s relevante Informationen enthält. Die Ergebnisse sprechen dafür, dass die bilanzierten latenten Steuerverbindlichkeiten für *nonrecurring differences* negativ mit dem Unternehmenswert assoziiert sind.<sup>956</sup> Diese Beobachtung gilt jedoch nicht für die nicht passivierten latenten Steuern aus *recurring differences*, über die im Anhang berichtet wird. Diese weisen für die meisten Jahre der Untersuchung einen positiven Regressionskoeffizienten auf, der in einigen Jahren sogar signifikant ist. Da die Höhe dieser nicht bilanzierten latenten Steuerverbindlichkeiten mit der Höhe des Sachanlagevermögens korreliert,<sup>957</sup> vermutet Citron (2001), dass der Markt diese Angaben als Wachstumsindikator verwendet. Die explizite Berücksichtigung des Sachanlagevermögens im Regressionsmodell führt dann auch dazu, dass sich kein signifikanter Zusammenhang zwischen den nicht passivierten latenten Steuern und dem Unternehmenswert mehr nachweisen lässt.<sup>958</sup> Insgesamt betrachtet Citron (2001) seine Untersuchung als „support for the UK's partial provision approach in accounting for deferred taxation“<sup>959</sup>, der dem damals schon international weitgehend üblichen *full (comprehensive) provision approach* gegenüber steht. Wenn ein derartiger Ansatz schon übernommen wird, dann sollte

---

<sup>952</sup> Vgl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt 3.2.1 und 3.2.2.

<sup>953</sup> SSAP No. 15 wurde erst durch den im Jahr 2000 veröffentlichten Standard FRS 19 abgelöst. FRS 19 basiert zwar weiterhin auf dem Timing-Konzept. Im Unterschied zu seinem Vorgänger sieht FRS 19 aber eine Abgrenzung aller zeitlich begrenzten Differenzen vor.

<sup>954</sup> Vgl. zum *partial provision approach* nach SSAP No. 15 ausführlich die Erläuterungen bei Citron (2001), S. 824 ff.

<sup>955</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden die Ergebnisse der Hauptregressionen bei Citron (2001), S. 837 ff.

<sup>956</sup> Die ermittelten Regressionskoeffizienten sind jedoch nicht in jedem Modell und in jedem Jahr der Untersuchung signifikant.

<sup>957</sup> Dies dürfte dafür sprechen, dass die nicht passivierten *recurring differences* insbesondere auf Unterschieden in der Abschreibung des Sachanlagevermögens beruhen.

<sup>958</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Citron (2001), S. 848 f.

<sup>959</sup> Citron (2001), S. 848.

dies nach Auffassung von Citron (2001) zumindest mit dem Erfordernis einhergehen, dass im Anhang über die Zusammensetzung der latenten Steuern berichtet wird.<sup>960</sup>

Lynn et al. (2008) untersuchen den britischen *partial provision approach* für die Jahre 1993 bis 1998. Sie finden sowohl für die passivierten als auch die nicht passivierten latenten Steuern Hinweise auf einen signifikanten Zusammenhang zum Unternehmenswert. Im Unterschied zur Untersuchung von Citron (2001) finden Lynn et al. (2008) allerdings keine Hinweise darauf, dass der Kapitalmarkt die passivierten und die nicht passivierten latenten Steuern unterschiedlich bewertet.<sup>961</sup> Die Ergebnisse ihrer Untersuchung sind daher eher vergleichbar mit den Befunden von Chaney/Jeter (1994) und sprechen aus diesem Grund nicht gegen eine *comprehensive tax allocation*. Unterstellt man, dass die Zusammenhänge über die Zeit hinweg stabil bleiben, ist unklar, weshalb Citron (2001) und Lynn et al. (2008) zu derart unterschiedlichen Ergebnissen zum britischen *partial provision approach* mit unterschiedlichen Schlussfolgerungen kommen. Es kann allerdings vermutet werden, dass die unterschiedlichen Ergebnisse das Resultat unterschiedlicher Modellansätze sind.<sup>962</sup> Erstens basieren zwar beide Untersuchungen lose auf dem Ohlson-Modell, im Detail unterscheiden sich die von den Autoren verwendeten Regressionsgleichungen jedoch. Zweitens unterscheiden sich beide Untersuchungen durch die Skalierung der Variablen. Während Lynn et al. (2008) mit der Anzahl der Aktien skalieren, verwendet Citron (2001) das Gesamtkapital als Deflator.<sup>963</sup> Drittens wählen Lynn et al. (2008) einen anderen statistischen Ansatz zur Schätzung der Regressionsgleichung. Das von Citron (2001) verwendete *Ordinary Least Squares*-Verfahren (OLS-Verfahren)<sup>964</sup> halten die Autoren aufgrund des Vorliegens statistischer Ausreißer für weniger geeignet.

Zuletzt hat sich die Untersuchung von Wong et al. (2011) explizit mit der *partial tax allocation* für neuseeländische Unternehmen beschäftigt. Der neuseeländische Standard SSAP No. 12 (revised) „Accounting for Interperiod Allocation of Income Tax“ sah ein Wahlrecht zwischen der partiellen und der vollständigen Abgrenzung zeitlich begrenzter Differenzen vor.<sup>965</sup> Aus diesem Grund sei Neuseeland nach Auffassung von Wong et al. (2011) ein ideales Setting,

---

<sup>960</sup> Es ist anzumerken, dass SSAP No. 15 zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Beitrags von Citron (2001) bereits durch FRS 19 ersetzt wurde, der die Anwendung der *full provision method* vorsieht.

<sup>961</sup> Vgl. Lynn et al. (2008), S. 127.

<sup>962</sup> Vgl. zu den im Folgenden erläuterten Unterschieden auch die Ausführungen bei Lynn et al. (2008), S. 112.

<sup>963</sup> Citron (2001) wählt das Gesamtkapital als Deflator, weil er größenabhängige Verzerrungen bei Verwendung der Anzahl der Aktien befürchtet. Diese Befürchtung ist, wie die empirische Untersuchung britischer Unternehmen in Abschnitt 5.5.7 dieser Arbeit zeigt, nicht unbegründet.

<sup>964</sup> Zum *Ordinary Least Squares*-Verfahren vgl. auch Abschnitt 5.5.3 dieser Arbeit.

<sup>965</sup> Vgl. hierzu auch Wong (2005), S. 1173 ff.

um zu untersuchen, ob der Kapitalmarkt latente Steuerverbindlichkeiten nach den beiden Ansätzen im Aktienkurs gleichermaßen einpreist.<sup>966</sup> Die Ergebnisse der Autoren sprechen jedoch dafür, dass lediglich passive latente Steuern nach der partiellen Steuerabgrenzung wertrelevant sind, während der vollständige Ansatz in keinem signifikanten Zusammenhang zum Unternehmenswert steht.<sup>967</sup> Allerdings finden Wong et al. (2011) Hinweise darauf, dass die Marktbewertung im Falle der vollständigen Steuerabgrenzung davon abhängt, ob es sich um Wachstumsunternehmen handelt oder nicht. Bei einer Aufspaltung der Stichprobe in Unternehmen mit hohem und geringem Wachstum des Vermögens ermitteln die Autoren für beide Gruppen ein unterschiedliches Vorzeichen des entsprechenden Regressionskoeffizienten. Für Unternehmen mit geringem Wachstum ist dieser signifikant negativ, für Unternehmen alle anderen Unternehmen ist er signifikant positiv.<sup>968</sup> Dies stützt die Vermutung, dass latente Steuern ein Indikator für Unternehmenswachstum sein könnten, und ist konsistent mit den Beobachtungen von Citron (2001), der Hinweise für einen positiven Zusammenhang zwischen dem Unternehmenswert und *recurring differences* findet, die stark mit dem Sachanlagevermögen korreliert sind.

Die Untersuchung von Chluddek (2011b) beschäftigt sich mit der Wertrelevanz latenter Steuern nach IAS 12 für deutsche börsennotierte Unternehmen im Zeitraum vom Jahr 2005 bis 2008. Die Untersuchung von Chluddek (2011b) stellt eine der wenigen Studien zur Wertrelevanz latenter Steuern in einem kontinentaleuropäischen Umfeld dar. Im Gegensatz zum überwiegenden Teil der in diesem Abschnitt erörterten Studien sprechen die Befunde von Chluddek (2011b) im Großen und Ganzen gegen die Wertrelevanz latente Steuern deutscher Unternehmen: „This empirical analysis underlines the general lack of relevance of deferred tax information by revealing that investors – the primary financial statement addressees – do generally not consider deferred tax balances to provide relevant information for assessing firm value [...]“<sup>969</sup> Die Autorin begründet die mangelnde Relevanz latenter Steuern insbesondere damit, dass sich der überwiegende Teil der latenten Steuern im Zeitablauf nicht umkehrt, sondern fortbestehen bleibt, wie dies etwa bei Abschreibungsunterschieden der Fall ist.<sup>970</sup> In einer ergänzenden Analyse zeigt Chluddek (2011b), dass sich rund 70 Prozent der latenten Steuern

---

<sup>966</sup> Vgl. Wong et al. (2011), S. 1089.

<sup>967</sup> Für die im Rahmen der *partial tax allocation* nicht passivierten latenten Steuerverbindlichkeiten ergibt sich kein signifikanter Regressionskoeffizient. Gleiches gilt für den vollständigen Ansatz latenter Steuerverbindlichkeiten; vgl. hierzu Wong et al. (2011), S. 1098. Insofern entsprechen die Ergebnisse von Wong et al. (2011) denen von Citron (2001).

<sup>968</sup> Vgl. Wong et al. (2011), S. 1102.

<sup>969</sup> Chluddek (2011b), S. 23.

<sup>970</sup> Vgl. Chluddek (2011b), S. 23 f.

im Zeitablauf nicht umkehren.<sup>971</sup> Unterstellt man, dass die Persistenz latenter Steuern für den Mangel an Relevanz latenter Steuern verantwortlich ist, dann wären die Ergebnisse von Chluddek (2011b) ein Argument für eine *partial tax allocation*.

Allerdings heben sich die Ergebnisse der Autorin sehr deutlich von den Ergebnissen anderer Untersuchungen zur Wertrelevanz latenter Steuern ab, die fast ausnahmslos Hinweise auf signifikante Beziehungen zwischen latenten Steuern und dem Unternehmenswert finden. Und auch die in Abschnitt 5.4.1 erörterten Ereignisstudien deuten durchweg darauf hin, dass latente Steuern kapitalmarktrelevant sind. Die nicht signifikanten Ergebnisse könnten methodisch bedingt sein, da das von Chluddek (2011b) verwendete Fixed-Effects-Modell zur Schätzung der Regressionen der Fragestellung von Wertrelevanzuntersuchungen möglicherweise nicht gerecht wird, da es auf die Variation auf Unternehmensebene über die Zeit hinweg und weniger auf die Variation zwischen den Unternehmen abstellt.<sup>972</sup> Für die Untersuchung der Variation der Variablen auf Unternehmensebene erscheint der von der Autorin untersuchte Zeitraum jedoch zu klein, um signifikante Ergebnisse zu erhalten. Zudem ist denkbar, dass bestimmte Variablen zwischen den Unternehmen einen anderen Zusammenhang zum Unternehmenswert aufweisen als auf Unternehmensebene über die Zeit hinweg.<sup>973</sup>

Auch die Untersuchung der Persistenz latenter Steuern wirft Fragen auf. Insbesondere scheint der untersuchte Zeitraum (2005 bis 2008) für eine Beurteilung der Persistenz latenter Steuern zu kurz zu sein. Diese Problematik wird dadurch verschärft, dass die Autorin für diese Analyse alle Beobachtungen eliminiert hat, die auf die Veränderung latenter Steuern zwischen den Jahren 2006 und 2007 abstellen.<sup>974</sup> Diese Eliminierung ist notwendig, weil sonst Effekte aus der Unternehmensteuerreform 2008 berücksichtigt worden wären, die von den Unternehmen im dritten Quartal 2007 verbucht worden sind. Allerdings verkürzt sich dadurch der Beobachtungszeitraum noch mehr, so dass lediglich die Veränderungen latenter Steuern zwischen den Jahren 2005 und 2006 sowie 2007 und 2008 untersucht werden. Es ist fraglich, ob auf Grundlage dieser Informationen eine aussagekräftige Beurteilung der Persistenz und Cashflow-Implicationen latenter Steuern möglich ist.

---

<sup>971</sup> Vgl. Chluddek (2011b), S. 1. Wenngleich sich ein Teil der latenten Steuern umkehrt, sind die Auswirkungen dieser Umkehrung auf den Cashflow eines Unternehmens nach Auffassung der Autoren jedoch gering; vgl. Chluddek (2011b), S. 18.

<sup>972</sup> Vgl. Kohler/Kreuter (2006), S. 258. Vgl. kritisch zum Fixed-Effects-Modell auch den Beitrag von Maddala (1987).

<sup>973</sup> Diese Fragestellung wird an späterer Stelle im Zusammenhang mit aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge wieder aufgegriffen. Vgl. hierzu Abschnitt 5.5.6.1.

<sup>974</sup> Vgl. hierzu Chluddek (2011b), S. 15.

Tatsächlich wird die von Chluddek (2011b) unterstellte Irrelevanz latenter Steuern durch die Untersuchung von Breitzkreuz (2012) nicht gestützt, der jüngst für die Untersuchung der Wertrelevanz das identische Regressionsmodell wie Chluddek (2011b) verwendet hat. Wie bereits Chluddek (2011b) erklärt auch Breitzkreuz (2012) den Aktienkurs bzw. Marktwert eines Unternehmens durch *net operating assets*, *net financial assets*, *abnormal operating assets* und (aktive wie passive) latente Steuern.<sup>975</sup> Darüber hinaus erfolgt die Regression bei Breitzkreuz (2012) ebenfalls mittels Fixed-Effects-Modellen.<sup>976</sup> Die Hauptuntersuchung von Breitzkreuz (2012) unterscheidet sich insoweit von der Untersuchung von Chluddek (2011b) im Wesentlichen nur durch den Umfang der Stichprobe.<sup>977</sup> Anders als Chluddek (2011b) findet Breitzkreuz (2012) jedoch Hinweise auf die Wertrelevanz passiver latenter Steuern. Der Schuldcharakter passiver latenter Steuern sei für den deutschen Kapitalmarkt daher zu bejahen.<sup>978</sup> Hinweise auf einen positiven Zusammenhang zwischen aktiven latenten Steuern und dem Unternehmenswert findet Breitzkreuz (2012) lediglich dann, wenn der Einfluss von Verlusten bzw. aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge in den Regressionsmodellen explizit berücksichtigt wird.<sup>979</sup> Der Befund von Chluddek (2011b), dass latente Steuern irrelevant seien, steht damit nicht nur im Widerspruch zum überwiegenden Teil der Forschungsliteratur, sondern kann auch von einer Untersuchung spezifisch für deutsche Unternehmen nicht gestützt werden, die im Wesentlichen auf der gleichen Methodik aufbaut.

#### 5.4.2.5 Diskontierung latenter Steuern

Untersuchungen wie die Ereignisstudie von Givoly/Hayn (1992) oder die Wertrelevanzstudie von Amir et al. (1997) deuten darauf hin, dass der Kapitalmarkt latente Steuern in Abhängigkeit vom Zeitpunkt und der Wahrscheinlichkeit ihrer Umkehr diskontiert. Auch der Beitrag von Wong et al. (2011) zur *partial tax allocation* zeigt, dass latente Steuern, die sich aller Voraussicht nach nicht umkehren werden, in einem weniger starken Zusammenhang mit dem Unternehmenswert stehen als latente Steuern, die sich in einem absehbaren Zeitraum umkehren werden. Aus diesen Beobachtungen kann die Forderung abgeleitet werden, dass latente Steuern diskontiert werden sollten.

---

<sup>975</sup> Vgl. Chluddek (2011b), S. 6; Breitzkreuz (2012), S. 209.

<sup>976</sup> Vgl. Breitzkreuz (2012), S. 210.

<sup>977</sup> Vgl. Breitzkreuz (2012), S. 246. Die Hauptuntersuchung von Breitzkreuz (2012) stellt auf 3.329 Beobachtungen ab, während Chluddek (2011b) insgesamt 626 Beobachtungen in die Untersuchung einbezieht. Zudem stellt Breitzkreuz (2012) auf einen längeren Zeitraum ab, d.h. von 2005 bis 2010; vgl. Breitzkreuz (2012), S. 217. Für weitere Untersuchungen wird der methodische Ansatz von Chluddek (2011b) jedoch erweitert.

<sup>978</sup> Vgl. Breitzkreuz (2012), S. 220 f.

<sup>979</sup> Vgl. Breitzkreuz (2012), S. 229 und 233. Allerdings findet Breitzkreuz (2012) keine Hinweise auf die Wertrelevanz aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge.



In der Literatur findet sich mit der Arbeit von Naarding (2011) lediglich eine Untersuchung, die direkt die Kapitalmarktrelevanz diskontierter latenter Steuern untersucht. Naarding (2011) untersucht die Wertrelevanz latenter Steuern für französische Unternehmen nach nationalen Rechnungslegungsstandards (für die Jahre 2001 bis 2004) und nach IAS 12 (für die Jahre 2005 bis 2007). Während IAS 12 eine Diskontierung latenter Steuern nicht vorsieht,<sup>980</sup> war eine Diskontierung latenter Steuerverbindlichkeiten nach französischen Rechnungslegungsvorschriften für kapitalmarktorientierte Unternehmen bis zur Einführung der IFRS dann geboten, wenn der Zeitpunkt ihrer Umkehrung verlässlich bestimmbar war.<sup>981</sup> Die Befunde von Naarding (2011) zeigen, dass nicht diskontierte latente Steuerverbindlichkeiten nach IAS 12 in einem negativen Zusammenhang mit dem Unternehmenswert stehen, der statistisch signifikant ist. Diskontierte latente Steuerverbindlichkeiten nach französischen Rechnungslegungsnormen hingegen weisen keine bzw. nur eine schwache Wertrelevanz auf.<sup>982</sup> Der Autor verweist in diesem Zusammenhang auf Guenther/Sansing (2000), Guenther/Sansing (2004) sowie Kissinger (2006), die eine Diskontierung von Abschreibungsunterschieden ablehnen, und begründet die von ihm „gemessene“ Irrelevanz damit, dass französische Unternehmen auch Abschreibungsunterschiede diskontieren würden: „This approach seems to adversely impact the overall value relevance of deferred tax liabilities under French GAAP.“<sup>983</sup> Aus diesem Grund untersucht der Autor, ob die Höhe des Sachanlagevermögens einen Einfluss auf die Wertrelevanz latenter Steuerverbindlichkeiten hat. Tatsächlich findet er Hinweise dafür, dass diskontierte passive latente Steuern für Unternehmen, die über ein vergleichsweise geringes Niveau von Sachanlagen und damit nur über einen geringen Anteil von latenten Steuern aus Abschreibungsdifferenzen verfügen, in einem negativen und statistisch signifikanten Zusammenhang mit dem Unternehmenswert stehen. Für Unternehmen, die ein hohes Niveau an Sachanlagevermögen aufweisen, ermittelt Naarding (2011) hingegen einen positiven Regressionskoeffizienten, der jedoch nicht signifikant ist.<sup>984</sup> Insgesamt sprechen die Befunde nach Auffassung von Naarding (2011) gegen eine Diskontierung latenter Steuern und für den Kurs des IASB, eine Diskontierung nicht zuzulassen.<sup>985</sup>

---

<sup>980</sup> Vgl. IAS 12.53.

<sup>981</sup> Vgl. zur Bilanzierung latenter Steuern nach französischen Rechnungslegungsvorschriften die Ausführungen bei Naarding (2011), S. 11.

<sup>982</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Naarding (2011), S. 18 f.

<sup>983</sup> Naarding (2011), S. 19.

<sup>984</sup> Vgl. Naarding (2011), S. 21.

<sup>985</sup> Vgl. Naarding (2011), S. 27.

#### 5.4.2.6 Weitere Untersuchungen zur Wertrelevanz latenter Steuern

Bauman/Das (2004) untersuchen die Wertrelevanz speziell von aktiven latenten Steuern von Internetunternehmen. Die Untersuchung basiert auf 176 US-amerikanischen Internetfirmen in der Zeit vor und nach dem Platzen der sogenannten „Internet-Bubble“. Die Autoren zeigen, dass aktive latente Steuern (insbesondere auf steuerliche Verlustvorträge) bei diesen Unternehmen hohe Bedeutung haben.<sup>986</sup> Im Durchschnitt 30,4% des Eigenkapitals der Unternehmen in der Stichprobe entfällt auf aktive latente Steuern aus Verlustvorträgen. Des Weiteren finden die Autoren heraus, dass die untersuchten Unternehmen sehr hohe Wertberichtigungen auf ihre aktiven latenten Steuern vornehmen. So beträgt die *valuation allowance* im Durchschnitt 86,1% der gesamten aktiven latenten Steuern. Im Umkehrschluss heißt das, dass durchschnittlich nur 13,9% der aktiven latenten Steuern von den Unternehmen als werthaltig angesehen werden. Dennoch finden Bauman/Das (2004) signifikante Hinweise dafür, dass zwischen aktiven latenten Steuern und dem Unternehmenswert ein positiver und statistisch signifikanter Zusammenhang besteht. Des Weiteren finden sie heraus, dass Rechnungslegungsinformationen (und damit auch die Relevanz der latenten Steuern) für die Bewertung von Internetfirmen nach dem Platzen der Internet-Blase an Bedeutung gewonnen haben.<sup>987</sup>

Dhaliwal et al. (2000) untersuchen mit der sogenannte LIFO-Reserve eine US-amerikanische Besonderheit an der Schnittstelle zwischen Rechnungslegung und Steuerrecht. Der Begriff der LIFO-Reserve beschreibt die Differenz zwischen dem Wertansatz, der sich durch Anwendung des LIFO-Verfahrens zur Bewertung des Vorratsvermögens ergibt, und dem Wert, der sich bei Anwendung des FIFO-Verfahrens ergeben würde. Unterstellt man im Zeitablauf steigende Preise, baut sich durch die Anwendung eine stille Reserve auf, die sich erst dann wieder auflöst, wenn die Vorräte vom Unternehmen verbraucht werden. Wenn Unternehmen das LIFO-Verfahren aus steuerlichen Gründen verwenden, sind sie gezwungen, dieses Verfahren auch im Jahresabschluss zu verwenden.<sup>988</sup> Darüber hinaus müssen die Unternehmen Angaben zur Höhe dieser LIFO-Reserve machen. Multipliziert mit dem Steuersatz entspricht diese LIFO-Reserve einer nicht passivierten latenten Steuerverbindlichkeit: „the tax-adjusted LIFO reserve is, in effect, an estimate of an off-balance-sheet deferred tax liability.“<sup>989</sup> Dhaliwal et al. (2000) finden für eine Stichprobe von 500 US-amerikanischen Unternehmen in einem Zeit-

---

<sup>986</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Bauman/Das (2004), S. 1225.

<sup>987</sup> Vgl. Bauman/Das (2004), S. 1253.

<sup>988</sup> Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Abschnitt 2.1.2.3.2 sowie die Erläuterungen bei King (2006), S. 31 ff.

<sup>989</sup> Dhaliwal et al. (2008), S. 45.

raum von 1979 bis 1988 heraus, dass diese nicht bilanzierte latente Steuerverbindlichkeit signifikant negativ mit dem Unternehmenswert korreliert ist.<sup>990</sup>

### 5.4.3 Sonstige Untersuchungen

Ereignis- und Wertrelevanzstudien machen den Großteil der Untersuchungen zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern aus. Darüber hinaus gibt es noch eine Reihe weiterer Untersuchungen, die zum Teil ganz unterschiedlichen Fragestellungen im Zusammenhang mit der Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern nachgehen und unterschiedliche methodische Ansätze aufgreifen.

#### 5.4.3.1 Prognoserelevanz

Die Untersuchungen von Cheung et al. (1997) und Chluddek (2011a) beispielsweise untersuchen die Prognoserelevanz latenter Steuern. Untersuchungen zur Prognoserelevanz latenter Steuern basieren in der Regel auf der Annahme, dass latente Steuern künftige Steuer mehr bzw. -minderzahlungen widerspiegeln. Aus diesem Grund ist zu erwarten, dass latente Steuern dabei helfen können, die Höhe künftiger Cashflows zu prognostizieren, da diese auch durch die künftigen Steuerzahlungen beeinflusst werden. Künftige Cashflows schlagen sich damit letztlich im Unternehmenswert nieder.

Cheung et al. (1997) gehen der Frage der Prognoserelevanz latenter Steuern für eine US-amerikanische Stichprobe von 40.542 Beobachtungen nach. Aus modelltheoretischer Sicht untersuchen die Autoren die Assoziation des operativen Cashflows einer Periode mit dem Cashflow und bestimmten Rechnungslegungsinformationen der Vorperiode. Zu diesen Rechnungslegungsinformationen gehören neben Informationen zu den latenten Steueraufwendungen (bzw. den Veränderungen der latenten Steuerschulden) beispielsweise auch der operative Gewinn und die Höhe der Vorräte und Forderungen.<sup>991</sup> Die Ergebnisse von Cheung et al. (1997) liefern Hinweise dafür, dass die latenten Steuerinformationen die Prognose künftiger Cashflows verbessern und damit einen Beitrag zur Erklärung des Unternehmenswerts liefern können.<sup>992</sup> Nach Auffassung der Autoren handelt es sich bei diesem Ansatz um einen direkteren Test der Entscheidungsnützlichkeit latenter Steuerinformationen als dies etwa bei den in den voranstehenden Abschnitten erläuterten Untersuchungen der Fall ist: „In this study, usefulness is evaluated directly without relying on stock price information [...]. By doing so,

---

<sup>990</sup> Vgl. Dhaliwal et al. (2008), S. 56.

<sup>991</sup> Vgl. hierzu ausführlicher die Darstellung des Regressionsmodells bei Cheung et al. (1997), S. 6. ff.

<sup>992</sup> Vgl. Cheung et al. (1997), S. 15.

it attempts to provide the missing empirical link – the “black box” – between the association of deferred tax information and security returns.”<sup>993</sup>

Während Cheung et al. (1997) untersuchen, inwieweit latente Steuern zur Prognose des operativen Cashflows geeignet sind, setzt Chluddek (2011a) einen Schritt vorher an. Die Autorin untersucht für eine Stichprobe von 4.927 Beobachtungen von 448 US-amerikanischen Unternehmen, inwieweit künftige Steuerzahlungen mit den aktiven und passiven latenten Steuern assoziiert sind. Die künftigen Steuerzahlungen wiederum haben einen Einfluss auf den künftigen Cashflow und damit auch den Wert eines Unternehmens. Chluddek (2011a) findet zwar Hinweise dafür, dass latente Steuerinformationen mit der Höhe künftiger Steuerzahlungen assoziiert sind.<sup>994</sup> Allerdings ist der Erklärungsbeitrag der latenten Steuern nur sehr gering. Eine statische Signifikanz zwischen Steuerzahlungen und latenten Steuern ist zudem nur für gut ein Drittel der Stichprobenunternehmen gegeben. Insgesamt sprechen die Ergebnisse nach Auffassung der Autorin eher gegen eine Relevanz latenter Steuern und damit auch gegen die vom Standard geforderte „extensive“ Bilanzierung und Berichterstattung latenter Steuern.

Auch Laux (2012) untersucht in vergleichbarer Weise die Fragestellung, ob ein Zusammenhang zwischen den latenten Steuerforderungen bzw. Steuerverbindlichkeiten und künftigen Steuerzahlungen besteht, für eine Stichprobe von 200 Unternehmen des S&P 500. Wie Chluddek (2011a) so findet auch Laux (2012) Hinweise dafür, dass latente Steuern in einem signifikanten Zusammenhang mit künftigen Steuerzahlungen stehen. Das Ausmaß dieses Zusammenhangs sei nach Auffassung jedoch mitunter unwesentlich, so dass der Autor schließlich sogar zu der Schlussfolgerung gelangt, dass es fraglich sei, ob der Nutzen aus der Bilanzierung latenter Steuern ihre Kosten übersteigt.<sup>995</sup>

Die Untersuchung von Lev/Nissim (2004) hingegen setzt nicht an der Prognose künftiger Cashflows (bzw. künftiger Steuerzahlungen), sondern an der Entwicklung künftiger Gewinne an. Für eine Stichprobe von bis zu 40.372 Beobachtungen von 5384 US-amerikanischen Unternehmen untersuchen die Autoren den Zusammenhang zwischen dem Verhältnis aus steuerlichem und handelsrechtlichen Gewinn („ratio of taxable to reported income“) auf der einen Seite und der Entwicklung künftiger Gewinne (bzw. künftiger Aktienrenditen und dem Kurs-Gewinn-Verhältnis) auf der anderen Seite. Dieser Zusammenhang beruht auf dem Umstand,

---

<sup>993</sup> Cheung et al. (1997), S. 14.

<sup>994</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Chluddek (2011a), S. 31. Ein Zusammenhang findet sich insbesondere auch für aktive latente Steuern, die auf steuerlichen Verlustvorträgen beruhen. Die Autorin begründet dies damit, dass sich steuerliche Verlustvorträge mit einer höheren Wahrscheinlichkeit umkehren dürften als aktive latente Steuern für temporäre Differenzen; vgl. hierzu Chluddek (2011a), S. 29.

<sup>995</sup> Vgl. Laux (2012), S. 16 und S. 25.

dass der handelsrechtliche und der steuerrechtliche Gewinn über die Totalperiode gleich groß sind. Übersteigt der aktuelle handelsrechtliche Gewinn den steuerlichen Gewinn, so muss der handelsrechtliche Gewinn in der Zukunft *ceteris paribus* geringer sein als der steuerliche Gewinn.<sup>996</sup> Aus diesem Grund beinhaltet das „ratio of taxable to reported income“ nach Auffassung der Autoren die folgenden Informationen: „(1) it reflects certain types of earnings management activities that are not persistent, (2) it indicates the extent to which reported earnings deviate from their “permanent” level, and (3) it captures differences between GAAP and the tax code that have implications for future earnings, even in the absence of earnings or tax management.“<sup>997</sup> Lev/Nissim (2004) finden einen signifikanten Zusammenhang zwischen diesem „ratio of taxable to reported income“ und der Entwicklung der Gewinne in den folgenden fünf Geschäftsjahren.<sup>998</sup> Diese Kennzahl weist dabei, so die Ergebnisse der Autoren, einen höheren Beitrag zur Prognose künftiger Gewinne auf als der operative Cashflow und latente Steuerinformationen.<sup>999</sup>

Herbohn et al. (2010) gehen in einer Untersuchung von australischen Unternehmen der Frage nach, ob die Veränderungen in der Höhe der nicht aktivierten Verlustvorträge Informationen über die künftige Performance von Unternehmen widerspiegeln. Die künftige Performance messen die Autoren über drei Jahre in Folge der Veränderung mit Hilfe von drei verschiedenen Performancemaßen (operativer Cashflow, EBT sowie EBITDA).<sup>1000</sup> Die Höhe der nicht aktivierten Verlustvorträge ist gemäß dem australischen Standard AASB 1020 Tz. 15 im Anhang anzugeben.<sup>1001</sup> Da Verlustvorträge lediglich dann aktiviert werden dürfen, wenn es wahrscheinlich ist, dass künftig Gewinne zur Verfügung stehen, mit denen die Verlustvorträge verrechnet werden können, dürfte eine Abnahme der nicht aktivierten Verlustvorträge *ceteris paribus* für eine Verbesserung der Zukunftsaussichten eines Unternehmens sprechen.<sup>1002</sup> Die Autoren finden für einige der Performancemaße Hinweise auf einen Zusammenhang mit der Veränderung des Betrags nicht aktivierter Verlustvorträge: „Our results suggest that managers signal with expectations about an improvement (deterioration) in future firm perfor-

---

<sup>996</sup> Vgl. hierzu die Erläuterungen bei Höfer (2009), S. 175.

<sup>997</sup> Lev/Nissim (2004), S. 1043.

<sup>998</sup> Dieser Zusammenhang wurde, so die Ergebnisse der Autoren, auch nicht durch die Einführung von SFAS No. 109 beeinträchtigt. Etwas anderes gilt für den Zusammenhang der Kennzahl mit künftigen Aktienrenditen bzw. mit künftigen Kurs-Gewinn-Verhältnissen. Für die Periode vor der Einführung von SFAS No. 109 finden die Autoren eine starke Beziehung zu den Aktienrenditen, nicht aber zu den Kurs-Gewinn-Verhältnissen. Für die Periode nach Einführung von SFAS No. 109 kommen die Autoren zum gegenteiligen Ergebnis.

<sup>999</sup> Vgl. Lev/Nissim (2004), S. 1068 f.

<sup>1000</sup> Vgl. Herbohn et al. (2010), S. 772.

<sup>1001</sup> Vgl. hierzu auch Herbohn et al. (2010), S. 768.

<sup>1002</sup> Allerdings nimmt der Bestand (nicht aktivierter) Verlustvorträge auch dann ab, wenn ihre Vortragsfähigkeit ausgeschöpft ist.

mance via decreases (increases) in unrecognized deferred tax assets (losses).”<sup>1003</sup> Zudem finden die Autoren auch Hinweise darauf, dass Manager den Ermessensspielraum bei der Aktivierung von Verlustvorträgen nutzen, um bestimmte Ergebnisziele zu erreichen.<sup>1004</sup>

Die Prognose künftiger Gewinne steht auch im Mittelpunkt der Untersuchung von Krummet (2011). Der Autor untersucht für eine Stichprobe deutscher Unternehmen aus dem CDAX den Zusammenhang zwischen der Extrapolierbarkeit des IFRS-Ergebnisses und dem latenten Steueraufwand nach IAS 12, d.h. inwieweit der Gewinn einer Periode repräsentativ für künftige Perioden ist. Die Argumentation, die diesem Zusammenhang zugrunde liegt, ist mit dem Ansatz von Lev/Nissim (2004) vergleichbar und setzt am Verhältnis von handelsrechtlichem und steuerlichem Gewinn an: „Investoren und Analysten können möglicherweise latente Steuern nach IAS 12 verwenden, um die Höhe der Abweichungen des steuerlichen Gewinns vom IFRS-Ergebnis zu approximieren und um damit eine Benchmark zu kreieren, die zusätzliche Erkenntnisse hinsichtlich der Nachhaltigkeit bzw. der Qualität des publizierten IFRS-Ergebnisses liefert.“<sup>1005</sup> Krummet (2011) findet heraus, dass das IFRS-Ergebnis einer Periode vor allem dann repräsentativ für künftige Perioden ist, wenn sich der latente Steueraufwand einer Periode in einem „normalen“ Rahmen bewegt. In dem Fall könne der Gewinn nach Auffassung des Autors ohne erhebliche Modifikationen auch in Modellen zur Unternehmensbewertung oder in empirischen Modellen verwendet werden. Weisen Unternehmen in einer Periode jedoch besonders hohe Differenzen zwischen IFRS-Ergebnis und steuerlichem Gewinn auf, ist dies nicht mehr der Fall.<sup>1006</sup>

#### **5.4.3.2 Latente Steuern als Risikoindikator**

Chandra/Ro (1997) untersuchen den Zusammenhang zwischen der Bilanzierung latenter Steuern und dem Aktienkursrisiko US-amerikanischer Unternehmen: „Deferred tax [...] may be related to common stock risk, as it may be considered by the market to be a cash flow variable or a proxy for some attribute of future cash flows.“<sup>1007</sup> Wenn passive latente Steuern, so die Autoren, in künftigen Perioden zu Steuerzahlungen führen, dann handelt es sich dabei um eine zinsfreie Schuld gegenüber dem Fiskus.<sup>1008</sup> Die Argumentation der Autoren entspricht insoweit der Verbindlichkeitshypothese. Latente Steuerschulden seien dann Teil der gesamten

---

<sup>1003</sup> Herbohn et al. (2010), S. 790.

<sup>1004</sup> Vgl. Herbohn et al. (2010), S. 790.

<sup>1005</sup> Krummet (2011), S. 124.

<sup>1006</sup> Vgl. Krummet (2011), S. 264 f.

<sup>1007</sup> Chandra/Ro (1997), S. 315.

<sup>1008</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden Chandra/Ro (1997), S. 315. Zum Verständnis latenter Steuerschulden als zinsfreies Darlehen durch den Fiskus vgl. auch die Ausführungen in Abschnitt 2.5.2.

Verschuldung, was sich letztlich in einer Erhöhung des Aktienkursrisikos niederschlagen müsste. Die Höhe des Aktienkursrisikos müsste daher in einem positiven Zusammenhang mit der Höhe der latenten Steuerschulden stehen.<sup>1009</sup> Als Maßgrößen für das Risiko verwenden Chandra/Ro (1997) in ihrer Untersuchung die Standardabweichung der Aktienrenditen eines Unternehmens sowie den Beta-Faktor.<sup>1010</sup> Diese Maßgrößen erklären die Autoren in ihrem Regressionsmodell insbesondere durch den Buchwert der Schulden sowie die Höhe der (saldierten) latenten Steuerverbindlichkeiten.<sup>1011</sup> Statt des vorhergesagten positiven Zusammenhangs zwischen Risiko und latenten Steuern finden die Autoren jedoch Hinweise für einen negativen Zusammenhang. Diese Ergebnisse sprechen gegen die Gültigkeit der Verbindlichkeitshypothese und stehen nach Auffassung der Autoren im Widerspruch zu SFAS No. 96 und SFAS No. 109, welche latente Steuerschulden als Verbindlichkeiten verstehen.<sup>1012</sup> Chandra/Ro (1997) sehen die Ergebnisse ihrer Untersuchung vielmehr als Hinweis auf die Gültigkeit der Hypothese der *managerial efficiency*: „The market seems to reward firms‘ efforts to defer or minimize taxes by perceiving such firms as being less risky.“<sup>1013</sup>

### 5.4.3.3 Latente Steuern und Analystenprognosen

Weitere Untersuchungen setzen sich mit dem Zusammenhang zwischen Vorhersagen von Finanzanalysten und latenten Steuern auseinander. Erste Hinweise auf diese Fragestellung finden sich in den bereits erläuterten Untersuchungen von Amir/Sougiannis (1999) sowie Chen/Schoderbek (2000). Diese Untersuchungen haben den Schluss nahegelegt, dass latente Steuerinformationen von den Finanzanalysten bei ihren Prognosen teilweise nicht berücksichtigt werden, während sie vom Kapitalmarkt sehr wohl im Aktienkurs eingepreist werden.<sup>1014</sup> So finden Chen/Schoderbek (2000) bereits Hinweise darauf, dass Finanzanalysten die Effekte aus der Neubewertung der latenten Steuern im Zuge der Steuersatzerhöhung durch den „Omnibus Budget Reconciliation Act“ bei ihrer Schätzung des relevanten Gewinns (drittes Quartal 1993) nicht berücksichtigt haben, obwohl sie hätten berücksichtigt werden müssen.<sup>1015</sup> Auf-

---

<sup>1009</sup> Vgl. zum Zusammenhang zwischen Aktienkursrisiko und Verschuldung ausführlich Chandra/Ro (1997), S. 315 f., und die dort angegebenen Quellen.

<sup>1010</sup> Der Beta-Faktor setzt die Standardabweichung der Aktienrendite eines Unternehmens ins Verhältnis zur Standardabweichung der Marktrendite. Der Beta-Faktor ist daher ein Maß für die Volatilität der Aktienrendite, d.h. für das Risiko einer Aktie, im Vergleich zum Gesamtmarkt (systematisches Risiko). Eine risikolose Aktie hat einen Beta-Faktor von Null. Bei einem Beta-Faktor von Eins entspricht das Risiko einer Aktie dem Gesamtmarkt. Vgl. zum Beta-Faktor auch Betsch et al. (2000), S. 99; Berk/DeMarzo (2007), S. 308 ff.

<sup>1011</sup> Vgl. Chandra/Ro (1997), S. 317.

<sup>1012</sup> Vgl. Chandra/Ro (1997), S. 329. Dort heißt es: „Taken together, the results of this study are inconsistent with the liability view of deferred taxes adopted in FASB Statement Nos. 96 [...] and 109 [...]“

<sup>1013</sup> Chandra/Ro (1997), S. 329.

<sup>1014</sup> Vgl. ausführlich zu diesen beiden Untersuchungen Abschnitt 5.4.1 bzw. Abschnitt 5.4.2.2.

<sup>1015</sup> Vgl. Chen/Schoderbek (2000), S. 42 f.

bauend auf diesem Ergebnis untersuchen Chen et al. (2003), ob die Gewinneffekte dieser Anpassung der latenten Steuern einen Einfluss auf künftige Analystenprognosen haben. Da es sich bei der Neubewertung der latenten Steuern um Einmaleffekte handelt, dürften die daraus resultierenden Effekte auf den Gewinn des dritten Quartals 1993 keine Auswirkungen auf die Prognose künftiger Gewinne haben.<sup>1016</sup> Anders formuliert: Im Unterschied zur Untersuchung von Chen/Schoderbek (2000), wo die Neubewertung latenter Steuern hätte berücksichtigt werden müssen (aber nicht wurde), gehen Chen et al. (2003) der Frage nach, ob Finanzanalysten die Effekte aus der Neubewertung in der Folgezeit berücksichtigen, obwohl sie dies nicht dürften. Die Autoren finden jedoch Hinweise darauf, dass genau das der Fall ist: „Our results show that income-decreasing deferred tax adjustments are positively related to the subsequent forecast revisions, suggesting that many analysts incorrectly interpreted the deferred tax adjustments as a recurring item.“<sup>1017</sup> Chen et al. (2003) begründen diese Fehlinterpretation insbesondere damit, dass Neubewertungen latenter Steuern äußerst komplex seien und der Standard SFAS No. 109, der die Neubewertung latenter Steuern nach einer Steuersatzänderung erstmals verpflichtend erforderte, zu diesem Zeitpunkt noch neu war.<sup>1018</sup>

Insgesamt deuten die Hinweise der genannten Untersuchungen darauf hin, dass Finanzanalysten latente Steuern nicht oder nicht korrekt in ihren Prognosen berücksichtigen, was einen dementsprechend negativen Einfluss auf die Genauigkeit ihrer Prognosen haben dürfte.

#### **5.4.3.4 Latente Steuern und das Rating von Unternehmen**

Risiko spielt auch in den Arbeiten von Huss/Zhao (1991) und Chattopadhyay et al. (1997) eine Rolle. Anders als in der Untersuchung von Chandra/Ro (1997) steht in diesen Untersuchungen nicht der Eigenkapital- sondern der Fremdkapitalmarkt im Mittelpunkt. Beide Arbeiten untersuchen mit Hilfe einer sogenannten Diskriminanzanalyse den Zusammenhang zwischen latenten Steuern und dem Rating eines Unternehmens. Bei Diskriminanzanalysen handelt es sich allgemein um einen mathematisch-statistischen Ansatz, der eine Eingruppierung von Beobachtungen in eine von zwei oder mehr Gruppen aufgrund bestimmter Merkmale der Beobachtungen zu ermöglichen. Diskriminanzanalysen werden insbesondere zur Früherkennung von Unternehmensrisiken oder zur Insolvenzprognose anhand bestimmter Unternehmenskennzahlen verwendet.<sup>1019</sup>

---

<sup>1016</sup> Vgl. Chen et al. (2003), S. 334.

<sup>1017</sup> Chen et al. (2003), S. 334.

<sup>1018</sup> Vgl. Chen et al. (2003), S. 334.

<sup>1019</sup> Zur Methodik der Diskriminanzanalyse vgl. ausführlich Küting/Weber (2009), S. 370 ff.



Im Falle der vorliegenden Studien geht es konkret um die Frage, ob die Berücksichtigung von latenten Steuern in Unternehmenskennzahlen (und die Art, wie diese Berücksichtigung erfolgt<sup>1020</sup>) einen messbaren Einfluss auf die Ratingeinstufung des Unternehmens hat. Weder die Untersuchung von Huss/Zhao (1991) für US-amerikanische Unternehmen, noch die Untersuchung von Chattopadhyay et al. (1997) für kanadische Unternehmen findet Hinweise dafür, dass latente Steuern einen Einfluss auf die Ratingeinstufung haben. Dies kann darauf hindeuten, dass latente Steuern aus Sicht der Ratingagenturen keine entscheidungsnützlichen Informationen beinhalten und bei der Ratingeinstufung folglich nicht berücksichtigt werden.<sup>1021</sup> Angesichts der empirischen Befunde, die die Relevanz latenter Steuern für die Prognose von Cashflows und künftigen Gewinnen nahelegen, erscheint eine Nichtberücksichtigung latenter Steuern in der Bonitätsanalyse nicht angebracht. Huss/Zhao (1991) weisen zudem darauf hin, dass es mehr als eine Möglichkeit gibt, wie Ratingagenturen latente Steuern berücksichtigen könnten, was die Ergebnisse der beiden Untersuchungen beeinflussen dürfte.<sup>1022</sup> Zudem könnte der nicht gelungene Nachweis eines Zusammenhangs durch den geringen Umfang der Stichproben bedingt sein: Huss/Zhao (1991) ziehen eine Stichprobe von 91 Ratings zur Untersuchung heran, während die Stichprobe der Untersuchung von Chattopadhyay et al. (1997) mit insgesamt 124 Ratings ebenfalls überschaubar ist.

#### 5.4.4 Zusammenfassung

Insgesamt liefert die empirische Evidenz deutliche Hinweise dafür, dass latente Steuern kapitalmarktrelevant sind. So findet der überwiegende Teil der Ereignis- und Wertrelevanzstudien Hinweise für einen Zusammenhang zwischen der Bewertung von Unternehmen am Kapitalmarkt und ihren latenten Steuern. Latente Steueraufwendungen und Steuerschulden stehen demzufolge tendenziell in einem negativen und latente Steuerforderungen in einem positiven Zusammenhang mit dem Unternehmenswert. Gleiches gilt für aktive latente Steuern für Verlustvorträge, wie die Untersuchungen von Amir/Sougiannis (1999), Zeng (2003) oder Chang

---

<sup>1020</sup> Huss/Zhao (1991) unterscheiden drei Methoden, um latente Steuerverbindlichkeiten bei der Berechnung der Unternehmenskennzahlen zu berücksichtigen: (1) latente Steuern werden den Verbindlichkeiten des Unternehmens zugerechnet oder (2) sie werden zum Eigenkapital des Unternehmens hinzu addiert oder (3) sie werden von den Vermögenswerten des Unternehmens abgezogen. Vgl. hierzu Huss/Zhao (1991), S. 56. Die Untersuchung der Autoren basiert auf dem Standard APB No. 11, der noch keinen separaten Ausweis von aktiven latenten Steuern vorsah.

<sup>1021</sup> So zeigt auch eine Befragung von deutschen Kreditinstituten aus dem Jahr 2008 zu den Implikationen einer möglichen Aktivierungspflicht latenter Steuern im Zuge des BilMoG oder der IFRS for SME, dass eine solche Aktivierungspflicht keine Auswirkungen auf die Bonitätsanalyse der Banken hätte, da die Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern ohnehin zweifelhaft sei. Aus diesem Grund würde die bisherige Praxis in der Bonitätsanalyse, d.h. die Verrechnung der aktiven latenten Steuern mit dem Eigenkapital, auch bei einer Aktivierungspflicht latenter Steuern im deutschen Handelsrecht beibehalten werden. Vgl. hierzu ausführlich Haller et al. (2008), S. 44 f.

<sup>1022</sup> Vgl. Huss/Zhao (1991), S. 64.

et al. (2009) nahelegen.<sup>1023</sup> Zudem finden sich in einigen Studien Hinweise dafür, dass die Bewertung latenter Steuern von der Wahrscheinlichkeit und dem Zeitpunkt der Umkehr latenter Steuern abhängt.<sup>1024</sup> Diese Befunde sprechen vor allem für die Gültigkeit der Verbindlichkeitshypothese, der zufolge aktive und passive latente Steuern wie Vermögenswerte und Schulden im Unternehmenswert eingepreist werden. Die vermögensorientierte Bilanzierung latenter Steuern in der internationalen Rechnungslegung wäre in dem Fall konsistent mit der Interpretation latenter Steuern durch den Kapitalmarkt.

Manche Untersuchungen können zwar vergleichbare Zusammenhänge zwischen latenten Steuern und Unternehmenswert nachweisen, sie finden allerdings auch Hinweise, die für andere Erklärungsansätze als die Verbindlichkeitshypothese sprechen. Chaney/Jeter (1994) beispielsweise sehen ihre Ergebnisse eher als Indiz für die Hypothese der Gewinnglättung an und Chen/Schoderbek (2000) begreifen ihre Ergebnisse als Ergebnis einer *functional fixation*. Vereinzelt Studien hingegen stützen die oben genannten Zusammenhänge zwischen latenten Steuern und dem Unternehmenswert nicht und finden Hinweise für gegenteilige Zusammenhänge. Citron (2001) findet Hinweise auf einen positiven Zusammenhang zwischen bestimmten Komponenten latenter Steuerschulden (*recurring differences*), die stark mit der Höhe des Sachanlagevermögens korreliert sind und möglicherweise dafür sprechen, dass latente Steuern als Wachstumsindikator interpretiert werden könnten. Gerade die Untersuchung von Citron (2001) macht deutlich, dass der mutmaßlich negative Zusammenhang zwischen passiven latenten Steuern insgesamt und dem Unternehmenswert nicht so eindeutig ist, sondern maßgeblich von der Zusammensetzung der latenten Steuerverbindlichkeiten abhängen könnte.<sup>1025</sup> Und Chandra/Ro (1997) interpretieren die Ergebnisse ihrer Untersuchung zum Zusammenhang zwischen latenten Steuern und Aktienkursrisiko als Hinweis dafür, dass Unternehmen mit latenten Steuerschulden für ihre Anstrengungen, Steuern zu sparen, belohnt werden (*managerial efficiency*).

Wie bereits in Abschnitt 5.3 ausführlich dargelegt wurde, können latente Steuern unterschiedliche, eventuell auch gegenläufige Kapitalmarkteffekte aufweisen. Höfer (2009) weist aus diesem Grund darauf hin, dass sich in Abhängigkeit von der Ausgestaltung des Regressionsmodells abweichende Ergebnisse und abweichende Interpretationen von Seiten der Autoren

---

<sup>1023</sup> Zu anderen – zum Teil unklaren – Ergebnissen kommen Amir et al. (1997) und Chluddek (2011b).

<sup>1024</sup> Vgl. hierzu beispielsweise die Untersuchungen von Givoly/Hayn (1992) oder Amir et al. (1997).

<sup>1025</sup> Vgl. auch den Beitrag von Wong et al. (2011).

ergeben können.<sup>1026</sup> Dies kann möglicherweise erklären, warum sich in den Untersuchungen alle fünf Erklärungsansätze zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern von Chaney/Jeter (1994) wiederfinden.

Nur wenige Untersuchungen finden hingegen keine oder nur ganz schwache Hinweise auf die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern. Auch diese Ergebnisse können unter Umständen das Resultat der gegenläufigen Effekte latenter Steuern sein. Insbesondere aber finden solche Untersuchungen keine Hinweise für die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern, die sich mit der Bewertung latenter Steuern durch Finanzintermediäre (Finanzanalysten, Ratingagenturen) beschäftigen.<sup>1027</sup> Dies spricht möglicherweise dafür, dass die Informationen, die in latenten Steuern enthalten sind, zwar vom Aktienkurs widerspiegelt werden, aber von den Finanzintermediären nicht oder nicht korrekt berücksichtigt werden.

## **5.5 Empirische Untersuchung der Wertrelevanz latenter Steuern im IFRS-Konzernabschluss deutscher Unternehmen**

### **5.5.1 Ziele und Einordnung der Untersuchung**

Der Literaturüberblick in Abschnitt 5.4 hat nicht nur gezeigt, dass es starke Hinweise für die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern gibt, sondern hat auch verdeutlicht, dass fast alle empirischen Untersuchungen auf Daten aus dem anglo-amerikanischen Raum zurückgreifen (USA, Großbritannien, Kanada, Australien, Neuseeland). Der Großteil dieser Arbeiten entfällt dabei auf den US-amerikanischen Raum. Mit den Untersuchungen von Naarding (2011) für Frankreich sowie Chluddek (2011b) und Breitzkreuz (2012) für Deutschland existieren nur wenige und zum Teil uneindeutige empirische Befunde, die sich unmittelbar mit der Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern in kontinental-europäischen Rechnungslegungssystemen auseinandersetzen.<sup>1028</sup> Allerdings ist fraglich, ob die anglo-amerikanische Evidenz ohne Weiteres auf andere Länder mit anderen Rechnungslegungssystemen und abweichenden institutionellen Rahmenbedingungen wie Deutschland übertragbar ist.<sup>1029</sup> Dafür gibt es eine Reihe von Gründen, die im Folgenden erläutert werden sollen.

---

<sup>1026</sup> Vgl. Höfer (2009), S. 178. Vgl. ähnlich auch Breitzkreuz (2012), S. 206, der auf die unterschiedliche Interpretation empirischer Ergebnisse hinweist.

<sup>1027</sup> Vgl. hierzu die Beiträge von Huss/Zhao (1991), Chattopadhyay et al. (1997), Amir/Sougiannis (1999), Chen/Schoderbek (2000) sowie Chen et al. (2003).

<sup>1028</sup> Die Untersuchung von Krummet (2011) kann hierzu nur bedingt gezählt werden, da sie auf die Extrapolierbarkeit des IFRS-Ergebnisses abstellt und damit nur mittelbar mit den Auswirkungen latenter Steuern auf Jahresabschlussadressaten zu tun hat.

<sup>1029</sup> Vgl. auch Breitzkreuz (2012), S. 207.

Die Bilanzierung latenter Steuern in Deutschland hat sich in der Vergangenheit deutlich insbesondere von der US-amerikanischen Bilanzierung unterschieden.<sup>1030</sup> Während latente Steuern in den USA eine lange Tradition haben, waren latente Steuern in Deutschland bis zur Umsetzung der 4. EG-Richtlinie (Bilanzrichtlinie) im Jahre 1985 in der handelsrechtlichen Rechnungslegung nicht gesetzlich geregelt. Aber auch danach hatten latente Steuern in der Rechnungslegung deutscher Unternehmen nur eine geringe Bedeutung. Als Gründe hierfür wurden in Abschnitt 3.3.1 insbesondere das Maßgeblichkeitsprinzip, das in anglo-amerikanischen Ländern in der Regel unüblich ist, das Timing-Konzept sowie das in der deutschen Rechnungslegung stark ausgeprägte Vorsichtsprinzip identifiziert. Daraus resultierte, dass die Aktivierung von Verlustvorträgen nach herrschender Meinung nicht zulässig war und für latente Steuern auf zeitlich begrenzte Differenzen ein Aktivierungswahlrecht bestand. Der Ausübung dieses Wahlrechts haftete in der deutschen Literatur unter anderem der Vorwurf an, von kreativen Unternehmen zur Verschleierung einer schlechten wirtschaftlichen Lage benutzt zu werden.<sup>1031</sup> Aus diesem und weiteren Gründen ist das Aktivierungswahlrecht häufig nicht ausgenutzt worden.<sup>1032</sup> Erst die Internationalisierung der Rechnungslegung und insbesondere die Einführung der IFRS haben dazu geführt, dass latente Steuern in Deutschland zunehmend an Bedeutung gewonnen haben, da die IFRS deutlich vom deutschen Handels- und Steuerrecht abweichen.<sup>1033</sup>

Mit den IFRS müssen kapitalmarktorientierte Unternehmen Rechnungslegungsstandards anwenden, die deutlich durch die anglo-amerikanische Rechnungslegung geprägt sind. So weichen die Standards SFAS No. 109 und IAS 12 auch nur in wenigen Aspekten voneinander ab.<sup>1034</sup> Aus diesem Grund könnte argumentiert werden, dass die Befunde anglo-amerikanischer Studien auch auf kontinental-europäische Länder übertragbar sein könnten, in denen die anglo-amerikanisch geprägten IFRS Anwendung finden. Verschiedene Autoren weisen jedoch darauf hin, dass die Einführung einheitlicher Rechnungslegungsstandards nicht zwangsläufig zu vergleichbaren Abschlüssen führen müsse.<sup>1035</sup> Vielmehr ist denkbar, dass länderspezifische Unterschiede in der Rechnungslegungspraxis erhalten bleiben, solange sich die institutionellen Rahmenbedingungen (z.B. Rechtssystem, Steuersystem, Enforcement) in

---

<sup>1030</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden ausführlich die Erläuterungen in Abschnitt 3.3.

<sup>1031</sup> Vgl. Peemöller (2003), S. 193. Vgl. ähnlich auch Selchert (1994), S. 34.

<sup>1032</sup> Zu den weiteren Gründen und zur Bedeutung aktiver latenter Steuern in handelsrechtlichen Jahresabschlüssen vgl. ausführlich die Erläuterungen in Abschnitt 3.3.1.

<sup>1033</sup> Vgl. hierzu ausführlich Abschnitt 3.3.2.

<sup>1034</sup> Vgl. Coenberg et al. (2012), S. 501.

<sup>1035</sup> Vgl. hierzu beispielsweise die Beiträge von Ball et al. (2003), Ball (2006), Kvaal/Nobes (2010), Kvaal/Nobes (2011a).

diesen Ländern voneinander unterscheiden. Aus diesem Grund ist es durchaus möglich, dass die Vorschriften zur Bilanzierung latenter Steuern nach IAS 12 in einem kontinental-europäischen Land wie Deutschland anders ausgeübt werden, als dies etwa in einem anglo-amerikanisch geprägten Land der Fall ist, wo latente Steuern seit jeher eine hohe Bedeutung aufweisen. Insbesondere ist denkbar, dass deutsche Unternehmen die Spielräume, die sich im Zusammenhang mit der Bewertung der wahrscheinlichen Nutzbarkeit aktiver latenter Steuern ergeben, aufgrund der traditionell hohen Bedeutung des Vorsichtsprinzips in Deutschland konservativer auslegen könnten, als dies in anderen Ländern der Fall ist. Diese Unterschiede dürften sich in der Wahrnehmung der entsprechenden Rechnungslegungsinformationen seitens der Jahresabschlussadressaten und damit letztlich auch in der Bewertung am Kapitalmarkt niederschlagen.

Selbst wenn keine länderspezifischen Unterschiede in der IFRS-Rechnungslegungspraxis seitens der bilanzierenden Unternehmen bestünden, ist immer noch denkbar, dass die Jahresabschlussadressaten ihrerseits bei der Interpretation von Rechnungslegungsinformationen durch die eigene länderspezifische Bilanzierungstradition oder durch andere länderspezifische Charakteristika geprägt sind. Für Deutschland könnte dies beispielsweise bedeuten, dass die ablehnende Haltung gegenüber einer Aktivierung latenter Steuern auch unter IFRS bestehen bleibt. So zeigt bereits die Befragung von Kreditinstituten durch Haller et al. (2008), dass die Einführung einer Aktivierungspflicht für latente Steuern im Zuge des BilMoG oder der IFRS for SME nicht zu Änderungen in der Bonitätsanalyse von mittelständischen Unternehmen führen würde, weil aktive latente Steuern unabhängig vom zugrunde liegenden Standard auch weiterhin als nicht werthaltig betrachtet würden.<sup>1036</sup> Allerdings dürfte diese Argumentation nur für einen Teil der Jahresabschlussadressaten gelten. International agierende, institutionelle Anleger hingegen dürften weniger von nationalen Rechnungslegungstraditionen beeinflusst sein, als dies etwa bei kleineren oder privaten Anlegern der Fall sein dürfte. Dementsprechend dürfte diese Argumentation auch eher die Bewertung von Unternehmen betreffen, die tendenziell einen eher geringen Anteil internationaler Investoren aufweisen.

Einige Autoren weisen darauf hin, dass das institutionelle Umfeld (z.B. Strenge des Enforcements, Stärke des Anlegerschutzes) eines Landes einen Einfluss auf die Kapitalmarktrelevanz von Rechnungslegungsinformationen haben kann.<sup>1037</sup> Nach Auffassung der Literatur weist Deutschland üblicherweise nur einen schwachen Anlegerschutz und ein schwaches Enforce-

---

<sup>1036</sup> Vgl. Haller et al. (2008), S. 44 f.

<sup>1037</sup> Vgl. Ball et al. (2003), S. 259; Lindemann (2006), S. 985 f.

ment auf. Anglo-amerikanische Länder wie die USA weisen demgegenüber in der Regel ein vergleichsweise strenges Enforcement-System auf und haben einen wesentlich stärker ausgeprägten Anlegerschutz.<sup>1038</sup> Unter der Annahme, dass das institutionelle Umfeld wirklich einen Einfluss auf die Kapitalmarktrelevanz von Rechnungslegungsinformationen hat, erscheint eine Übertragung der anglo-amerikanischen Befunde zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern auf das deutsche Umfeld nicht zulässig. So ist beispielsweise denkbar, dass die Investoren gerade solche bilanziellen Sachverhalte, die ein vergleichsweise hohes Maß an Ermessensspielräumen aufweisen, wie dies bei der Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge der Fall ist, in einem Land mit einem vergleichsweise schwach ausgeprägten Enforcement-System kritischer betrachten, als dies in einem Land mit strengem Enforcement-System und starkem Anlegerschutz der Fall sein wird.

Insgesamt kann also nicht zwingend davon ausgegangen werden, dass empirische Befunde aus anglo-amerikanischen Ländern auf ein Land wie Deutschland übertragbar sind. Aufgrund der bis zur Einführung der IFRS geringen Bedeutung latenter Steuern ist unklar, ob latente Steuern in Deutschland überhaupt relevant für den Kapitalmarkt sind, wie sie dies offenbar in anglo-amerikanischen Ländern und insbesondere in den USA sind. Die folgende Untersuchung hat sich daher zum Ziel gesetzt, die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern nach IAS 12 in Deutschland zu analysieren. Untersucht werden soll, ob die im IFRS-Konzernabschluss deutscher Unternehmen ausgewiesenen latenten Steuern für den Kapitalmarkt überhaupt relevant sind, und wenn ja, ob sich Unterschiede zur bisherigen anglo-amerikanischen Evidenz feststellen lassen. Dabei soll ein besonderes Augenmerk auf steuerliche Verlustvorträge gelegt werden, da deren Aktivierung in der handelsrechtlichen Rechnungslegung bis vor Kurzem unzulässig war. Da der Methodik der Wertrelevanzstudien im Bereich der latenten Steuern die größte Bedeutung zukommt, wird diesem Ansatz auch im Rahmen der vorliegenden Untersuchung gefolgt.<sup>1039</sup>

### **5.5.2 Hypothesen zur Wertrelevanz deutscher Unternehmen**

In den vergangenen Jahrzehnten hat eine zunehmende Zahl von Untersuchungen Hinweise dafür gefunden, dass der veröffentlichte Gewinn für den Kapitalmarkt eine relevante Information darstellt. Einige Untersuchungen legen zudem nahe, dass die Orientierung der Kapital-

---

<sup>1038</sup> Vgl. hierzu beispielsweise die Beiträge von La Porta et al. (1998), Hope (2003) oder La Porta et al. (2006). Vgl. kritisch zu der Einstufung Deutschlands als Land mit schwachem Anlegerschutz und wenig strengem Enforcement den Beitrag von Nowak (2004).

<sup>1039</sup> Das Forschungsprojekt sowie erste empirische Ergebnisse hat der Autor bereits im Jahr 2011 auf der Jahreskonferenz der American Accounting Association in Denver (USA) vorgestellt. Der Autor dankt den Teilnehmern für hilfreiche Kommentare und Anmerkungen.

marktteilnehmer am Gewinn „mechanistischer“<sup>1040</sup> Natur sei (*functional fixation*). Unterstellt man die Gültigkeit dieser Hypothese, müssten latente Steueraufwendungen unabhängig ihres ökonomischen Gehalts in einem negativen Zusammenhang mit dem Unternehmenswert stehen, und zwar aus dem Grund, weil sie zu einer Reduktion des ausgewiesenen Gewinns führen.<sup>1041</sup>

Der Gewinn steht auch im Mittelpunkt der deutschen Rechnungslegung. Der primäre Zweck der handelsrechtlichen Rechnungslegung ist es, einen ausschüttungsfähigen Gewinn zu ermitteln.<sup>1042</sup> Zwar basiert die Ausschüttung auf dem handelsrechtlichen Einzelabschluss und nicht auf dem IFRS-Konzernabschluss, der hier untersucht werden soll. Faktisch orientiert sich die Höhe der Ausschüttung aber aufgrund von Signaling-Aspekten häufig am Konzerngewinn.<sup>1043</sup> Selbst wenn man von einem Fortbestehen der deutschen Rechnungslegungstradition unter einem „IFRS-Regime“ ausgeht, dürften der im IFRS-Konzernabschluss ausgewiesene Gewinn und seine Komponenten auch in Deutschland von wesentlicher Bedeutung für die Investoren sein.<sup>1044</sup> Da latente Steueraufwendungen den ausgewiesenen Gewinn schmälern, ist damit zu rechnen, dass sie in einem negativen Zusammenhang zum Unternehmenswert stehen. Es sei an dieser Stelle dahin gestellt, ob dieser negative Zusammenhang das Ergebnis einer *functional fixation* ist oder ob die Kapitalmarktteilnehmer latenten Steuern einen eigenen Informationsgehalt zusprechen, etwa weil sie Hinweise auf künftige Cashflows in Form von Steuerzahlungen enthalten. Aus diesem Grund und im Einklang mit der bestehenden empirischen Evidenz<sup>1045</sup> lautet die erste Hypothese zur Wertrelevanz latenter Steuern deutscher Unternehmen:

*H-1: Der im Konzernabschluss ausgewiesene latente Steueraufwand nach IAS 12 ist wertrelevant und weist einen negativen Zusammenhang mit dem Unternehmenswert auf.*

Wie bereits ausführlich dargelegt wurde, hat die Bilanzierung latenter Steuern nach IAS 12 zu einem enormen Bedeutungszuwachs latenter Steuern im Konzernabschluss deutscher Unternehmen geführt.<sup>1046</sup> Je nach Unternehmensgröße nehmen die dort bilanzierten aktiven und passiven latenten Steuern mitunter Milliardenbeträge an. Für die Aktivierung latenter Steuern besteht in der deutschen Rechnungslegung seit ihrer Kodifizierung in Folge des BiRiLiG ein

---

<sup>1040</sup> Chaney/Jeter (1994), S. 96.

<sup>1041</sup> Vgl. hierzu die Ausführungen zur *functional fixation* in Abschnitt 5.3.5 sowie die dort angegebenen Quellen.

<sup>1042</sup> Vgl. Moxter (1984), S. 16.

<sup>1043</sup> Vgl. Pellens et al. (2003), S. 309.

<sup>1044</sup> Hinweise auf die Wertrelevanz der veröffentlichten Gewinne deutscher Unternehmen finden sich etwa in der Untersuchung von Jermakowicz et al. (2007).

<sup>1045</sup> Vgl. hierzu etwa die Beiträge von Rayburn (1986b) und Chaney/Jeter (1994).

<sup>1046</sup> Vgl. hierzu ausführlich Abschnitt 3.3.2.

Aktivierungswahlrecht. Die Ausübung dieses Wahlrechts wurde in der deutschen Literatur oftmals als bilanzpolitische Maßnahme von Krisenunternehmen interpretiert.<sup>1047</sup> Zudem wurden aktive latente Steuern in der deutschen Rechnungslegung – anders als nach IFRS – bislang nicht als Vermögenswerte betrachtet, sondern als Bilanzierungshilfe.<sup>1048</sup> Aus diesen Gründen ist fraglich, ob aktive latente Steuern im IFRS-Abschluss deutscher Unternehmen tatsächlich wertrelevant sind, und wenn ja, ob sie in einem positiven Zusammenhang zum Unternehmenswert stehen (aktive latente Steuern als Vermögenswert) oder in einem negativen (aktive latente Steuern als Indikator für Bilanzpolitik). Die bestehende empirische Evidenz spricht dafür, dass aktive latente Steuern vom Kapitalmarkt als Vermögenswert betrachtet werden.<sup>1049</sup> Im Einklang mit dieser Evidenz soll daher die folgende Hypothese getestet werden:

*H-2a: Die im Konzernabschluss ausgewiesenen aktiven latenten Steuern nach IAS 12 sind wertrelevant und weisen einen positiven Zusammenhang mit dem Unternehmenswert auf.*

Das Gegenteil der Ausführungen zu den aktiven latenten Steuern gilt für passive latente Steuern. Für sie besteht seit der Einführung latenter Steuern in das deutsche Handelsrecht eine Passivierungspflicht. Zudem war ihr Charakter als Verbindlichkeit in der deutschen Rechnungslegung wenig umstritten.<sup>1050</sup> Aus diesem Grund ist auch für Deutschland damit zu rechnen, dass passive latente Steuern vom Kapitalmarkt wie Verbindlichkeiten behandelt werden. Die zu testende Hypothese lautet daher:

*H-2b: Die im Konzernabschluss ausgewiesenen passiven latenten Steuern nach IAS 12 sind wertrelevant und weisen einen negativen Zusammenhang mit dem Unternehmenswert auf.*

Die Behandlung aktiver latenter Steuern auf steuerliche Verlustvorträge stellt einen der deutlichsten Unterschiede zwischen der traditionellen deutschen Rechnungslegung und der anglo-amerikanischen Rechnungslegung dar. Rechnungslegungsstandards wie IAS 12 und SFAS No. 109 interpretieren steuerliche Verlustvorträge als Vermögenswerte und sehen eine Aktivierungspflicht vor, sofern ihre Nutzbarkeit in künftigen Perioden wahrscheinlich ist. Anglo-amerikanische Untersuchungen zur Wertrelevanz steuerlicher Verlustvorträge kommen im Einklang mit diesem Verständnis zu dem Ergebnis, dass steuerliche Verlustvorträge in einem

---

<sup>1047</sup> Vgl. beispielsweise Peemöller (2003), S. 193.

<sup>1048</sup> Vgl. Siegel (2011), S. 63.

<sup>1049</sup> Vgl. beispielsweise Amir et al. (1997), Ayers (1998), Bauman/Das (2004).

<sup>1050</sup> Vgl. Siegel (2011), S. 63.



positiven Zusammenhang mit dem Unternehmenswert stehen.<sup>1051</sup> Mit anderen Worten: der Kapitalmarkt preist steuerliche Verlustvorträge im Aktienkurs der Unternehmen wie einen Vermögenswert ein.

Wie bereits in Abschnitt 3.3.1 dargelegt wurde, war die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge in der handelsrechtlichen Rechnungslegung in Deutschland bis zur Reform des HGB durch das BilMoG nicht zulässig, da ein derartiger Ansatz nach herrschender Meinung gegen traditionelle Grundsätze der handelsrechtlichen Rechnungslegung verstieße (Vorsichtsprinzip, Kapitalerhaltung). Deutsche Unternehmen waren daher erstmals mit der Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge im Zuge der Internationalisierung der Rechnungslegung konfrontiert (zunächst Einführung befreiender Konzernabschlüsse nach US-GAAP/IFRS und Einführung von DRS 10, später durch die IAS-Verordnung). Dabei ist unklar, ob die Übernahme internationaler Rechnungslegungsstandards dazu geführt hat, dass steuerliche Verlustvorträge wie im anglo-amerikanischen Raum nun als Vermögenswerte interpretiert werden. Unterstellt man ein Fortbestehen nationaler Rechnungslegungstraditionen unter dem IFRS-Regime, dürfte damit nicht zu rechnen sein. Im Einklang mit der anglo-amerikanischen Evidenz, die eher Hinweise für einen positiven Zusammenhang zwischen steuerlichen Verlustvorträgen und Unternehmenswert findet, wird jedoch die folgende Hypothese getestet:

*H-3: Aktivierte steuerliche Verlustvorträge nach IAS 12 sind wertrelevant und stehen in einem positiven Zusammenhang mit dem Unternehmenswert.*

Die Untersuchung der Wertrelevanz steuerlicher Verlustvorträge in *H-3* setzt eine Analyse der Komponenten aktiver latenter Steuern voraus. Untersuchungen, wie etwa die von Amir et al. (1997), finden Hinweise dafür, dass unterschiedliche Komponenten latenter Steuern einen unterschiedlichen Einfluss auf die Wertrelevanz haben. Folgt man diesem Befund, ist zu erwarten, dass eine Zerlegung aktiver latenter Steuern in steuerliche Verlustvorträge und alle anderen aktiven latenten Steuern aus temporären Differenzen einen Zuwachs an wertrelevanten Informationen liefern dürfte. Die hierfür notwendigen Informationen sind im Anhang des Konzernabschlusses enthalten.<sup>1052</sup> Allerdings bestehen Zweifel, ob der Kapitalmarkt derartige Angaben im Anhang verwertet. Dies gilt nach Auffassung von PricewaterhouseCoopers (2011a) auch für die gängige Bilanzierung von Ertragsteuern: „Today’s standard [...] often results in detailed disclosures that are not easily understood. This causes investors to ignore

---

<sup>1051</sup> Vgl. hierzu die empirischen Untersuchungen von Amir/Sougiannis (1999), Zeng (2003), Chang et al. (2009).

<sup>1052</sup> Vgl. IAS 12.81 lit. g.

much of what is reported [...].”<sup>1053</sup> Die Ergebnisse einer empirischen Untersuchung von Raedy et al. (2011) zu der Frage, ob Investoren die Informationen der steuerlichen Anhangangaben verwerten, findet Hinweise darauf, die diese Einschätzung bestätigen: „The findings are consistent with investors ignoring the details in the tax footnote because they are too complicated, are potentially obfuscated to limit information for the taxing authorities, require expertise in both financial accounting and taxation, and/or are located too far from the prominent financial statement.”<sup>1054</sup> Unterstellt man jedoch, dass der Kapitalmarkt informationseffizient ist, dürfte es gleichgültig sein, an welcher Stelle die Informationen im Jahresabschluss gegeben werden.<sup>1055</sup> Unter der Annahme, dass die Informationen aus dem Anhang zusätzliche wertrelevante Informationen enthalten, wird die folgende Hypothese getestet:

*H-4: Die Informationen im Anhang zur Aufteilung aktiver latenter Steuern führen zu einer Verbesserung des Erklärungsgehalts des Schätzmodells.*

Dabei ist zu beachten, dass die dritte und vierte Hypothese miteinander verknüpft sind, da die Informationen zu steuerlichen Verlustvorträgen und der Zusammensetzung der aktiven latenten Steuern im Anhang zu finden sind. Die Relevanz steuerlicher Verlustvorträge dürfte daher auch von der Relevanz der Anhangangaben abhängen.

### 5.5.3 Empirische Modelle und ökonometrisches Design

Die im vorigen Abschnitt aufgestellten Hypothesen zur Wertrelevanz latenter Steuern werden durch Regressionsmodelle getestet, die auf dem Ohlson-Modell aufbauen, das, wie bereits erläutert, in der Wertrelevanzforschung heute weit verbreitet ist. Die Grundform des Ohlson-Modells erklärt den Marktwert des Eigenkapitals eines Unternehmens  $i$  in der Periode  $t$  mit dem Buchwert des Eigenkapitals und dem Gewinn, so dass sich das folgende Modell ergibt, das als Ausgangspunkt und Benchmark für die Untersuchung der Wertrelevanz latenter Steuern dienen soll.<sup>1056</sup>

$$(1) \quad MVE_{it+3} = \alpha + \beta_1 CEQ_{it} + \beta_2 NI_{it} + \varepsilon_{it}$$

Der Marktwert des Eigenkapitals (*market value of equity*, MVE) wird ermittelt durch die Multiplikation der Anzahl der Aktien mit ihrem Kurs. Als Kurs wird der nicht angepasste Kurs

<sup>1053</sup> PricewaterhouseCoopers (2011a), S. 2.

<sup>1054</sup> Raedy et al. (2011), S. 32.

<sup>1055</sup> Vgl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt 5.1.2 und die dort angegebenen Quellen.

<sup>1056</sup> In den Modellen nicht dargestellt sind die Dummyvariablen für die einzelnen Geschäftsjahre der Untersuchung sowie Kontrollvariablen für die Branche und für vom 31. Dezember abweichende Geschäftsjahresenden. Vgl. hierzu die Ausführungen in diesem Abschnitt sowie in Abschnitt 5.5.4.1.

(*unadjusted price*) drei Monate nach Geschäftsjahresende verwendet.<sup>1057</sup> Für Unternehmen mit mehr als einer Aktiengattung (Stamm- und Vorzugsaktien) werden die Marktwerte für jede Aktiengattung einzeln ermittelt und anschließend aufsummiert. Verfügen Unternehmen über Aktien, die nicht gehandelt werden, werden diese mit dem gleichen Kurs wie die gehandelten Aktien berücksichtigt und der Marktwert des Eigenkapitals auf diese Weise approximiert.<sup>1058</sup> Als erklärende Variablen werden das auf die Mehrheitsgesellschafter entfallende Eigenkapital (*common shareholders' equity*, CEQ) sowie das Jahresergebnis nach Steuern (*net income*, NI) verwendet. Die Minderheitenanteile am Eigenkapital und am Jahresergebnis werden hierbei nicht berücksichtigt.<sup>1059</sup>

Im zweiten Modell wird nun der Ergebniseffekt latenter Steuern isoliert, um Hypothese *H-1* zu testen. Dies geschieht durch Aufspaltung des Jahresergebnisses in das Jahresergebnis vor Berücksichtigung des latenten Steueraufwands (*adjusted net income*, NI<sup>adj</sup>) und in den latenten Steueraufwand (*deferred tax expense*, DTE). Das Modell sieht dann wie folgt aus:

$$(2) \quad MVE_{it+3} = \alpha + \beta_1 CEQ_{it} + \beta_2 NI_{it}^{adj} + \beta_3 DTE_{it} + \varepsilon_{it}$$

Für das dritte Modell wird zusätzlich der bilanzielle Nettoeffekt latenter Steuern isoliert, indem das Eigenkapital in zwei Komponenten aufgespalten wird. Dies geschieht, indem die aktivierten latenten Steuern von der Eigenkapitalgröße abgezogen werden, während die passivierten dem Eigenkapital zugeschlagen werden. Das Resultat ist eine angepasste Eigenkapitalgröße einerseits (CEQ<sup>adj</sup>) und der Saldo aus aktiven und passiven latenten Steuern andererseits (*net deferred tax asset*, NETDTA). Die Variable NETDTA kann dabei sowohl positive als auch negative Werte annehmen, je nachdem ob die aktiven oder die passiven latenten Steuern den größeren Betrag aufweisen.

$$(3) \quad MVE_{it+3} = \alpha + \beta_1 CEQ_{it}^{adj} + \beta_2 NI_{it}^{adj} + \beta_3 DTE_{it} + \beta_4 NETDTA_{it} + \varepsilon_{it}$$

Im vierten Modell soll der Bewertungseinfluss aktiver (*deferred tax assets*, DTA) und passiver latenter Steuern (*deferred tax liabilities*, DTL) separiert voneinander untersucht werden (Hypothesen *H-2a* und *H-2b*). DTA und DTL nehmen ausschließlich positive Werte oder den Wert Null an. Das Modell hat dann die folgende Struktur:

$$(4) \quad MVE_{it+3} = \alpha + \beta_1 CEQ_{it}^{adj} + \beta_2 NI_{it}^{adj} + \beta_3 DTE_{it} + \beta_4 DTA_{it} + \beta_5 DTL_{it} + \varepsilon_{it}$$

<sup>1057</sup> Vgl. ausführlich zur Begründung dieses Zeitpunktes die Ausführungen bei Faßhauer (2010), S. 267 f., und die dort angegebenen Quellen.

<sup>1058</sup> Zur Berechnung des Marktwerts des Eigenkapitals vgl. Vorstius (2004), 181 f., der auch die Problematik mehrerer Aktiengattungen sowie nicht gehandelter Aktien aufmerksam behandelt.

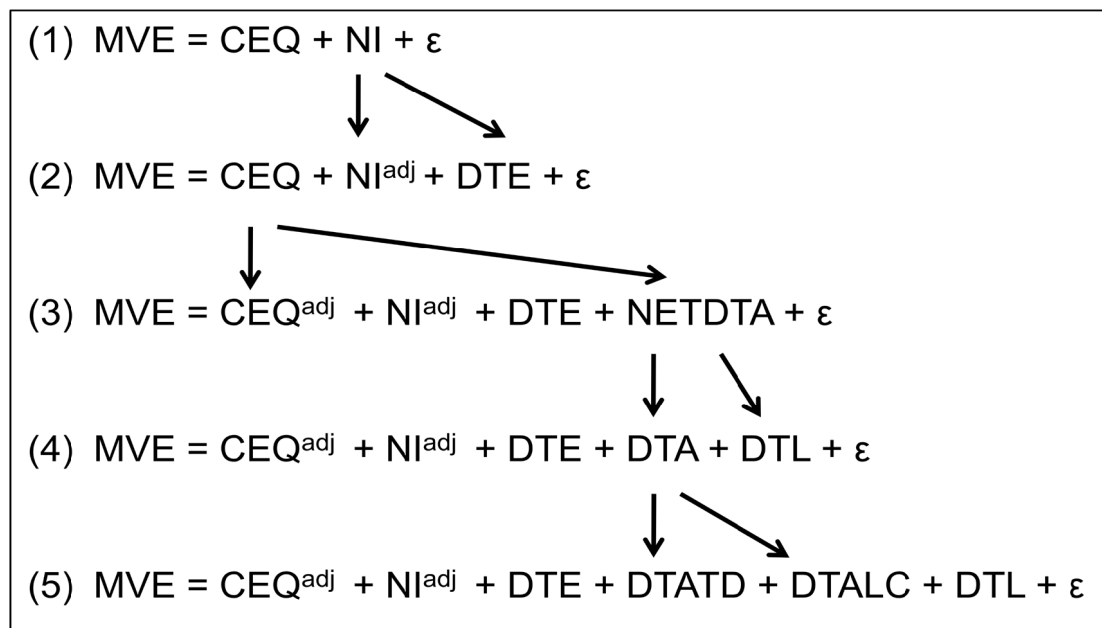
<sup>1059</sup> Vgl. auch Stromann (2003), S. 191; Faßhauer (2010), S. 268.

Um zu testen, ob verschiedene Komponenten aktiver latenter Steuern einen unterschiedlichen Einfluss auf den Wert eines Unternehmens haben, wird die Variable DTA im fünften Modell in aktive latente Steuern aus temporären Differenzen (DTATD) und solchen aus steuerlichen Verlustvorträgen (DTALC) zerlegt. Die Zerlegung der aktiven latenten Steuern in ihre beiden Hauptkomponenten erfolgt dabei auf Grundlage der Informationen aus dem Anhang. Gemäß IAS 12.81 lit. g sind die wesentlichen Ursachen der bilanzierten latenten Steuern im Anhang anzugeben. Somit dient Modell 5 dem Test der Hypothesen *H-3* und *H-4*. Die Regressionsgleichung des fünften Modells hat dann das folgende Aussehen:

$$(5) \quad MVE_{it+3} = \alpha + \beta_1 CEQ_{it}^{adj} + \beta_2 NI_{it}^{adj} + \beta_3 DTE_{it} + \beta_4 DTATD_{it} + \beta_5 DTALC_{it} + \beta_6 DTL_{it} + \varepsilon_{it}$$

Alle auf Modell (1) folgenden Modelle sind durch Aufspaltung einer Variablen aus dem vorhergehenden Modell abgeleitet worden. Diese Modelle stellen also äquivalente Umformungen des ersten Modells dar. Abbildung 5-2 stellt diese äquivalenten Umformungen noch einmal graphisch dar.

**Abbildung 5-2: Überblick über die Regressionsmodelle**



Die Regressionsmodelle werden mit Hilfe des *Ordinary Least Square*-Verfahrens (OLS-Verfahren) geschätzt. Nach diesem in Wertrelevanzstudien weit verbreiteten Verfahren werden die Regressionskoeffizienten der Gleichungen dergestalt ermittelt, dass die Summe der quadrierten Abweichungen der Beobachtungswerte, d.h. der Störterme  $\varepsilon_{it}$  minimiert wird.<sup>1060</sup> Zu den wesentlichen Voraussetzungen dieses Verfahrens gehört das Vorliegen von Homoske-

<sup>1060</sup> Zum Grundprinzip des OLS-Verfahrens vgl. insbesondere Auer (2011), S. 51 ff.

dastizität. Homoskedastizität bedeutet, dass die Störgröße  $\varepsilon_{it}$  für alle Beobachtungen eine konstante Varianz aufweist. Ist dies nicht der Fall, existieren nach Auffassung der Literatur bessere Verfahren als das OLS-Verfahren. Liegt keine Homoskedastizität vor, wird von Heteroskedastizität gesprochen.<sup>1061</sup>

Zur Vermeidung von Heteroskedastizität werden im Rahmen dieser Arbeit zwei Maßnahmen ergriffen. Erstens werden die Standardfehler der Regressionskoeffizienten nach dem Verfahren von White (1980) berechnet. Die so berechneten Standardfehler sind robust gegen Heteroskedastizität. Zweitens kann Heteroskedastizität aufgrund von Größenunterschieden in den Beobachtungswerten auftreten. Zur Vermeidung von Heteroskedastizität aufgrund derartiger Größenunterschiede wird in der Literatur unter anderem die Skalierung mit der Anzahl der Aktien empfohlen.<sup>1062</sup> Daher werden für die Regressionsanalyse alle Variablen durch die Anzahl der Aktien dividiert. Die abhängige Variable (MVE) entspricht daher grundsätzlich dem Aktienkurs des Unternehmens, sofern das Unternehmen nur eine Aktiengattung aufweist. Im Falle mehrerer Aktiengattungen entspricht MVE dann dem gewichteten Aktienkurs dieser Aktiengattungen.

Aufgrund der Panelstruktur der Datengrundlage<sup>1063</sup> besteht darüber hinaus die Gefahr von Abhängigkeiten zwischen den Unternehmen innerhalb eines Jahres (Zeiteffekt) sowie auf Ebene der jeweiligen Unternehmen über die Zeit hinweg (Unternehmenseffekt).<sup>1064</sup> Bei einer Stichprobe, die mehr Unternehmen als Jahre aufweist, empfiehlt Petersen (2009) auf Grundlage einer umfangreichen Simulationsuntersuchung zur Berücksichtigung des Zeiteffekts die Aufnahme von Jahresdummies in das Regressionsmodell. Um den Unternehmenseffekt zu berücksichtigen, empfiehlt Petersen (2009) die Berechnung sogenannter unternehmensweise geclusterter Standardfehler.<sup>1065</sup> Dabei wird der Standardfehler um die Korrelation der Daten eines Unternehmens über die Zeit hinweg angepasst. Faktisch führt dies zu einer „vorsichtigeren“, d.h. höheren, Schätzung der Standardfehler. Dadurch steigt *ceteris paribus* die Wahrscheinlichkeit, mit der die Hypothese, dass ein Regressionskoeffizient signifikant von Null abweicht, abgelehnt werden kann.<sup>1066</sup> Diesem empfohlenen Vorgehen wird in der vorliegenden Untersuchung gefolgt.

---

<sup>1061</sup> Vgl. zur Annahme der Homoskedastizität beispielsweise Bohley (1996), S. 654; Auer (2011), S. 37 ff.

<sup>1062</sup> Vgl. etwa die Beiträge von Barth et al. (1992) und Kothari/Zimmerman (1995). Vgl. kritisch hierzu etwa den Beitrag von Brown et al. (1999), S. 87 f.

<sup>1063</sup> Vgl. hierzu die Ausführung zur Sampleabgrenzung in Abschnitt 5.5.4.1.

<sup>1064</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden ergänzend auch Faßhauer (2010), S. 272, und die dort angegebenen Quellen.

<sup>1065</sup> Vgl. Petersen (2009), S. 457 ff.

<sup>1066</sup> Zur Berechnung der geclusterten Standardfehler vgl. Petersen (2009), S. 437 ff.

## 5.5.4 Unternehmensstichprobe und Datenerhebung

### 5.5.4.1 Abgrenzung der Unternehmensstichprobe

Ausgangspunkt der Unternehmensstichprobe für die Untersuchung sind die vier Auswahlindizes der Frankfurter Wertpapierbörse: DAX, MDAX, SDAX und TecDAX. Die Frankfurter Wertpapierbörse gehört zu den weltweit größten Wertpapierhandelsplätzen der Welt und ist die mit Abstand größte Wertpapierbörse in Deutschland. Über 90% des Wertpapierhandels in Deutschland wird über die Börse in Frankfurt abgewickelt.<sup>1067</sup>

Der gesetzlich regulierte Markt der Frankfurter Wertpapierbörse lässt sich in die beiden Segmente Prime Standard und General Standard unterteilen.<sup>1068</sup> Diese beiden Segmente unterscheiden sich vor allem dadurch, dass die Unternehmen im Prime Standard strengeren Transparenzregeln unterworfen sind.<sup>1069</sup> Die Notierung eines Unternehmens im Prime Standard ist zugleich zwingende Voraussetzung für die Aufnahme in einen der vier Auswahlindizes.<sup>1070</sup> Aufgrund der hohen Transparenzanforderungen verspricht die Konzentration der vorliegenden Untersuchung auf die Unternehmen, die in diesen Auswahlindizes gelistet sind, einen positiven Einfluss auf die Verfügbarkeit und Qualität der für die Untersuchung benötigten Daten.

DAX und TecDAX umfassen jeweils 30 Unternehmen, im MDAX und SDAX sind jeweils 50 Unternehmen gelistet.<sup>1071</sup> Der Untersuchung zugrunde gelegt werden diejenigen Unternehmen, die zum 31.12. des jeweiligen Untersuchungsjahrs im jeweiligen Auswahlindex gelistet waren. Dadurch ergeben sich für jedes Jahr der Untersuchung maximal 160 Beobachtungen. Durch mögliche Veränderungen in der Zusammensetzung der Indizes ist auch die Zusammensetzung der Unternehmensstichprobe für jedes Jahr der Untersuchung Veränderungen unterworfen.<sup>1072</sup> In der Literatur wird eine Stichprobe, deren Zusammensetzung sich im Zeitablauf verändert, mitunter auch als nicht ausbalanciert (*unbalanced*) bezeichnet.<sup>1073</sup> Andere Untersuchungen hingegen legen einen Stichtag fest und verwenden alle Unternehmen, die zu diesem

---

<sup>1067</sup> Quelle: <http://www.deutsche-boerse.com>.

<sup>1068</sup> Vgl. Deutsche Börse (2012), S. 8.

<sup>1069</sup> Zu diesen zusätzlichen Transparenzanforderungen zählen insbesondere die Publikation von Jahres-, Halbjahres- und Quartalsberichten in deutscher und englischer Sprache, die Veröffentlichung eines Unternehmenskalenders in deutscher und englischer Sprache sowie die Durchführung von Analystenveranstaltungen. Vgl. hierzu §§ 50-53 FWBO.

<sup>1070</sup> Vgl. Deutsche Börse (2012), S. 21.

<sup>1071</sup> Vgl. hierzu ausführlich Deutsche Börse (2011).

<sup>1072</sup> Vor allem in den größeren Indizes sind die Veränderungen in der Zusammensetzung üblicherweise jedoch überschaubar. Zur Zusammensetzung der Auswahlindizes und deren Veränderungen vgl. insbesondere Deutsche Börse (2011).

<sup>1073</sup> Vgl. hierzu etwa Grothe (2011), S. 167.

Stichtag in einem Index gelistet sind. Die so ermittelten Unternehmen werden dann für alle Jahre der Untersuchung verwendet.<sup>1074</sup> Eine derartige Vorgehensweise ist durchaus üblich, kann jedoch dazu führen, dass ein Unternehmen, das zum Stichtag gelistet war, in den anderen Jahren der Untersuchung gar nicht an der Börse notiert war oder noch nicht bzw. nicht mehr existierte. Mit zunehmender zeitlicher Entfernung vom gewählten Stichtag muss aus diesem Grund mit Problemen bei der Datenverfügbarkeit gerechnet werden. Deshalb wurde im Rahmen dieser Untersuchung auf ein derartiges Vorgehen verzichtet. Um die Wahrscheinlichkeit der Verfügbarkeit der erforderlichen Daten zu erhöhen, wurde deshalb auf die Unternehmen abgestellt, die in den einzelnen Jahren auch tatsächlich im jeweiligen Index gelistet und aktiv gehandelt wurden.

In die Untersuchung einbezogen werden die IFRS-Konzernabschlüsse mit Geschäftsjahresende in den Jahren 2005 bis 2010. Das Jahr 2005 bietet sich als erstes Jahr der Untersuchung an, weil es das Jahr der verpflichtenden Erstanwendung der IFRS innerhalb der Europäischen Union darstellt. Insgesamt ergeben sich somit als Ausgangspunkt für das Sample 960 Unternehmensjahre (*firm years*), die auf insgesamt 218 unterschiedliche Unternehmen entfallen (vgl. Tabelle 5-2).

**Tabelle 5-2: Abgrenzung der Unternehmensstichprobe**

<b>Jahr</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>Summe</b>
	160	160	160	160	160	160	960
Fehlende Informationen	6	2	1	2	0	1	12
Kein IFRS-Abschluss	15	10	2	0	0	0	27
Ausländische Unternehmen	8	11	11	9	11	9	59
Rumpfgeschäftsjahr	0	0	1	1	1	0	3
<b>Summe</b>	<b>131</b>	<b>137</b>	<b>145</b>	<b>148</b>	<b>148</b>	<b>150</b>	<b>859</b>

Um zum endgültigen Sample zu gelangen, wurden zunächst jahresweise alle Unternehmen ausgeschlossen, für die keine oder nur unvollständige Informationen vorlagen. Mit zwölf Beobachtungen ist die Anzahl der Beobachtungen, die aufgrund mangelnder Datenverfügbarkeit

<sup>1074</sup> Vgl. beispielsweise Vorstius (2004), S. 186 ff.; Faßhauer (2010), S. 274 ff.

eliminiert werden mussten, vergleichsweise gering. In diese Kategorie gehören insbesondere solche Fälle, in denen Unternehmen im betreffenden Jahr die für die Untersuchung erforderlichen Angaben nicht gemacht haben (z.B. Angabe der Höhe der aktivierten latenten Steuern auf Verlustvorträge gemäß IAS 12.81 lit. e). Wenngleich der Umfang dieser Problematik insgesamt gering ist und aus diesem Grund nur wenige Beobachtungen ausgeschlossen werden mussten, scheint sich das Problem vor allem auf die frühen Jahre der Untersuchung zu beziehen und im Zeitablauf abzunehmen. Dies kann unter Umständen mit der zunehmenden Erfahrung mit der Bilanzierung nach IFRS erklärt werden. Ebenfalls zu dieser Kategorie zählen diejenigen Fälle, in denen überhaupt kein Konzernabschluss vorlag.<sup>1075</sup>

Danach wurden alle Beobachtungen ausgeschlossen, für die kein IFRS-Konzernabschluss vorlag. Zwar waren die IFRS grundsätzlich von allen börsennotierten Unternehmen für Geschäftsjahre anzuwenden, die nach dem 1. Januar 2005 begonnen haben. Die IAS-Verordnung der Europäischen Union sah aber eine Ausnahme für Unternehmen vor, die ihren Abschluss bereits nach US-GAAP aufstellten.<sup>1076</sup> Diese mussten die IFRS erst mit dem Geschäftsjahr beginnend nach dem 1. Januar 2007 anwenden, so dass insbesondere die Jahre 2005 und 2006 betroffen sind (zusammen 25 Beobachtungen). Im Jahr 2007 sind noch zwei Unternehmen (Infineon, EPCOS) eliminiert worden. Da bei diesen beiden Unternehmen das Geschäftsjahresende nicht dem kalendarischen Jahresende entspricht, konnte der Konzernabschluss für das in 2007 endende Geschäftsjahr letztmals nach den US-amerikanischen Rechnungslegungsnormen aufgestellt werden. Insgesamt wurden damit in diesem zweiten Schritt 27 Beobachtungen von der Untersuchung ausgeschlossen.

Um etwaige verzerrende Einflüsse zu vermeiden, wurden im nächsten Schritt alle ausländischen Unternehmen ausgeschlossen.<sup>1077</sup> Bei der Bereinigung des Samples stellt dies mit der Eliminierung von 59 Beobachtungen den umfangreichsten Posten dar.

Zuletzt wurden drei Beobachtungen aufgrund eines verkürzten Geschäftsjahres (Rumpfgeschäftsjahr) ausgeschlossen. Da das Design dieser Untersuchung nicht nur auf Bilanz-, sondern auch auf GuV-Daten abstellt, wäre eine Vergleichbarkeit der Daten nicht mehr gegeben,

---

<sup>1075</sup> Dies betrifft beispielsweise die Pfeiderer AG, die für das Geschäftsjahr 2010 mit erheblicher Verspätung nur einen vorläufigen und zudem ungeprüften Konzernabschluss veröffentlicht hat. Das Unternehmen hat im März 2012 einen Insolvenzantrag gestellt.

<sup>1076</sup> Eine weitere Ausnahme ergab sich für reine Fremdkapitalemittenten; vgl. hierzu auch d'Arcy (2004), S. 4.

<sup>1077</sup> Die Auswahlindizes der Frankfurter Wertpapierbörse stehen grundsätzlich auch ausländischen Unternehmen offen. Wenn ein Unternehmen seinen juristischen Sitz nicht in Deutschland hat, so ist es für die Aufnahme in einen der Indizes ausreichend, wenn es seinen operativen Sitz in Deutschland hat oder den Großteil seines Handelsumsatzes an der Frankfurter Wertpapierbörse hat oder wenn es seinen Hauptsitz in einem anderen EU- oder EFTA-Land hat. Vgl. hierzu Deutsche Börse (2012), S. 8 f.



wenn verkürzte Geschäftsjahre berücksichtigt würden. Für die endgültige Stichprobe wurden daher 859 von ursprünglich 960 IFRS-Konzernabschlüssen herangezogen. Diese entfallen auf insgesamt 195 unterschiedliche Unternehmen (ursprünglich 218). Der größte Anteil dieser 859 Beobachtungen entfällt dabei auf Unternehmen, die in allen oder fast allen Untersuchungsjahren vertreten sind. Insgesamt 84 unterschiedliche Unternehmen sind in allen sechs Untersuchungsjahren vertreten. Auf diese entfallen mit 504 Beobachtungen mehr als die Hälfte aller Beobachtungen der Untersuchung (vgl. Tabelle 5-3).

**Tabelle 5-3: Anzahl der Beobachtungen je Unternehmen**

Anzahl der Beobachtungen (Jahre) je Unternehmen	1	2	3	4	5	6	Summe
Anzahl der Unternehmen	23	12	22	28	26	84	<b>195</b>
Gesamtzahl der Beobachtungen	23	24	66	112	130	504	<b>859</b>

Tabelle 5-4 zeigt zudem, wie sich die Stichprobe von 859 Beobachtungen auf die vier Auswahlindizes aufteilt, die den Ausgangspunkt der Sampleabgrenzung bilden. Es wird deutlich, dass die Abgrenzung der Unternehmensstichprobe vor allem zum Ausschluss von DAX-Unternehmen in den Jahren 2005 und 2006 und mehr noch von Unternehmen aus dem TecDAX geführt hat.

**Tabelle 5-4: Zusammensetzung der Unternehmensstichprobe nach Börsenindex**

Jahr	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Summe
DAX	22 (73%)	23 (77%)	29 (97%)	30 (100%)	30 (100%)	30 (100%)	164 (91%)
MDAX	44 (88%)	46 (92%)	47 (94%)	48 (96%)	47 (94%)	48 (96%)	280 (93%)
SDAX	44 (88%)	46 (92%)	46 (92%)	45 (90%)	46 (92%)	45 (90%)	272 (91%)
TecDAX	21 (70%)	22 (73%)	23 (77%)	25 (83%)	25 (83%)	27 (90%)	143 (79%)
Summe	131 (82%)	137 (86%)	145 (91%)	148 (93%)	148 (93%)	150 (94%)	<b>859</b> <b>(89%)</b>

Anmerkung: Relativer Anteil in Klammern

Der Ausschluss der DAX-Unternehmen in den frühen Jahren der Untersuchung ist in erster Linie darauf zurückzuführen, dass mehrere große Konzerne die Übergangsfrist für US-GAAP-Bilanzierer genutzt haben und ihre Konzernabschlüsse in den betreffenden Jahren noch nach US-GAAP erstellt haben (z.B. Daimler, Deutsche Bank, EON, Infineon, Siemens). Der vergleichsweise umfangreiche Ausschluss von TecDAX-Unternehmen ist hingegen vor allem darauf zurückzuführen, dass in diesem Index ausländische Unternehmen vergleichsweise stark vertreten sind.

Ausdrücklich nicht eliminiert wurden Unternehmen, deren Geschäftsjahresende vom 31. Dezember abweicht. Um Einflüsse zu berücksichtigen, die hierdurch entstehen können, wurde eine entsprechende Kontrollvariable in die Untersuchung aufgenommen. Ebenso wenig eliminiert wurden Banken, Versicherungen und andere Unternehmen aus dem Finanzsektor. Tabelle 5-5 zeigt für jedes Jahr des Untersuchungszeitraums die Industrieverteilung der Unternehmensstichprobe auf Basis der *Industry Classification Benchmark (ICB)*.

**Tabelle 5-5: Industrieverteilung der Unternehmensstichprobe**

<b>Jahr</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>Summe</b>
Öl & Gas	5	6	7	10	9	9	46
Grundstoffe	12	12	13	14	13	14	78
Industrieunternehmen	34	36	39	44	44	43	240
Verbrauchsgüter	16	17	17	19	19	17	105
Gesundheitswesen	10	9	11	11	13	12	66
Dienstleistungen	16	15	14	15	16	21	97
Telekommunikation	2	2	2	2	3	3	14
Versorgungsunternehmen	2	2	3	3	3	3	16
Finanzdienstleistungen	23	28	27	20	19	18	135
Technologie	11	10	12	10	9	10	62
<b>Summe</b>	<b>131</b>	<b>137</b>	<b>145</b>	<b>148</b>	<b>148</b>	<b>150</b>	<b>859</b>

Aus der Industrieverteilung können allerdings Einflüsse auf die Regressionsergebnisse resultieren. Solche Einflüsse können insbesondere von den Finanzdienstleistungsunternehmen ausgehen. Um derartige Industrieinflüsse zu berücksichtigen, werden entsprechende Kontrollvariablen in Form von Industriedummies in die Regression aufgenommen. Die in der Regression verwendeten Industriedummies basieren – anders als die Darstellung in Tabelle 5-5 – nicht auf der ICB-Industrieklassifikation, sondern auf der *Worldscope General Industry Classifica-*

tion. Für die Regressionsanalyse hat diese Klassifizierung einige Vorteile. Im Gegensatz zur ICB-Klassifikation unterscheidet die Klassifikation von *Worldscope* nur sechs verschiedene Industrien,<sup>1078</sup> wodurch sich die Anzahl der in das Regressionsmodell aufzunehmenden Dummyvariablen vermindert. Da die Aufnahme von Industriedummies insbesondere der Berücksichtigung des Einflusses der Finanzdienstleistungsunternehmen dient, ist diese Unterteilung ausreichend. Zudem erlaubt die *Worldscope General Industry Classification* die Separierung von Banken und Versicherern für tiefergehende Analysen, während die ICB-Klassifikation Banken, Versicherungen und andere Finanzdienstleister in einer Industrie (Finanzdienstleistungen) zusammenfasst.

#### **5.5.4.2 Datenerhebung: Vorgehen, Probleme und Qualitätssicherung**

Die für die deskriptive Analyse und für die Regressionsanalyse benötigten Informationen lassen sich unter dem Gesichtspunkt der Datenherkunft grob in zwei Gruppen unterteilen, die im Folgenden kurz erläutert werden: (1) Kapitalmarktbezogene Daten sowie allgemeine Unternehmensinformationen und (2) Jahresabschlussinformationen der in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen.

Die kapitalmarktbezogenen Daten sowie die allgemeinen Unternehmensinformationen wurden aus der Datenbank *Thomson Reuters Datastream* übernommen. Zu den allgemeinen Unternehmensinformationen gehört insbesondere die hier verwendeten Branchen- bzw. Industrieklassifizierungen (*Worldscope General Industry Classification* und *Industry Classification Benchmark*). Bei den kapitalmarktbezogenen Daten handelt es sich insbesondere um die Aktienkurse sowie die dazugehörige Anzahl der Aktien. In diesem Zusammenhang wurde mit Hilfe von *Thomson Reuters Datastream* ebenfalls geprüft, ob die in die Untersuchung einbezogenen Unternehmen zum relevanten Zeitpunkt mehrere Aktiegattungen oder nicht gehandelte Aktien aufwiesen. Die Informationen über die verschiedenen Aktiegattungen wurden aus Gründen der Qualitätssicherung der Datenerhebung mit Hilfe der Investor Relations-Webseiten der jeweiligen Unternehmen sowie mit den Angaben auf der Webseite der Deutschen Börse verifiziert.

Die für die Untersuchung erforderlichen Jahresabschlussinformationen wurden vollständig per Hand aus den entsprechenden Konzernabschlüssen der Stichprobenunternehmen erhoben. Die aufwendige Erhebung per Hand war vor allem mit Blick auf die Anhangangaben nach IAS 12.79 ff. unvermeidbar, da derartige Angaben nicht in den gängigen Datenbanken ver-

---

<sup>1078</sup> Diese sind: Industrieunternehmen, Versorger, Transport, Banken, Versicherungen und sonstige Finanzdienstleister.

füßbar sind. Zudem weist *Thomson Reuters Datastream* Lücken und Ungenauigkeiten bei den aktiven und passiven latenten Steuern sowie den Steueraufwendungen auf. Die weiteren benötigten Bilanz- und GuV-Daten (z.B. Eigenkapital, Gewinn) wurden ebenfalls per Hand erhoben und zum Zwecke der Qualitätssicherung mit den entsprechenden Werten aus *Thomson Reuters Datastream* verifiziert.

Problematisch gestaltet sich die Datenerhebung vor allem im Zusammenhang mit den Angaben im Anhang. Dies ist der zwischen den Unternehmen wenig vergleichbaren Darstellung der Informationen im Anhang geschuldet.<sup>1079</sup> Um eine vergleichbare Datenbasis zu erhalten, sind für die Auswertung der Konzernabschlüsse und für die Aufbereitung der Datengrundlage daher verschiedene Annahmen getroffen worden.

Zu den problematischen Bereichen gehört insbesondere die wenig einheitliche Darstellung der Ursachen latenter Steuern, die nach IAS 12.81 lit. g anzugeben sind. In diesem Zusammenhang treten vor allem zwei Schwierigkeiten auf. Erstens erfolgt die Angabe nach IAS 12.81 lit. g bei einem Teil der Unternehmen auf Basis der bereits saldierten latenten Steuern, d.h. diese Unternehmen nehmen im Anhang eine Aufspaltung des Bilanzansatzes aktiver und passiver latenter Steuern vor. Der andere Teil der Unternehmen nimmt eine Zuordnung der Entstehungsursachen latenter Steuern auf Basis der unsaldierten latenten Steuern vor. Dabei ist in der Regel unklar, welche aktiven und passiven latenten Steuern hinterher miteinander saldiert worden sind. Die Zusammensetzung der saldierten und in der Bilanz angesetzten aktiven und passiven latenten Steuern kann daher in der Regel nicht nachvollzogen werden.<sup>1080</sup> Die Aufteilung der aktiven latenten Steuern im fünften Regressionsmodell in die Variablen DTATD und DTALC erfolgt jedoch auf Basis saldierter Größen; die zu zerlegende Variable DTA entspricht dem Bilanzansatz aktiver latenter Steuern. Aus diesem Grund ist für alle Unternehmen eine Aufteilung der aktiven latenten Steuern auf Basis saldierter Beträge erforderlich. Da die dafür benötigten Informationen aufgrund der unterschiedlichen Darstellungsweisen nicht immer gegeben sind, wird für Unternehmen, welche die Zusammensetzung der aktiven und passiven latenten Steuern auf Bruttobasis veröffentlichen, ein naives Schätzmodell verwendet, um eine einheitliche Datenbasis, d.h. auf saldierter Ebene, zu gewährleisten. Hierfür wird unterstellt, dass sich die proportionale Zusammensetzung der aktiven latenten Steuern durch die Saldierung nicht verändert. Mit andern Worten: die Zusammensetzung der unsaldierten aktiven latenten Steuern wird auf die aktiven latenten Steuern nach Saldierung übertragen.

---

<sup>1079</sup> Vgl. hierzu ausführlich die Erläuterungen in Abschnitt 4.5 und die dort angegebenen Quellen.

<sup>1080</sup> Vgl. zu den Angaben nach IAS 12.81 lit. g, der Heterogenität der Darstellung in der Rechnungslegungspraxis und die damit verbundenen Probleme auch ausführlich die Erläuterungen in Abschnitt 4.5.2.6.

Zweitens ist die Benennung der einzelnen dargestellten Positionen nach IAS 12.81 lit. g in den Konzernabschlüssen der Stichprobenunternehmen uneinheitlich. So unterscheiden sich nicht nur die ausgewiesenen Positionen oder deren Benennung; zum Teil fassen Unternehmen auch verschiedene Positionen aufgrund ihres ähnlichen Charakters zusammen, während sie bei anderen Unternehmen separat dargestellt oder auf eine ganz andere Art zusammengefasst werden. Dies betrifft in der vorliegenden Untersuchung insbesondere aktive latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge, Steuergutschriften sowie auf steuerliche Zinsvorträge.<sup>1081</sup> Um die Angaben für die Aufspaltung der aktiven latenten Steuern in die Variablen DTATD und DTALC unternehmensübergreifend vergleichbar zu machen, wurden diese Angaben (Verlustvorträge, Steuergutschriften, Zinsvorträge) zu einer Gesamtposition aufaddiert, sofern sie separat ausgewiesen worden sind. Dies hat zur Folge, dass bei Unternehmen, wo Zinsvorträge vorliegen, diese mit zu den steuerlichen Verlustvorträgen gerechnet worden sind. Aufgrund der charakterlichen Nähe dieser Sachverhalte dürfte dieses Vorgehen jedoch unproblematisch sein.

Zuletzt bereiten „fehlende“ Angaben Schwierigkeiten bei der Datenerhebung und Datenaufbereitung. Macht ein Unternehmen beispielsweise keine Angabe zum Betrag der nicht aktivierten Verlustvorträge (IAS 12.81 lit. e), kann dies einerseits bedeuten, dass das Unternehmen die Angabe entgegen der Forderung des Standards nicht gemacht hat. Andererseits kann dies aber auch bedeuten, dass der Betrag der nicht aktivierten Verlustvorträge gleich Null ist und aus diesem Grund keine Angabe gemacht wird. Beispielsweise geben nur wenige der untersuchten Unternehmen in ihrem Konzernabschluss ausdrücklich an, dass sie über keine Verlustvorträge verfügen, für die keine latenten Steuern aktiviert worden sind. Um dieses Problem zu lösen und zur Vereinheitlichung der Datenbasis wurde im Fall einer „Nichtangabe“ davon ausgegangen, dass ein entsprechender Sachverhalt nicht vorliegt, d.h. dass der anzugebende Betrag gleich Null ist.

## **5.5.5 Deskriptive Analyse**

### **5.5.5.1 Latente Steuern in den Konzernabschlüssen deutscher Unternehmen**

#### **5.5.5.1.1 Latente Steuern in der Bilanz**

Die Auswertung der 859 Konzernabschlüsse zeigt, dass in rund neun von zehn Fällen sowohl aktive als auch passive latente Steuern in der Bilanz ausgewiesen sind (Tabelle 5-6). Ledig-

---

<sup>1081</sup> Vgl. hierzu beispielsweise auch Petermann/Schanz (2013), S. 81. Manche Unternehmen fassen diese Angaben in unterschiedlichen Kombinationen zusammen, manche weisen diese separat aus.

lich in zehn Konzernabschlüssen werden weder aktive noch passive latente Steuern in der Bilanz gezeigt. Hierbei handelt es sich zum Teil um Konzernabschlüsse von Real-Estate-Investment-Trusts (REIT). Bei einem REIT fallen auf Unternehmensebene keine Ertragsteuern an.<sup>1082</sup> Eine Bilanzierung latenter Steuern findet bei dieser Unternehmensform daher nicht statt. Zum Teil entfallen diese zehn Beobachtungen aber auch auf Unternehmen, die eine vollständige Verrechnung aktiver und passiver latenter Steuern vorgenommen haben.

In 34 bzw. 46 Konzernabschlüssen werden nur aktive bzw. nur passive latente Steuern ausgewiesen. In diesen Fällen fand oftmals eine vollständige Saldierung entweder der aktiven oder der passiven latenten Steuern statt. Insgesamt entspricht die hier ermittelte Häufigkeitsverteilung weitgehend den Ergebnissen der Untersuchung von Küting/Zwirner (2003) und weist damit keine Auffälligkeiten auf.<sup>1083</sup>

**Tabelle 5-6: Häufigkeit des Ausweises latenter Steuern in der Bilanz**

	<b>Aktive und passive latente Steuern</b>	<b>Nur aktive latente Steuern</b>	<b>Nur passive latente Steuern</b>	<b>Weder aktive noch passive latente Steuern</b>	<b>Summe</b>
<b>Beobachtungen</b>	769	34	46	10	859
<b>Anteil</b>	89,52%	3,96%	5,36%	1,16%	100%

Im Durchschnitt wurden in den Konzernabschlüssen aktive bzw. passive latente Steuern in Höhe von 388,14 Mio. € bzw. 422,01 Mio. € in der Bilanz angesetzt. Daraus ergibt sich im Durchschnitt ein Überhang passiver latenter Steuern in Höhe von 33,87 Mio. € (Tabelle 5-7). Insgesamt findet sich in 446 Konzernabschlüssen ein derartiger Überhang passiver latenter Steuern, während in 403 Konzernabschlüssen ein Überhang aktiver latenter Steuern vorliegt.<sup>1084</sup> Da es sich bei den hier ermittelten Werten um absolute Beträge handelt, sind diese deutlich durch die Unternehmensgröße beeinflusst. Dies zeigt sich bereits daran, dass in drei Viertel der Abschlüsse aktive latente Steuern von weniger als 127,22 Mio. € bzw. passive latente Steuern von weniger als 147,17 Mio. € in der Bilanz angesetzt worden sind. Daraus folgt, dass die Berechnung der angegebenen Mittelwerte durch eine Minderheit von Unternehmen mit umfangreichen latenten Steuern beeinflusst worden ist. Wie in Tabelle 5-7 zu

<sup>1082</sup> Vgl. Dettmeier/Gemmel (2007), S. 1195. Ein REIT hat allerdings mindestens 90% seiner Gewinne an die Anteilseigner auszuschütten, die dort mit Ertragsteuern belegt werden.

<sup>1083</sup> Vgl. Küting/Zwirner (2003), S. 306.

<sup>1084</sup> Im Unterschied zu diesem Befund zur IFRS-Rechnungslegung findet sich in den HGB-Konzernabschlüssen deutscher Unternehmen in den meisten Fällen (d.h. in rund zwei von drei Fällen) ein Aktivüberhang latenter Steuern. Vgl. hierzu Hahn et al. (2012a), S. 620.

sehen ist, nehmen die in der Bilanz ausgewiesenen aktiven und passiven latenten Steuern im Extremfall auch Werte von bis zu ca. 9 Mrd. € an. Die größten Werte aktiver und passiver latenter Steuern entfallen dabei nicht nur – wie man aufgrund der üblicherweise hohen Bilanzsummen in der Finanzbranche intuitiv vermuten könnte – auf große Banken und Versicherungen (Münchener Rückversicherung, Deutsche Bank), sondern auch auf große Unternehmen aus Nicht-Finanzbranchen, die im vorliegenden Fall über große Netzinfrastrukturen verfügen (Deutsche Telekom, EON).

**Tabelle 5-7: Absolute Beträge latenter Steuern in der Bilanz**

Angaben in Mio. €	<b>Aktive latente Steuern</b>	<b>Passive latente Steuern</b>	<b>Überhang aktiver latenter Steuern</b>
<b>Mittelwert</b>	388,14	422,01	-33,87
<b>Standardabweichung</b>	1.142,99	1.236,17	719,23
<b>Minimum</b>	0	0	-6.400,00
<b>25%</b>	5,68	6,46	-33,31
<b>50% (Median)</b>	27,07	24,23	-0,45
<b>75%</b>	127,22	147,17	22,95
<b>Maximum</b>	8.952,00	9.059,00	6.034,00

Um die Größenunterschiede zu verdeutlichen, sind die Mittelwerte der in der Bilanz angesetzten latenten Steuern in Tabelle 5-8 nach Börsenindex aufgeschlüsselt. Dadurch wird deutlich, dass die Mittelwerte latenter Steuern der Gesamtstichprobe durch die 164 Beobachtungswerte aus dem DAX beeinflusst werden. Die Mittelwerte des „nächstgrößeren“ MDAX sind bereits um mehr als die Hälfte geringer als die Mittelwerte des Gesamtsamples; sie machen sogar weniger als 10% der Mittelwerte der DAX-Unternehmen aus. Ein ähnlich deutlicher Unterschied besteht zwischen den ausgewiesenen Werten latenter Steuern im MDAX auf der einen und den beiden Indizes SDAX und TecDAX auf der anderen Seite. Die Höhe der Salden aktiver und passiver latenter Steuern von MDAX und SDAX weisen mit Durchschnittswerten von -15,16 Mio. € bzw. -14,27 Mio. € jedoch betragsmäßig vergleichbaren Überhänge passiver latenter Steuern auf. Auch im DAX findet sich im Durchschnitt ein Überhang passiver latenter Steuern. Einzig im TecDAX findet sich ein Überhang aktiver latenter Steuern in Höhe von durchschnittlich 9,13 Mio. €. Die in Tabelle 5-8 dargestellten Beträge latenter Steuern sind grundsätzlich konsistent mit den Befunden von Aßmann (2012), die die Bilanzierungspraxis

latenter Steuern der Unternehmen dieser vier Indizes für die Jahre 2006 bis 2009 untersucht.<sup>1085</sup>

**Tabelle 5-8: Mittelwerte ausgewiesener latenter Steuern nach Börsenindex**

Angaben in Mio. €	Aktive latente Steuern	Passive latente Steuern	Überhang aktiver latenter Steuern
<b>DAX</b> n=164	1.750,02	1.885,84	-135,82
<b>MDAX</b> n=280	137,89	153,04	-15,16
<b>SDAX</b> n=272	17,77	32,04	-14,27
<b>TecDAX</b> n=143	20,77	11,64	9,13
<b>Gesamt</b> n=859	<b>388,14</b>	<b>422,01</b>	<b>-33,87</b>

Um die Bedeutung von latenten Steuern in Jahresabschlüssen zu untersuchen, werden in Untersuchungen zur Praxis der Bilanzierung latenter Steuern oftmals Kennzahlen gebildet, bei denen die aktiven und passiven latenten Steuern ins Verhältnis zum Gesamtkapital oder die aktiven latenten Steuern ins Verhältnis zum Eigenkapital (ohne Minderheitsanteile) gesetzt werden.<sup>1086</sup> Solche Kennzahlen sind in Tabelle 5-9 dargestellt.

Die Auswertung zeigt, dass aktive und passive latente Steuern im Extremfall einen Anteil von fast einem Fünftel am Gesamtkapital erreichen.<sup>1087</sup> Im Durchschnitt beträgt der Anteil der aktiven und passiven latenten Steuern am Gesamtkapital jedoch nur 2,14% bzw. 2,24%.<sup>1088</sup> Aufgrund dieser geringen Werte merken Baetge/Lienau (2007) an, dass der Eindruck entstehen könnte, dass latente Steuern nur von untergeordneter Bedeutung für die Vermögens- und Schuldenlage eines Unternehmens seien. Sie weisen allerdings darauf hin, dass es sich bei den

<sup>1085</sup> Vgl. Aßmann (2012), S. 120. Unterschiede finden sich jedoch im Bezug auf die Höhe der aktiven und passiven latenten Steuern im TecDAX, da die von Aßmann (2012) ermittelten Werte niedriger sind. Im Detail unterscheidet sich allerdings auch die Zusammensetzung der Stichprobe der vorliegenden Untersuchung von der von Aßmann (2012) verwendeten Stichprobe. Dies ergibt sich beispielsweise durch den Umstand, dass in der Arbeit von Aßmann (2012) die Stichprobe auf die Zusammensetzung der Indizes auf den 31. Dezember 2009 fixiert wurde und REITs – anders als in der vorliegenden Arbeit – eliminiert worden sind; vgl. Aßmann (2012), S. 29.

<sup>1086</sup> Vgl. hierzu beispielsweise die Beiträge von Küting/Zwirner (2003), Weber (2003), Baetge/Lienau (2007) sowie Aßmann (2012).

<sup>1087</sup> Ähnliche Werte finden sich beispielsweise auch bei Weber (2003), S. 170, sowie Küting/Zwirner (2007), S. 561.

<sup>1088</sup> Diese vergleichsweise geringen Werte sind nicht überraschend, sondern stehen im Einklang mit den Ergebnissen anderer Untersuchungen, wie etwa von Baetge/Lienau (2007), S. 16, und Aßmann (2012), S. 249.



in der Bilanz ausgewiesenen Beträgen in der Regel um saldierte Werte handelt, während die Bruttobeträge oftmals erheblich größer sein dürften.<sup>1089</sup>

**Tabelle 5-9: Relative Bedeutung latenter Steuern**

Angaben in Prozent	Aktive latente Steuern zu Gesamt- kapital	Passive latente Steuern zu Gesamt- kapital	Aktive latente Steuern zu Eigenkapital
<b>Mittelwert</b>	2,14%	2,24%	7,96%
<b>Standardabweichung</b>	2,20%	2,21%	16,78%
<b>Minimum</b>	0,00%	0,00%	-340,45%
<b>25%</b>	0,58%	0,60%	1,80%
<b>50% (Median)</b>	1,62%	1,64%	5,12%
<b>75%</b>	2,97%	3,21%	10,30%
<b>Maximum</b>	18,58%	19,57%	150,19%

In der vorliegenden Untersuchung finden sich in 614 der 859 Konzernabschlüsse Informationen über die Höhe der latenten Steuern vor Saldierung. Die durchschnittliche Höhe der latenten Steuern, die miteinander saldiert werden, beträgt 726,54 Mio. €. Bei einer durchschnittlichen Höhe aktiver bzw. passiver latenter Steuern von 388,14 Mio. € bzw. 422,01 Mio. € bedeutet dies, dass die Unternehmen im Durchschnitt nach Saldierung nur rund ein Drittel der latenten Steuern in der Bilanz zeigen bzw. dass zwei Drittel der latenten Steuern miteinander saldiert werden. Die tatsächliche Höhe der (unsaldierten) latenten Steuern ist also im Durchschnitt rund dreimal höher.<sup>1090</sup>

Trotz des Umstands, dass es sich bei den in Tabelle 5-9 gezeigten Kennzahlen um Zahlen auf Basis saldierter Werte handelt, haben aktive latente Steuern im Durchschnitt einen Anteil von

<sup>1089</sup> Vgl. Baetge/Lienau (2007), S. 16 f.

<sup>1090</sup> Vergleichbare Werte zur Saldierung finden sich auch bei Küting/Zwirner (2005), S. 1560, und Aßmann (2012), S. 127. In einigen Fällen überschreitet die Höhe des Saldierungsbetrags sogar 10 Mrd. €. Im Untersuchungsjahr 2010 betrifft dies beispielsweise die Deutsche Bank, EON und Volkswagen.

immerhin 7,96% am Eigenkapital.<sup>1091</sup> Im Extremfall überschreiten die (saldierten) aktiven latenten Steuern das Eigenkapital aber auch um das eineinhalbfache.<sup>1092</sup>

**Tabelle 5-10: Relative Bedeutung latenter Steuern nach Börsenindex**

Angaben in Prozent	Aktive latente Steuern zu Gesamt- kapital	Passive latente Steuern zu Gesamt- kapital	Aktive latente Steuern zu Eigenkapital
<b>DAX</b> n=164	2,08%	2,53%	11,48%
<b>MDAX</b> n=280	2,09%	2,14%	7,42%
<b>SDAX</b> n=272	2,11%	2,36%	7,30%
<b>TecDAX</b> n=143	2,38%	1,86%	6,22%
<b>Gesamt</b> n=859	<b>2,14%</b>	<b>2,24%</b>	<b>7,96%</b>

Die Bildung derartiger Kennzahlen hat zudem den Vorteil, dass relative Werte nicht durch die Größe der betrachteten Unternehmen verzerrt sind. Ein Vergleich dieser Kennzahlen nach Börsenindex in Tabelle 5-10 zeigt daher auch zum Teil nur geringe Unterschiede zwischen den Indizes. Dies gilt insbesondere für den Anteil der aktiven latenten Steuern am Gesamtkapital, lediglich der TecDAX weicht mit einem Anteil von 2,38% etwas stärker von den anderen Indizes ab. Größere Unterschiede zwischen den Indizes finden sich, wenn aktive latente Steuern ins Verhältnis zum Eigenkapital gesetzt werden. Der höchste Wert ergibt sich hierbei interessanterweise im DAX, während sich der geringste Wert im TecDAX ergibt. Dies ist so nicht zwangsläufig zu erwarten, da man unter Umständen davon ausgehen könnte, dass vergleichsweise junge Technologieunternehmen über hohe aktive latente Steuern insbesondere aus Verlustvorträgen und zugleich gegebenenfalls über eine vergleichsweise geringe Eigenkapitalbasis verfügen, so dass die aktiven latenten Steuern einen vergleichsweise hohen Anteil am Eigenkapital haben dürften.<sup>1093</sup> Allerdings ist dieser Befund grundsätzlich konsistent mit

<sup>1091</sup> Diese und die folgenden Beobachtungen zum Anteil der aktiven latenten Steuern an Gesamt- und Eigenkapital sind konsistent mit den Ergebnissen von Abmann (2012), S. 249.

<sup>1092</sup> Der Maximalwert von 150,19% entfällt auf die Hypo Real Estate. Auf dieses Unternehmen entfällt zugleich der Minimalwert von -340,45%. Dieser negative Wert beruht darauf, dass das Eigenkapital des Unternehmens im betreffenden Jahr negativ war.

<sup>1093</sup> So weisen beispielsweise Bauman/Das (2004) auf eine hohe Bedeutung aktiver latenter Steuern insbesondere aus Verlustvorträgen bei Unternehmen der Internetbranche hin. In ihrer Untersuchung ermitteln die Autoren einen Anteil von aktiven latenten Steuern am Eigenkapital von 30,4%. Allerdings zeigt die Untersuchung der beiden Autoren auch, dass ein Großteil der aktiven latenten Steuern von diesen Unternehmen

den Beobachtungen von Küting/Zwirner (2003), die für den ehemaligen Neuen Markt ebenfalls einen geringeren Anteil aktiver latenter Steuern am Eigenkapital ermitteln als für andere Börsenindizes.<sup>1094</sup>

### 5.5.5.1.2 Latenter Steueraufwand

Nach IAS 12.79 sind die wesentlichen Bestandteile des Steueraufwands anzugeben. Dazu gehört nach IAS 12.80 insbesondere der latente Steueraufwand. Eine Auswertung dieser Angaben zeigt, dass in 425 der 859 ausgewerteten Konzernabschlüsse ein latenter Steueraufwand ausgewiesen wird, während in nahezu der gleichen Anzahl von Konzernabschlüssen, d.h. 421, ein latenter Steuerertrag ausgewiesen wird. In 13 Konzernabschlüssen beträgt der latente Steueraufwand Null, darunter insbesondere die Abschlüsse der REITs. Aufgrund dieser nahezu hälftigen Verteilung von latentem Steueraufwand und -ertrag beträgt der Median des latenten Steueraufwands folglich ebenfalls Null (Tabelle 5-11). Im Durchschnitt ergibt sich ein geringer latenter Steuerertrag in Höhe von 9,32 Mio. €. <sup>1095</sup>

**Tabelle 5-11: Latenter Steueraufwand**

Angaben in Mio. €	<b>DAX</b> n=164	<b>MDAX</b> n=280	<b>SDAX</b> n=272	<b>TecDAX</b> n=143	<b>Gesamt</b> n=859
<b>Mittelwert</b>	-27,40	-10,68	-0,14	-3,37	<b>-9,32</b>
<b>Standardabweichung</b>	458,22	72,15	10,22	24,81	<b>204,48</b>
<b>Minimum</b>	-1.525,00	-566,00	-56,20	-169,30	<b>-1.525,00</b>
<b>25%</b>	-159,15	-12,95	-2,31	-3,79	<b>-8,66</b>
<b>50% (Median)</b>	-8,88	0,15	0,07	0,00	<b>0,00</b>
<b>75%</b>	84,50	11,55	2,49	1,87	<b>5,65</b>
<b>Maximum</b>	3.348,00	128,00	79,94	124,12	<b>3.348,00</b>

Der für die Gesamtstichprobe sowie auch für die einzelnen Börsenindizes vergleichsweise geringe Mittelwert darf jedoch nicht darüber hinweg täuschen, dass im Extremfall sehr hohe Beträge latenter Steueraufwendungen und -erträge entstehen können. Insbesondere bei den DAX-Unternehmen erreichen die latenten Steueraufwendungen bzw. -erträge Werte von zum

gar nicht erst aktiviert wird, weil ihre Realisierung nicht ausreichend wahrscheinlich ist. Vgl. hierzu ausführlich Bauman/Das (2004), S. 1225.

<sup>1094</sup> Vgl. Küting/Zwirner (2003), S. 308.

<sup>1095</sup> Da die Variable „latenter Steueraufwand“ in dieser Untersuchung „positiv“ definiert worden ist, zeigt ein negativer Wert dieser Variable einen Ertrag an.

Teil über einer Milliarde Euro. Angesichts dieser Beträge wird deutlich, dass die latenten Steueraufwendungen und -erträge einen deutlichen Einfluss auf die berichteten Gewinne haben können. Den höchsten latenten Steueraufwand in Höhe von 3,348 Mrd. € weist die Daimler AG im Konzernabschluss 2007 aus. Dieser latente Steueraufwand entfällt zum Großteil (ca. 2 Mrd. €) auf die Wertberichtigung aktiver latenter Steuern, deren Realisierbarkeit im Zusammenhang mit der Trennung von Chrysler als nicht mehr gegeben angesehen wurde.<sup>1096</sup> Inwieweit latente Steueraufwendungen und -erträge letztlich aber einen deutlichen Einfluss auf die Ertragslage haben, hängt weniger von ihrer absoluten Höhe ab, sondern von ihrer relativen Höhe im Vergleich zum Gewinn. Im Extremfall führen latente Steueraufwendungen (bzw. -erträge) dazu, dass Unternehmen statt eines Gewinns (Verlusts) einen Verlust (Gewinn) ausweisen. Insgesamt befinden sich in der vorliegenden Stichprobe 23 Beobachtungen, auf die dies zutrifft. Bei 19 dieser Beobachtungen führte die Berücksichtigung latenter Steuererträge dazu, dass ein Verlust vermieden wurde. Bei lediglich vier Beobachtungen führte die Verbuchung der latenten Steueraufwendungen hingegen dazu, dass die Unternehmen einen Verlust statt eines Gewinns ausgewiesen haben.<sup>1097</sup>

#### **5.5.5.1.3 Aktive latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge**

Nach IAS 12.81 lit. g ist für jede Art temporärer Unterschiede und steuerlicher Verlustvorträge der Betrag anzugeben, der in der Bilanz angesetzt worden ist. Zwar orientieren sich die meisten Unternehmen bei dieser Angabe an ihren Bilanzpositionen. Allerdings führt dieses Vorgehen aufgrund der Vielzahl denkbarer Bilanzpositionen und uneinheitlicher Postenbezeichnungen dazu, dass die Angaben nach IAS 12.81 lit. g zwischen den Unternehmen mitunter nur wenig vergleichbar sind.<sup>1098</sup> Im Regelfall aber erlauben die von den Unternehmen gemachten Angaben zumindest eine Aufschlüsselung der aktiven latenten Steuern in temporäre Differenzen und Verlustvorträge und damit auch eine Identifizierung von Unternehmen, die latente Steuern auf Verlustvorträge aktiviert haben.<sup>1099</sup> Tatsächlich scheint es sich dabei um

---

<sup>1096</sup> Vgl. Daimler AG Zwischenbericht für das dritte Quartal 2007, S. 23.

<sup>1097</sup> Für diese Analyse wurde das auf die Mehrheitsgesellschafter entfallende Jahresergebnis zugrunde gelegt und überprüft, ob die Berücksichtigung der latenten Steueraufwendungen bzw. -erträge zu einem Vorzeichenwechsel des Ergebnisses geführt hat.

<sup>1098</sup> Vgl. hierzu Lühn (2007b), S. 164 f., Kager et al. (2008), S. 13, sowie die Ausführungen in Abschnitt 4.5.2.6 sowie 5.5.4.2.

<sup>1099</sup> Da einige Unternehmen aktive latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge, Steuergutschriften sowie Zinsvorträge aufgrund ihrer vergleichbaren Natur zu einer Position zusammengefasst haben, wird dies zum Zwecke der Vergleichbarkeit der Informationen im Rahmen dieser Arbeit auch für die Unternehmen getan, die diese Positionen separat ausweisen. Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Abschnitt 5.5.4.2. Zinsvorträge scheinen ohnehin nur eine untergeordnete Rolle bei der Bilanzierung latenter Steuern zu spielen. Für das Jahr 2008, dem für die Vorschriften ersten relevanten Jahr, finden sich explizite Angaben zu einer Aktivierung von Zinsvorträgen in lediglich acht von 148 Konzernabschlüssen. In sechs weiteren Konzernab-

den „kleinsten gemeinsamen Nenner“ zwischen den Konzernabschlüssen der einzelnen Unternehmen zu handeln. So enthält die Stichprobe auch Konzernabschlüsse, in denen auch tatsächlich nur eine Aufschlüsselung der aktiven latenten Steuern in „temporäre Differenzen“ und „steuerliche Verlustvorträge“ erfolgt.

In 807 der 859 ausgewerteten Konzernabschlüsse finden sich Hinweise auf die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge (vgl. Tabelle 5-12). Dies entspricht einem Anteil von 93,95% der gesamten Stichprobe, wobei dieser Wert für keinen der vier Auswahlindizes unter 90% sinkt. Ähnlich hohe Werte – zumindest für den DAX – finden bereits Küting/Zwirner (2003) und Zwirner et al. (2003). Die Autoren ermitteln, dass 16 von 17 DAX-Unternehmen im IFRS-Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2001 latente Steuern für Verlustvorträge aktiviert haben. Dies entspricht einem Anteil von rund 94%.<sup>1100</sup> Im Vergleich etwa zu US-amerikanischen Studien erscheinen Werte von über 90% jedoch hoch. So finden Amir et al. (1997) lediglich in 62% der Fälle Hinweise auf die Aktivierung von steuerlichen Verlustvorträgen.<sup>1101</sup>

**Tabelle 5-12: Anzahl der Beobachtungen mit aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge**

	<b>Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge</b>	<b>Keine Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge</b>
<b>DAX</b> n=164	158 (96,34%)	6 (3,64%)
<b>MDAX</b> n=280	269 (96,04%)	11 (3,96%)
<b>SDAX</b> n=272	250 (91,91%)	22 (9,09%)
<b>TecDAX</b> n=143	130 (90,90%)	13 (9,10%)
<b>Gesamt</b> n=859	<b>807</b> <b>(93,95%)</b>	<b>52</b> <b>(6,05%)</b>

Eine genauere Analyse der 807 relevanten Konzernabschlüsse zeigt, dass der Anteil der dort angegebenen steuerlichen Verlustvorträge an den gesamten aktiven latenten Steuern im Durchschnitt 33,14% beträgt. Bei einem Vergleich zwischen den Börsenindizes zeigt sich in

---

schlüssen wird angegeben, dass diese in einer Position mit den Verlustvorträgen zusammengefasst wurden. Diese Beobachtung ist konsistent mit den Befunden von Aßmann (2012), S. 206.

<sup>1100</sup> Vgl. Küting/Zwirner (2003), S. 309; Zwirner et al. (2003), S. 1045.

<sup>1101</sup> Vgl. Amir et al. (1997), S. 612 f. Für britische Unternehmen wird in Abschnitt 5.5.7.3 dieser Arbeit sogar ein Wert von nur 49,94% ermittelt.

Tabelle 5-13 jedoch, dass der Anteil der Verlustvorträge an den gesamten aktiven latenten Steuern mit abnehmender Größe der Unternehmen zunimmt. Während der Anteil der Verlustvorträge im DAX lediglich 17,89% beträgt, steigt er im SDAX auf 39,27% an. Besonders hoch ist der Anteil im TecDAX. Dort entfällt im Schnitt mehr als die Hälfte der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge. Bei einem Viertel der Konzernabschlüsse des TecDAX, in denen Hinweise auf die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge enthalten sind, beträgt der Anteil der steuerlichen Verlustvorträge an den gesamten aktiven latenten Steuern rund 80% oder mehr.<sup>1102</sup>

**Tabelle 5-13: Anteil der Verlustvorträge an den aktiven latenten Steuern**

Angaben in Prozent	<b>DAX</b> n=158	<b>MDAX</b> n=269	<b>SDAX</b> n=250	<b>TecDAX</b> n=130	<b>Gesamt</b> n=807
<b>Mittelwert</b>	17,89%	26,43%	39,27%	53,76%	<b>33,14%</b>
<b>Standardabweichung</b>	16,52%	23,85%	28,99%	30,28%	<b>28,10%</b>
<b>Minimum</b>	0,73%	0,04%	0,26%	0,52%	<b>0,04%</b>
<b>25%</b>	6,26%	6,98%	15,14%	29,11%	<b>9,55%</b>
<b>50% (Median)</b>	12,77%	20,56%	33,85%	56,55%	<b>24,87%</b>
<b>75%</b>	22,73%	40,25%	61,20%	78,38%	<b>52,27%</b>
<b>Maximum</b>	83,63%	100%	100%	100%	<b>100%</b>

Problematisch bei der Darstellung der Angaben nach IAS 12.81 lit. g zeigt sich in diesem Zusammenhang, dass ein Teil der Unternehmen diese Angaben auf einer Bruttobasis vor Saldierung (und in einzelnen Fällen auch vor einer etwaigen Wertminderung) macht, während andere Unternehmen den in der Bilanz ausgewiesenen Posten aufschlüsseln, d.h. die latenten Steuern nach Saldierung ausweisen. Eine Aufschlüsselung der saldierten latenten Steuern findet sich in 245 der 859 Konzernabschlüsse, während in 614 Konzernabschlüssen die Angabe nach IAS 12.81 lit. g auf Basis unsaldierter latenter Steuern erfolgt.

Aus diesem Grund ist die absolute Höhe der in den Konzernabschlüssen ausgewiesenen aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge nicht ohne Weiteres miteinander vergleichbar: So liegt die durchschnittliche Höhe der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge in den 614 Konzernabschlüssen, in denen die Darstellung auf Basis unsaldierter Werte vorgenommen

<sup>1102</sup> Zu ganz ähnlichen Ergebnissen gelangen auch Küting/Zwirner (2003), S. 310.

wurde, bei 244,32 Mio. € (Maximum: 6,68 Mrd. €). In den übrigen 245 Konzernabschlüssen, in denen die Zusammensetzung latenter Steuern auf Basis saldierter Beträge dargestellt wird, sind die dementsprechenden Werte logischerweise geringer: Die durchschnittliche Höhe der bereits saldierten aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge beträgt dort im Durchschnitt lediglich 80,71 Mio. € (Maximum: 2,06 Mrd. €), also lediglich rund ein Drittel des Durchschnittswerts aus der Gruppe der Unternehmen, die über die Zusammensetzung der latenten Steuern auf Bruttobasis berichten. Diese Beobachtung steht im Einklang mit der bereits ange-stellten Beobachtung, dass rund zwei Drittel der aktiven und passiven latenten Steuern mitei- nander saldiert werden.

Eine direkte Vergleichbarkeit der absoluten Beträge latenter Steuern aus Verlustvorträgen der beiden Gruppen (saldierte versus unsaldierte Angabe) ist jedoch nicht gegeben. Zudem ist in den Konzernabschlüssen, in denen diese Aufschlüsselung auf Basis von Bruttowerten vorge- nommen wird, in der Regel unklar, wie sich die in der Bilanz ausgewiesenen latenten Steuern letztlich zusammensetzen. Es kann nicht nachvollzogen werden, ob und inwieweit aktive la- tente Steuern aus Verlustvorträgen zur Saldierung mit den passiven latenten Steuern herange- zogen worden sind und wie hoch die aktivierten Verlustvorträge nach Saldierung daher sind. Diese Problematik wird durch die Annahme gelöst, dass sich die Proportion zwischen Ver- lustvorträgen und den sonstigen temporären abzugsfähigen Differenzen durch die Saldierung nicht verändert. Anders formuliert: für die 614 betroffenen Konzernabschlüsse wird die An- nahme getroffen, dass die prozentuale Zusammensetzung der saldierten der Zusammenset- zung der unsaldierten latenten Steuern entspricht. Auf diese Weise werden die entsprechenden saldierten Beträge aktivierter Verlustvorträge geschätzt, um eine Vergleichbarkeit der Daten zu gewährleisten.<sup>1103</sup>

---

<sup>1103</sup> Vgl. hierzu auch ausführlich die Erläuterungen in Abschnitt 4.5.2.6 und 5.5.4.2.

**Tabelle 5-14: Höhe der saldierten Verlustvorträge**

Angaben in Mio. €	<b>DAX</b> n=158	<b>MDAX</b> n=280	<b>SDAX</b> n=272	<b>TecDAX</b> n=143	<b>Gesamt</b> n=859
<b>Mittelwert</b>	367,60	31,24	5,92	11,02	<b>84,07</b>
<b>Standardabweichung</b>	680,38	72,24	8,74	25,08	<b>329,96</b>
<b>Minimum</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
<b>25%</b>	21,91	0,98	0,36	0,16	<b>0,77</b>
<b>50% (Median)</b>	90,72	7,69	2,27	3,54	<b>6,74</b>
<b>75%</b>	299,55	28,47	8,34	10,88	<b>28,29</b>
<b>Maximum</b>	4.286,61	579,00	55,34	207,30	<b>4.286,61</b>

Aufbauend auf dieses Vorgehen zeigt Tabelle 5-14 abschließend die (zum Teil geschätzten) saldierten Beträge aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge, wie sie in den in der Bilanz ausgewiesenen aktiven latenten Steuern enthalten sind. Diese betragen für alle 859 Konzernabschlüsse im Durchschnitt 84,07 Mio. €. Bei dem überwiegenden Teil der Unternehmen liegen nur vergleichsweise geringe Beträge aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge vor. Ein Viertel der Beobachtungen weist lediglich Beträge von weniger als einer Million Euro auf. Im DAX hingegen nehmen diese Werte im Extremfall auch Beträge von mehreren Milliarden Euro an.

### 5.5.5.2 Regressionsvariablen

Zur Vermeidung von Einflüssen auf die Analyse, die sich aus Größenunterschieden der Unternehmen ergeben können, und zur Vermeidung von Heteroskedastizität werden die für die Regressionsanalyse notwendigen Daten mit der Anzahl der Aktien skaliert. Die sich so ergebenden „per share“-Werte sind in Tabelle 5-15 dargestellt.

Die minimalen und maximalen Ausprägungen der Variablen verdeutlichen, dass die Stichprobe nicht um Ausreißer bereinigt worden ist. Die Stichprobe umfasst beispielsweise sowohl Unternehmen, die einen Aktienkurs von weniger als 1 € aufweisen (sogenannte *penny stocks*), als auch Unternehmen, die einen Aktienkurs von 100 € und mehr aufweisen. Im Durchschnitt beträgt der (gewichtete) Aktienkurs in der vorliegenden Stichprobe 36,42 €. <sup>1104</sup> Die Stichprobe enthält zudem auch Unternehmen, die ein negatives Eigenkapital aufweisen. Im Extremfall

<sup>1104</sup> Bei Unternehmen mit mehr als einer Aktiegattung ist dies der gewichtete Aktienkurs.



weist ein Unternehmen ein Eigenkapital von -17,90 € je Aktie aus. Ebenso sind Gewinnunternehmen in der Stichprobe vertreten wie auch Unternehmen mit erheblichen Verlusten in Höhe von 25,87 € je Aktie.

**Tabelle 5-15: Deskriptive Statistik der Regressionsvariablen**

<b>Variable</b> in € je Aktie	<b>Mittelwert</b>	<b>Standardabw.</b>	<b>Min.</b>	<b>25%</b>	<b>50% (Median)</b>	<b>75%</b>	<b>Max.</b>
<b>MVE</b>	36,42	36,03	0,35	12,70	26,44	47,74	312,46
<b>CEQ</b>	18,48	18,94	-17,90	7,07	13,67	22,85	159,85
<b>CEQ<sup>adj</sup></b>	18,77	19,62	-16,63	6,85	14,34	22,93	172,04
<b>NI</b>	2,02	3,48	-25,87	0,41	1,54	2,91	23,85
<b>NI<sup>adj</sup></b>	1,95	3,57	-8,22	0,41	1,50	3,00	24,55
<b>DTE</b>	-0,07	0,58	-4,46	-0,17	0	0,13	3,30
<b>NETDTA</b>	-0,29	2,32	-16,01	-0,60	-0,02	0,45	9,91
<b>DTA</b>	1,46	2,61	0	0,18	0,60	1,70	35,85
<b>DTATD</b>	1,14	2,36	0	0,08	0,39	1,15	34,72
<b>DTALC</b>	0,32	0,51	0	0,02	0,14	0,40	4,95
<b>DTL</b>	1,76	3,02	0	0,17	0,66	1,86	26,82

Bei Betrachtung der latenten Steuern fällt auf, dass die Unternehmen im Durchschnitt mehr passive als aktive latente Steuern ausweisen. Die Skalierung der Daten mit der Anzahl der Aktien führt an dieser Stelle zu keinen anderen Befunden als die Analyse der absoluten Beträge. Der Überhang von passiven latenten Steuern beträgt hier im Durchschnitt 0,29 € je Aktie. Des Weiteren fällt auf, dass der Median der latenten Steueraufwendungen gleich Null ist und der Mittelwert nahe Null. Diese Beobachtung ist nicht ganz überraschend. Da sich latente Steuern irgendwann – spätestens mit der Liquidation des Unternehmens – wieder auflösen, muss die Summe der latenten Steueraufwendungen und -erträge eines Unternehmens über die Totalperiode gleich Null sein. Das gleiche Ergebnis müsste sich in einer Querschnittsbetrachtung einer Vielzahl von Unternehmen ergeben, wenn die Stichprobe ausreichend groß ist.<sup>1105</sup>

<sup>1105</sup> Diese Aussage beruht auf der Annahme, dass die Auflösung latenter Steuern immer die gleiche Ergebniswirksamkeit hat wie ihre Entstehung. Ergebniswirksam erfasste latente Steuern müssen folglich auch wieder ergebniswirksam aufgelöst werden. Dies ist in der Bilanzierung latenter Steuern nach IAS 12 jedoch nicht immer der Fall, da latente Steuern so erfasst werden, wie der zugrunde liegende Sachverhalt. Latente Steuern auf Differenzen aus der Neubewertung nach IAS 16 etwa werden erfolgsneutral erfasst, während die Auflösung dieser Differenzen erfolgswirksam über die Abschreibungsdifferenzen in den Folgeperioden erfolgt. Es kommt in einem derartigen Fall nicht zu einem Ausgleich der latenten Steueraufwendungen und -erträge.

Zuletzt fällt auf, dass der Anteil der latenten Steuern auf Verlustvorträge an den gesamten aktiven latenten Steuern auf Basis der skalierten Daten rund ein Fünftel (21,91%) beträgt.<sup>1106</sup>

**Tabelle 5-16: Mittelwerte der Regressionsvariablen nach Jahr**

<b>Variable</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>Gesamt</b>
in € je Aktie	n=131	n=137	n=145	n=148	n=148	n=150	n=859
<b>MVE</b>	45,36	45,81	39,75	20,70	30,87	37,82	36,42
<b>CEQ</b>	16,97	17,30	19,83	18,10	18,38	20,06	18,48
<b>CEQ<sup>adj</sup></b>	17,01	17,51	20,38	18,52	18,66	20,30	18,77
<b>NI</b>	2,14	2,63	2,72	1,47	0,86	2,34	2,02
<b>NI<sup>adj</sup></b>	2,10	2,77	2,69	1,40	0,62	2,22	1,95
<b>DTE</b>	-0,05	0,13	-0,03	-0,07	-0,24	-0,12	-0,07
<b>NETDTA</b>	-0,05	-0,21	-0,55	-0,41	-0,28	-0,24	-0,29
<b>DTA</b>	1,85	1,58	1,33	1,46	1,27	1,35	1,46
<b>DTATD</b>	1,43	1,20	1,05	1,20	0,99	1,03	1,14
<b>DTALC</b>	0,42	0,38	0,29	0,26	0,28	0,32	0,32
<b>DTL</b>	1,89	1,79	1,89	1,87	1,55	1,59	1,76

Der Zeitraum der Untersuchung umfasst auch die Jahre ab 2007, die zunehmend durch die Finanzkrise beeinflusst sein dürften. In Tabelle 5-16 werden daher die Mittelwerte der einzelnen Regressionsvariablen jahresweise dargestellt, um eine Einschätzung über den Einfluss der Krisenjahre auf die Regressionsvariablen zu treffen. Es fällt auf, dass die Aktienkurse sowie die Gewinne insbesondere in den Krisenjahren 2008 und 2009 deutlich geringer sind als in den anderen Jahren der Untersuchung. Die aktivierten Verlustvorträge (DTALC) folgen einem vergleichbaren Verlauf. Dies ist insofern nicht verwunderlich, da die Aktienkurse sinken, wenn die Ergebnisse geringer ausfallen und sich die Zukunftsaussichten verschlechtern. Verschlechtern sich jedoch die Zukunftsaussichten eines Unternehmens, so kann dies einen negativen Einfluss auf die Erfüllung der Aktivierungsvoraussetzungen steuerlicher Verlustvorträge nach IAS 12.34 haben.<sup>1107</sup> Mit anderen Worten: eine Verschlechterung der Zukunftsaussich-

<sup>1106</sup> Der durchschnittliche Anteil ergibt sich hier durch die Division der Variable DTALC durch die Variable DTA. Der Wert weicht von dem in Abschnitt 5.5.5.1.3 ermittelten Wert in Höhe von 33,14% aus zwei Gründen ab: Erstens wurden dort nur die Konzernabschlüsse in die Berechnung einbezogen, die auch tatsächlich im Anhang über die Aktivierung latenter Steuern berichtet haben (n=807). Bei der Analyse der Regressionsvariablen werden hier hingegen alle 859 Beobachtungen zugrunde gelegt. Dadurch werden auch die Unternehmen berücksichtigt, die keine Verlustvorträge aktiviert haben, wodurch der Anteilswert geringer ausfallen muss. Zweitens dürfte auch die Skalierung mit der Anzahl der Aktien einen Einfluss auf die Höhe des Mittelwerts haben. Allerdings ist die Wirkungsrichtung dieses Einflusses vorab nicht einzuschätzen.

<sup>1107</sup> Zu den Aktivierungsvoraussetzungen von Verlustvorträgen vgl. Abschnitt 4.2.1.

ten dürfte *ceteris paribus* dazu führen, dass weniger latente Steuern auf Verlustvorträge aktiviert werden.<sup>1108</sup>

Die Analyse der deskriptiven Statistik<sup>1109</sup> legt daher nahe, dass die Aktivierung von Verlustvorträgen prozyklisch wirkt. Insofern muss die Kritik von Autoren wie Schildbach (1998) ernst genommen werden, der die Verlustvorträge als Mühlstein am Hals der Unternehmen bezeichnete, welche die Unternehmen in Krisenzeiten erst recht in den Abgrund reiße.<sup>1110</sup>

**Tabelle 5-17: Mittelwerte der Regressionsvariablen nach Börsenindex**

<b>Variable</b>	<b>DAX</b>	<b>MDAX</b>	<b>SDAX</b>	<b>TecDAX</b>	<b>Gesamt</b>
in € je Aktie	n=164	n=280	n=272	n=143	n=859
<b>MVE</b>	51,45	43,01	25,88	26,34	36,42
<b>CEQ</b>	32,04	19,77	13,41	10,04	18,48
<b>CEQ<sup>adj</sup></b>	32,54	20,07	13,85	9,82	18,77
<b>NI</b>	3,36	2,34	1,42	0,97	2,02
<b>NI<sup>adj</sup></b>	3,21	2,30	1,38	0,91	1,95
<b>DTE</b>	-0,15	-0,04	-0,04	-0,06	-0,07
<b>NETDTA</b>	-0,50	-0,30	-0,43	0,22	-0,29
<b>DTA</b>	3,43	1,44	0,78	0,58	1,46
<b>DTATD</b>	2,91	1,12	0,50	0,37	1,14
<b>DTALC</b>	0,52	0,31	0,27	0,21	0,32
<b>DTL</b>	3,93	1,73	1,21	0,36	1,76

In Tabelle 5-17 sind die Mittelwerte der Variablen in Abhängigkeit vom Börsenindex dargestellt. Trotz Skalierung mit der Anzahl der Aktien weisen die Mittelwerte der Regressionsvariablen weiterhin deutliche Unterschiede auf. So sind die Mittelwerte für den DAX größer als für den MDAX. Diese wiederum sind größer als die des SDAX. Hieraus dürften aber kaum größenabhängigen Verzerrungen für die Regressionsanalyse zu erwarten sein, da die Größenunterschiede sowohl die unabhängigen Variablen als auch die abhängige Variable betreffen. So weisen die DAX-Unternehmen im Schnitt nicht nur ein höheres Eigenkapital, einen höhe-

<sup>1108</sup> Vgl. zu den Auswirkungen der Finanzkrise auf die Bilanzierung latenter Steuern auch den Beitrag von Köster/Pratter (2009).

<sup>1109</sup> Tatsächlich führt auch eine univariate Regression der in Tabelle 5-16 dargestellten Jahresdurchschnittswerte von MVE und DTALC zu einer Trendfunktion, die positiv und statistisch signifikant auf dem 5%-Niveau ist ( $p=0,037$ ) und damit für prozyklische Effekte bei der Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge spricht. Allerdings handelt es sich hierbei nur um grobe Indikationen. Insbesondere ist zu beachten, dass diese Betrachtung die Effekte der Unternehmensteuerreform 2008 auf die Höhe der bilanzierten latenten Steuern ignoriert.

<sup>1110</sup> Vgl. Schildbach (1998), S. 945.

ren Gewinn und höhere Beträge latenter Steuern auf, sondern haben auch einen höheren Aktienkurs.

Interessanter erscheint die Rolle der Unternehmen aus dem Technologieindex. Anders als die Nicht-Technologieunternehmen weisen die Unternehmen des TecDAX einen Überschuss der aktiven über die passiven latenten Steuern aus. Dieser Überschuss kann zwei Ursachen haben. Erstens kann der Aktivüberhang durch die relativ höhere Bedeutung steuerlicher Verlustvorträge bei den Unternehmen des TecDAX verursacht sein. Diese weisen im Durchschnitt einen Anteil der Verlustvorträge von 36,20% an den gesamten aktiven latenten Steuern auf, während dieser Anteil bei den Unternehmen im DAX bei lediglich bei 15,16% liegt. Lediglich die Unternehmen des SDAX weisen mit einem Anteil von 34,62% einen ähnlich hohen Anteil an Verlustvorträgen aus. Zweitens weisen die Unternehmen des TecDAX passive latente Steuern von lediglich durchschnittlich 0,36 € je Aktie aus, während die entsprechenden Werte in den anderen Indizes deutlich höher liegen.

Tabelle 5-18 schließlich zeigt die bivariaten Korrelationskoeffizienten nach Pearson und Spearman. Diese sind zum Teil vergleichsweise hoch. Weisen zwei oder mehrere abhängige Variablen untereinander eine erhöhte Korrelation auf, wird in der Literatur von Multikollinearität gesprochen.<sup>1111</sup> Hohe Multikollinearität kann bei der Schätzung der Regressionskoeffizienten zu hohen Standardfehlern und damit zu insignifikanten t-Werten führen. Zudem kann Multikollinearität zu einem hohen  $R^2$  führen.<sup>1112</sup> Allerdings weist das hier verwendete OLS-Verfahren zur Schätzung der Regressionskoeffizienten beste Schätzeigenschaften auf. Zudem dürfte sich Multikollinearität bei Vorliegen signifikanter t-Werte kaum als Problem darstellen.<sup>1113</sup>

---

<sup>1111</sup> Vgl. Auer (2011), S. 141. Der Autor weist darauf hin, dass bei einer hohen Korrelation von zwei abhängigen Variablen genauer von Kollinearität gesprochen werden müsse. Erst bei mehr als zwei hochkorrelierten abhängigen Variablen müsse richtigerweise von Multikollinearität gesprochen werden. In der Literatur wird der Begriff Multikollinearität in der Regel jedoch synonym verwendet.

<sup>1112</sup> Das Bestimmtheitsmaß  $R^2$  wird in der Wertrelevanzliteratur zur Messung des Erklärungsgehalts herangezogen; vgl. hierzu die Erläuterungen in Abschnitt 5.2.2.1. Hohe Multikollinearität dürfte daher die Aussagekraft von  $R^2$  einschränken.

<sup>1113</sup> Vgl. Auer (2011), S. 485; Auer/Rottmann (2012), S. 505 f. Auch Maddala/Lahiri (2009) betonen, dass Multikollinearität und eine hohe Korrelation zwischen unabhängigen Variablen nicht zwangsläufig ein Problem sein müssen; vgl. Maddala/Lahiri (2009), S. 280.

**Tabelle 5-18: Bivariate Korrelationskoeffizienten der Regressionsvariablen**

	MVE	CEQ	CEQ <sup>adj</sup>	NI	NI <sup>adj</sup>	DTE	NET-DTA	DTA	DTATD	DTALC	DTL
MVE		0,61 ***	0,59 ***	0,64 ***	0,61 ***	-0,10 ***	-0,05	0,25 ***	0,25 ***	0,11 ***	0,26 ***
CEQ	0,69 ***		0,99 ***	0,59 ***	0,54 ***	-0,24 ***	-0,24 ***	0,48 ***	0,46 ***	0,31 ***	0,60 ***
CEQ <sup>adj</sup>	0,68 ***	0,99 ***		0,59 ***	0,54 ***	-0,24 ***	-0,35 ***	0,43 ***	0,42 ***	0,27 ***	0,64 ***
NI	0,73 ***	0,64 ***	0,64 ***		0,99 ***	0,08 **	-0,19 ***	0,15 ***	0,15 ***	0,09 **	0,28 ***
NI <sup>adj</sup>	0,70 ***	0,61 ***	0,61 ***	0,98 ***		0,24 ***	-0,19 ***	0,12 ***	0,12 ***	0,07 **	0,25 ***
DTE	-0,04	-0,07 **	-0,08 **	0,10 ***	0,23 ***		-0,03	-0,16 ***	-0,15 ***	-0,10 ***	-0,11 ***
NET-DTA	-0,06 *	-0,12 ***	-0,22 ***	-0,17 ***	-0,16 ***	0,02		0,25 ***	0,23 ***	0,21 ***	-0,55 ***
DTA	0,36 ***	0,57 ***	0,51 ***	0,27 ***	0,26 ***	-0,06 *	0,34 ***		0,98 ***	0,56 ***	0,67 ***
DTATD	0,42 ***	0,63 ***	0,58 ***	0,34 ***	0,33 ***	-0,06 *	0,28 ***	0,95 ***		0,40 ***	0,67 ***
DTALC	0,09 ***	0,23 ***	0,23 ***	0,02	0,01	-0,06 *	0,35 ***	0,79 ***	0,61 ***		0,32 ***
DTL	0,39 ***	0,67 ***	0,70 ***	0,40 ***	0,38 ***	-0,05	-0,44 ***	0,56 ***	0,59 ***	0,36 ***	

Anmerkung: Korrelationskoeffizienten nach Spearman (Pearson) unterhalb (oberhalb) der Diagonalen. \* entspricht  $p < 0,10$ ; \*\* entspricht  $p < 0,05$ ; \*\*\* entspricht  $p < 0,01$ .

Besonders hohe Korrelationen finden sich für die vorliegenden Daten darüber hinaus vor allem für die abhängigen Variablen, die ohnehin nicht im selben Modell verwendet werden, so dass die entsprechenden Korrelationen bei der Analyse der Multikollinearität vernachlässigt werden können (z.B. CEQ und CEQ<sup>adj</sup> oder DTA und DTATD). Höhere Korrelationen, die in der vorliegenden Untersuchung wirklich von Bedeutung sind, da die entsprechenden Variablen in demselben Modell Anwendung finden, finden sich eher zwischen Eigenkapital und Gewinn sowie im Zusammenhang mit den passiven latenten Steuern.

Im Rahmen der Regressionsanalyse im folgenden Abschnitt soll der Einfluss von Multikollinearität aus diesem Grund mit Hilfe des sogenannten Variance-Inflation-Factors (VIF) abschließend beurteilt werden.<sup>1114</sup> Der Variance-Inflation-Factor gibt an, um welchen Faktor sich die Varianz eines Regressionskoeffizienten (d.h. das Quadrat des Standardfehlers) aufgrund von Multikollinearität erhöht.<sup>1115</sup> Die Höhe der Varianz bzw. der Standardabweichung eines Regressionskoeffizienten ist wiederum wesentlich für die Höhe des Signifikanzniveaus.

## 5.5.6 Ergebnisse zur Wertrelevanz latenter Steuern deutscher Unternehmen

### 5.5.6.1 Darstellung und Diskussion der Regressionsergebnisse

Die Regressionsergebnisse für die fünf Modelle, mit denen die Hypothesen über die Wertrelevanz latenter Steuern getestet werden sollen, sind in Tabelle 5-19 dargestellt. Für jede Variable wird neben dem Koeffizienten auch der Standardfehler (*standard error*, SE), der t-Wert sowie der p-Wert angegeben. Die Berechnung der Standardfehler erfolgte nach White (1980); sie sind um Unternehmenseffekte angepasst (*firm level clustering*). In der Tabelle nicht dargestellt sind die entsprechenden Werte für die Jahresdummies sowie die weiteren Kontrollvariablen.<sup>1116</sup>

Eine Rechnungslegungsinformation ist dann wertrelevant, wenn der Regressionskoeffizient signifikant von Null verschieden ist. Dies ist konventionsgemäß dann der Fall, wenn die Irrtumswahrscheinlichkeit<sup>1117</sup> kleiner zehn Prozent ist (d.h.  $p\text{-Wert} < 0,1$ ). Der Erklärungsgehalt des Modells wird anhand der Höhe des Bestimmtheitsmaßes  $R^2$  beurteilt. Aufbauend auf dem

---

<sup>1114</sup> Die Ermittlung des Variance-Inflation-Factors setzt die vorherige Berechnung der Regressionskoeffizienten voraus und kann daher – anders als die Berechnung der Korrelationen – erst nach erfolgter Regression, d.h. im nächsten Abschnitt, erfolgen.

<sup>1115</sup> Zum Variance-Inflation-Factor vgl. Maddala/Lahiri (2009), S. 283 f., sowie ausführlich den Beitrag von O'Brien (2007).

<sup>1116</sup> Vgl. hierzu auch die Erläuterungen zum empirischen Design in Abschnitt 5.5.3.

<sup>1117</sup> Damit ist die Wahrscheinlichkeit gemeint, dass die Hypothese, dass ein Regressionskoeffizient gleich Null sei, abgelehnt wird, obwohl sie richtig ist. Diese Wahrscheinlichkeit muss möglichst gering sein, damit – umgekehrt – mit hoher Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass der Regressionskoeffizient von Null abweicht.

Bestimmtheitsmaß  $R^2$  wird mit Hilfe des von Vuong (1989) entwickelten Tests überprüft, ob der Übergang von einem Modell zum nächsten Modell zu einer signifikanten Veränderung des Bestimmtheitsmaßes geführt hat.

**Tabelle 5-19: Regressionsergebnisse der Wertrelevanzuntersuchung deutscher Unternehmen**

		Modell (1)	Modell (2)	Modell (3)	Modell (4)	Modell (5)
<b>Konstante</b>	Koef.	1,46	2,04	2,59	2,57	4,53
	SE	5,76	5,62	5,36	5,38	5,28
	t-Wert	0,25	0,36	0,48	0,48	0,86
	p-Wert	0,800	0,717	0,629	0,634	0,393
<b>CEQ / CEQ<sup>adj</sup></b>	Koef.	0,76***	0,71***	0,75***	0,75***	0,79***
	SE	0,23	0,23	0,21	0,20	0,22
	t-Wert	3,29	3,11	3,62	3,74	3,61
	p-Wert	0,001	0,002	0,000	0,000	0,000
<b>NI/ NI<sup>adj</sup></b>	Koef.	3,97***	4,15***	4,19***	4,18***	4,08***
	SE	1,09	1,13	1,08	1,02	0,99
	t-Wert	3,65	3,69	3,89	4,08	4,12
	p-Wert	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
<b>DTE</b>	Koef.		-7,65***	-7,30***	-7,29***	-7,22***
	SE		2,83	2,65	2,60	2,49
	t-Wert		-2,70	-2,75	-2,80	-2,90
	p-Wert		0,007	0,006	0,006	0,004
<b>NETDTA</b>	Koef.			2,49***		
	SE			0,88		
	t-Wert			2,81		
	p-Wert			0,005		
<b>DTA</b>	Koef.				2,45***	
	SE				0,89	
	t-Wert				2,74	
	p-Wert				0,007	
<b>DTATD</b>	Koef.					3,53***
	SE					1,05
	t-Wert					3,35
	p-Wert					0,001
<b>DTALC</b>	Koef.					-4,71*
	SE					2,60
	t-Wert					-1,81
	p-Wert					0,072
<b>DTL</b>	Koef.				-2,53**	-3,04***
	SE				1,07	1,12
	t-Wert				-2,36	-2,72
	p-Wert				0,019	0,007
<b>Adj. R<sup>2</sup></b>		0,542	0,544	0,554	0,554	0,561
<b>Vuong z</b>			0,822	1,657*	0,044	1,932*

Anmerkung: \* entspricht  $p < 0,1$ ; \*\* entspricht  $p < 0,05$ ; \*\*\* entspricht  $p < 0,01$

Die Werte für das Bestimmtheitsmaß  $R^2$  bewegen sich in der vorliegenden Untersuchung zwischen 0,542 für Modell 1 und 0,561 für Modell 5. Dies bedeutet, dass etwas mehr als die Hälfte der Streuung der Aktienkurse durch die unabhängigen Variablen erklärt wird.

Die Ergebnisse für Modell 1 zeigen, dass sowohl das Eigenkapital als auch der Gewinn wertrelevant sind. Beide Regressionskoeffizienten sind positiv und hochsignifikant. Aufgrund der

umfangreichen empirischen Evidenz zur Wertrelevanz von Eigenkapital und Gewinnen war dieses Ergebnis nicht anders zu erwarten.<sup>1118</sup> Dieser Befund gilt zudem nicht nur für das erste Modell. Die Wertrelevanz von Eigenkapital und Gewinn zieht sich auch durch alle anderen Regressionsmodelle. Die Bereinigung beider Größen um die Effekte der Bilanzierung latenter Steuern in den folgenden Modellen hat demnach keinen wesentlichen Einfluss auf die Wertrelevanz von Eigenkapital und Gewinn. Im Gegenteil: die Bereinigung der Größen um die Effekte latenter Steuern führt zum Teil sogar noch zu einer Verbesserung der ohnehin schon hohen Signifikanzniveaus der entsprechenden Regressionskoeffizienten.

Die Ergebnisse für das zweite Modell zeigen, dass die Abspaltung der latenten Steueraufwendungen DTE vom Gewinn zu einer Erhöhung des  $R^2$  führt. Die Erhöhung des Erklärungsgehalts beim Übergang von Modell 1 auf Modell 2 ist aber gering und statistisch nicht signifikant (Vuong-z-Statistik = 0,822). Statistisch hochsignifikant hingegen ist der Regressionskoeffizient für DTE. Latente Steueraufwendungen sind folglich wertrelevant; zwischen ihnen und dem Unternehmenswert besteht, wie erwartet worden war, ein negativer und statistisch signifikanter Zusammenhang ( $\beta=-7,65$ ; p-Wert 0,007). Hypothese *H-1* kann daher nicht abgelehnt werden. Inwieweit den latenten Steueraufwendungen jedoch ein eigener ökonomischer Gehalt beigemessen werden kann oder ob sie nur aus dem Grund wertrelevant sind, weil sie den Gewinn des Unternehmens beeinflussen (*functional fixation*), kann im Rahmen der vorliegenden Untersuchung jedoch nicht beurteilt werden.

Für das dritte Modell wurden die bilanziellen Effekte latenter Steuern aus dem Eigenkapital herausgerechnet und als separate Variable NETDTA in das Modell aufgenommen. Die Einführung vermögensorientierter Informationen zur Bilanzierung latenter Steuern führt zu einem signifikanten Anstieg des Erklärungsgehalts des Modells; die Vuong-z-Statistik ist mit einem Wert von 1,657 signifikant auf dem 10%-Niveau. Die Variable NETDTA ist positiv und hochsignifikant ( $\beta=2,49$ ; p-Wert=0,005). Dies spricht dafür, dass der Überschuss der aktiven über die passiven latenten Steuern vom Kapitalmarkt als Vermögenswert wahrgenommen wird und ist ein erster Hinweis darauf, dass aktive latente Steuern vom Kapitalmarkt wie Vermögenswerte im Aktienkurs widergespiegelt werden.

Die Aufspaltung von NETDTA in DTA und DTL im vierten Modell führt hingegen zu keiner Verbesserung des Erklärungsgehalts des Modells, die Bestimmtheitsmaße sind (rundungsbedingt) identisch und die Vuong-z-Statistik ist nicht signifikant. Ungeachtet dessen zeigt sich,

---

<sup>1118</sup> Vgl. beispielhaft die Beobachtungen von Beaver (2002), S. 458, zur empirischen Evidenz basierend auf dem Ohlson-Modell.



dass die Variablen DTA und DTL erwartungsgemäß unterschiedliche Vorzeichen aufweisen und signifikant auf dem 1%- bzw. 5%-Niveau sind. Das spricht dafür, dass aktive latente Steuern – wie schon der Aktivüberhang – als Vermögenswert betrachtet werden, während passive latente Steuern wie Verbindlichkeiten im Unternehmenswert reflektiert sind. Die Hypothesen *H-2a* und *H-2b* können aus diesem Grund nicht abgelehnt werden.

Die Aufspaltung der aktiven latenten Steuern in ihre Hauptkomponenten im letzten Modell, d.h. die Zerlegung von DTA in temporäre Differenzen (DTATD) und steuerliche Verlustvorträge (DTALC), führt wiederum zu einem signifikanten Anstieg des Erklärungsgehalts des Modells (Vuong-z-Statistik=1,932; p-Wert=0,053). Die Informationen aus dem Anhang zur Zusammensetzung der aktiven latenten Steuern sind auf Grundlage dieses Ergebnisses als wertrelevant zu klassifizieren und Hypothese *H-4* kann nicht abgelehnt werden. Zudem zeigt sich, dass die aktiven latenten Steuern zwar in einem positiven Zusammenhang zum Unternehmenswert stehen, die Aufspaltung von DTA zeigt aber, dass dies nur für aktive latente Steuern auf temporäre Differenzen DTATD gilt ( $\beta=3,53$ ). Die steuerlichen Verlustvorträge DTALC stehen im Unterschied dazu in einem negativen Zusammenhang mit dem Unternehmenswert ( $\beta=-4,71$ ). Hypothese *H-3* muss daher abgelehnt werden. Dass die Variable DTA in Modell 4 trotz des negativen Bewertungseinflusses von DTALC positiv und signifikant ist, ist damit zu begründen, dass die steuerlichen Verlustvorträge den kleineren Anteil der gesamten aktiven latenten Steuern stellen. Zudem ist die Variable DTATD (p-Wert=0,001) deutlich signifikanter als die Variable DTALC (p-Wert=0,072).<sup>1119</sup>

Die erwarteten und die ermittelten Assoziationen zwischen dem Unternehmenswert und latenten Steuern sind in Tabelle 5-20 noch einmal gegenüber gestellt. In der Tabelle sind auszugswise auch empirische Studien angegeben, auf deren Grundlage der erwartete Zusammenhang formuliert worden ist. Insgesamt zeigt sich, dass die Ergebnisse zur Wertrelevanz latenter Steuern deutscher Unternehmen weitgehend konsistent mit den bisherigen, insbesondere anglo-amerikanischen Befunden sind: Latente Steueraufwendungen sowie passive latente Steuern stehen in einem negativen Zusammenhang mit dem Unternehmenswert, aktive latente Steuern in einem positiven. Mit den Untersuchungen von Chluddek (2011b) und Breitzkreuz (2012) existieren bislang nur wenige Untersuchungen zur Wertrelevanz latenter Steuern deutscher Unternehmen. Die Ergebnisse von Chluddek (2011b) sind mit den hier gewonnenen Resultaten, aber auch mit der bisherigen empirischen Evidenz nur wenig konsistent. Chluddek

---

<sup>1119</sup> Ein vergleichbarer Effekt findet sich auch bei Breitzkreuz (2012), S. 231, der jedoch keine statistisch signifikanten Hinweise für die Wertrelevanz aktivierter Verlustvorträge findet.

(2011b) spricht in ihrer Wertrelevanzuntersuchung deutscher Unternehmen sogar von einer „general value irrelevance of deferred tax information“<sup>1120</sup>, die sich weder durch die vorliegende Untersuchung, noch durch die Untersuchung von Breitzkreuz (2012) bestätigen lässt.

**Tabelle 5-20: Gegenüberstellung der erwarteten und ermittelten Assoziation**

<b>Variable</b>	<b>Erwarteter Zusammenhang</b>	<b>Empirische Evidenz zur Wertrelevanz (Auszug)</b>	<b>Ermittelter Zusammenhang</b>
DTE	Negativ	Rayburn (1986b); Chaney/Jeter (1994)	Negativ
DTA	Positiv	Amir et al. (1997); Ayers (1998); Bauman/Das (2004); Chang et al. (2009)	Positiv
DTL	Negativ	Amir et al. (1997); Ayers (1998); Citron (2001); Lynn et al. (2008); Naarding (2011)	Negativ
DTALC	Positiv	Amir/Sougiannis (1999); Zeng (2003); Chang et al. (2009)	Negativ

Für die aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge jedoch kann der auf Basis der anglo-amerikanischen Evidenz formulierte Zusammenhang in der vorliegenden Untersuchung nicht bestätigt werden. Statt eines positiven Zusammenhangs, wie er von anglo-amerikanischen Untersuchungen ermittelt wurde,<sup>1121</sup> finden sich in dieser Untersuchung Hinweise dafür, dass Unternehmen, die mehr steuerliche Verlustvorträge aktiviert haben, vom Kapitalmarkt niedriger bewertet werden. Dieses Ergebnis ist nicht nur inkonsistent mit der anglo-amerikanischen Evidenz, sondern widerspricht auch der Auffassung des zugrunde liegenden Rechnungslegungsstandards: IAS 12 interpretiert aktive latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge als Vermögenswerte. Die vorliegenden Ergebnisse sprechen gegen diese Sichtweise.

Erste, jedoch überwiegend insignifikante Hinweise auf einen negativen Zusammenhang zwischen Verlustvorträgen und Unternehmenswert in Deutschland finden sich bereits in der Untersuchung von Chludek (2011b).<sup>1122</sup> Eine Erklärung für die insignifikanten Ergebnisse könnte die Verwendung sogenannter Fixed-Effects-Modelle sein.<sup>1123</sup> Mit diesem Ansatz wird nicht

<sup>1120</sup> Chludek (2011b), S. 1.

<sup>1121</sup> Vgl. hierzu Amir/Sougiannis (1999) für US-amerikanische, Zeng (2003) für kanadische sowie Chang et al. (2009) für australische Unternehmen.

<sup>1122</sup> Vgl. Chludek (2011b), S. 22. Auch Breitzkreuz (2012), S. 233, findet keine signifikanten und eindeutigen Hinweise für die Wertrelevanz aktivierter steuerlicher Verlustvorträge deutscher Unternehmen.

<sup>1123</sup> Vgl. im Folgenden auch die Kritik in Abschnitt 5.4.2.4 und die dort angegebenen Quellen. Ob die nachfolgenden Überlegungen auch auf die Untersuchung von Breitzkreuz (2012), der ebenfalls keine signifikanten und eindeutigen Hinweise auf die Wertrelevanz aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge findet, zutreffen, kann an dieser Stelle nicht abschließend beurteilt werden, da Breitzkreuz (2012) zwar grundsätzlich auf Fixed-Effects-Modellen aufbaut, im Zusammenhang mit der Untersuchung von Verlustvorträgen ist jedoch von einem OLS-Regressionsmodell die Rede; vgl. Breitzkreuz (2012), S. 217 f. und S. 231. Des Weiteren

gemessen, ob ein Unternehmen A, das mehr Verlustvorträge aufweist als ein Unternehmen B, einen höheren oder niedrigeren Wert hat als Unternehmen B. Stattdessen wird mit einem Fixed-Effects-Modell die Variation innerhalb der jeweiligen Unternehmens über die Zeit hinweg gemessen. Wenn bei einem Unternehmen A der Unternehmenswert im Zeitablauf steigt, wird untersucht, ob dies mit einer Zu- oder Abnahme der Verlustvorträge desselben Unternehmens einhergeht. Die Problematik der Verwendung eines Fixed-Effects-Modells wird insbesondere am Beispiel der steuerlichen Verlustvorträge deutlich, da der Zusammenhang zwischen den Unternehmen nicht dem Zusammenhang auf Ebene eines Unternehmens über die Zeit hinweg zu entsprechen scheint.<sup>1124</sup> Die Befunde in Abschnitt 5.5.5.2 legen nahe, dass auf Unternehmensebene über die Zeit hinweg im Durchschnitt tendenziell ein positiver Zusammenhang zwischen Aktienkurs und steuerlichen Verlustvorträgen bestehen dürfte (d.h. es liegt ein prozyklisches Aktivierungsverhalten vor), während im Querschnitt der Unternehmen ein negativer Zusammenhang zwischen den beiden Variablen besteht, da die Unternehmen negativer bewertet werden, die höhere Verlustvorträge aufweisen.

Der signifikant negative Regressionskoeffizient der vorliegenden Untersuchung lässt allerdings darauf schließen, dass die steuerlichen Verlustvorträge vom Kapitalmarkt nicht nur nicht wie Vermögenswerte im Unternehmenswert eingepreist werden. Verlustvorträge werden von den Investoren auch nicht nur als nicht werthaltig angesehen; andernfalls dürfte sich der Regressionskoeffizient nicht signifikant von Null unterscheiden. Die Unternehmen werden für die Aktivierung der Verlustvorträge vom Kapitalmarkt durch einen Abschlag bei der Bewertung sogar geradezu bestraft. Von den steuerlichen Verlustvorträgen scheint eine deutlich negative Signalwirkung auszugehen. Amir/Sougiannis (1999) sprechen in diesem Zusammenhang von einem *information effect* und meinen damit, dass das Vorhandensein von Verlustvorträgen eine höhere Wahrscheinlichkeit künftiger Verluste signalisieren könne und daher in einem negativen Zusammenhang mit dem Unternehmenswert stünde.<sup>1125</sup> Fraglich ist jedoch, ob sich der deutlich negative Regressionskoeffizient lediglich mit der bloßen Wahrscheinlichkeit, dass in Zukunft erneut Verluste auftreten könnten, begründen lässt, zumal in der vorliegenden Stichprobe über als 90% der Unternehmen angeben, steuerliche Verluste aktiviert zu haben.

---

kann die Insignifikanz der steuerlichen Verlustvorträge in beiden Untersuchungen auch durch den geringen Umfang der Beobachtungen dieser (Teil-)Untersuchungen bedingt sein.

<sup>1124</sup> Zur Problematik derartig gegenläufiger Effekte in einem OLS- und einem Fixed-Effects-Modell vgl. auch das anschauliche Beispiel bei Kohler/Kreuter (2006), S. 255. Inwiefern ein Fixed-Effects-Modell das geeignete Vorgehen im Rahmen der Regressionsanalyse ist, hängt letztlich entscheidend von der zugrunde liegenden Fragestellung ab.

<sup>1125</sup> Vgl. hierzu auch die Ausführungen zur Untersuchung von Amir/Sougiannis (1999) in Abschnitt 5.4.2.2.

Des Weiteren kann argumentiert werden, dass die Bewertung der aktivierten steuerlichen Verlustvorträge vor allem bei solchen Unternehmen negativ ausfallen dürfte, bei denen von den Kapitalmarktteilnehmern in künftigen Perioden keine Gewinne erwartet werden, mit denen die aktivierten Verlustvorträge verrechnet werden können. Die Aktivierung dieser Verlustvorträge könnte in diesen Fällen von den Kapitalmarktteilnehmern unter Umständen als Bilanzpolitik verstanden werden, was dann auch für einen derart deutlich negativen Zusammenhang zwischen Unternehmenswert und aktivierten Verlustvorträgen sprechen würde. Diese Fragestellung soll im Rahmen der Robustheitsuntersuchungen in Abschnitt 5.5.6.2.1 wieder aufgegriffen werden.

Die Tatsache, dass die Aktivierung latenter Steuern in der deutschen Rechnungslegung traditionell als bilanzpolitische Maßnahme betrachtet wurde und insbesondere die Aktivierung von Verlustvorträgen bis vor Kurzem gar nicht zulässig war,<sup>1126</sup> lässt diesen Erklärungsansatz ebenfalls als plausibel erscheinen. Während der hier ermittelte negative Bewertungszusammenhang nicht vereinbar mit der anglo-amerikanischen Auffassung und der Auffassung des IAS 12 von der Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge ist, entsprechen die vorliegenden Befunde vielmehr der deutschen Rechnungslegungstradition. Dies könnte unter Umständen darauf hindeuten, dass länderspezifische Unterschiede (hier: der Wahrnehmung aktivierter steuerlicher Verlustvorträge) in der Rechnungslegung trotz der Harmonisierung der Rechnungslegung durch Einführung der IFRS überdauern können. Die bloße Übernahme der IFRS mit ihrer Interpretation steuerlicher Verlustvorträge als Vermögenswerte führt dann nicht automatisch dazu, dass sich die Kapitalmarktteilnehmer diese Interpretation zu eigen machen, sondern auch weiterhin von den jeweiligen nationalen Rechnungslegungsstandards geprägt sind. Gegen diese Argumentation spricht jedoch, dass auch der deutsche Kapitalmarkt internationalisiert ist und ausländische Investoren nicht durch die deutsche Rechnungslegungstradition beeinflusst sein dürften. Dies gilt ganz besonders für die in die Untersuchung einbezogenen DAX-Unternehmen, die mitunter einen vergleichsweise hohen Anteil ausländischer Aktionäre aufweisen.<sup>1127</sup>

Denkbar ist jedoch, dass länderspezifische Unterschiede im institutionellen Umfeld einen Einfluss auf die Bewertung der aktivierten steuerlichen Verlustvorträge haben könnten. Wie zu-

---

<sup>1126</sup> Vgl. ausführlich die Erläuterungen zur Bilanzierung latenter Steuern nach dem Bilanzrichtliniengesetz in Abschnitt 3.3.1.

<sup>1127</sup> So entfallen bei der adidas AG beispielsweise nur noch rund 10% der Anteile auf deutsche Aktionäre (Quelle: <http://www.adidas-group.com/de/investorrelations/share/structure/default.aspx>), und auch bei der Daimler AG wird aktuell lediglich ein Drittel der Anteile von deutschen Aktionären gehalten (Quelle: <http://www.daimler.com/investor-relations/daimler-aktie/aktionaeersstruktur>).

vor bereits diskutiert worden ist, werden das deutsche Enforcement-System und der Anlegerschutz in der Literatur als vergleichsweise schwach ausgeprägt dargestellt.<sup>1128</sup> Es könnte aus diesem Grund vermutet werden, dass gerade bilanzielle Sachverhalte wie die Aktivierung latenter Steuern, die einen gewissen Ermessensspielraum inne hat, in einem derartigen institutionellen Umfeld von den Kapitalmarktteilnehmern als besonders kritisch wahrgenommen werden könnte.<sup>1129</sup>

**Tabelle 5-21: Variance-Inflation-Factors der Regressionsmodelle**

	<b>Modell (1)</b>	<b>Modell (2)</b>	<b>Modell (3)</b>	<b>Modell (4)</b>	<b>Modell (5)</b>
<b>CEQ/ CEQ<sup>adj</sup></b>	1,71	1,95	2,13	2,92	2,97
<b>NI/ NI<sup>adj</sup></b>	1,66	1,87	1,87	1,93	1,94
<b>DTE</b>		1,37	1,37	1,37	1,37
<b>NETDTA</b>			1,35		
<b>DTA</b>				2,19	
<b>DTATD</b>					2,40
<b>DTALC</b>					1,34
<b>DTL</b>				3,25	3,47
<b>Ø VIF</b>	1,55	1,58	1,59	1,83	1,84

In Abschnitt 5.5.3 wurde auf die Problematik der Multikollinearität hingewiesen. Um zu überprüfen, inwiefern Multikollinearität bei den vorliegenden Modellen und Daten tatsächlich problematisch sein könnte, wurden für alle Modelle die *Variance-Inflation-Factors* (VIF) bestimmt. Diese sind in Tabelle 5-21 abgebildet.<sup>1130</sup> In der Literatur hat sich die Daumenregel durchgesetzt, dass der VIF einer Variablen kleiner als 10 sein sollte. Zum Teil wird aber auch ein deutlich niedriger VIF von maximal 4 als erforderlich erachtet.<sup>1131</sup> Mit einem Wert von 3,47 weist die Variable DTL in Modell 5 den höchsten VIF auf. Dieser Wert liegt deutlich unterhalb des kritischen Werts von 10 und auch unter der noch strengeren Grenze von 4. Multikollinearität scheint im Rahmen dieser Untersuchung folglich keine Rolle zu spielen.

<sup>1128</sup> Vgl. Abschnitt 5.5.1 und die dort angegebenen Quellen.

<sup>1129</sup> Tatsächlich hat sich die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR), die eine der beiden tragenden Institutionen des deutschen Enforcement-Systems darstellt, kritisch im Zusammenhang mit der Bilanzierung latenter Steuern auf steuerliche Verlustvorträge geäußert. Vgl. hierzu den Beitrag von Berger (2006).

<sup>1130</sup> Nicht abgebildet sind, wie zuvor auch, die Jahresdummies und die Kontrollvariablen. Ungeachtet dessen spielen diese Variablen natürlich eine Rolle bei der Bestimmung der in der Tabelle dargestellten Werte.

<sup>1131</sup> Vgl. O'Brien (2007), S. 674; Kennedy (2008), S. 199.

### **5.5.6.2 Weitere Untersuchungen sowie Robustheitsuntersuchungen**

Um weitere Erkenntnisse über die Wertrelevanz latenter Steuern zu gewinnen und zur Evaluierung der Robustheit der im vorigen Abschnitt ermittelten Regressionsergebnisse, ist eine Reihe von Tests vorgenommen worden, deren Ergebnisse in den folgenden Abschnitten dargestellt werden. Für diese Untersuchungen wird vor allem das fünfte Modell herangezogen. Die Konzentration auf dieses Modell ist sinnvoll, da es das am weitesten entwickelte Modell der Hauptuntersuchung ist. Alle voranstehenden Modelle stellen eine „Aggregation“ dieses Modells dar. Zudem beinhaltet ausschließlich das fünfte Modell aktive latente Steuern, die auf steuerliche Verlustvorträge entfallen. Diese sind aufgrund der Ergebnisse der Hauptuntersuchung von besonderem Interesse für die weiteren Untersuchungen, die in diesem Abschnitt dargestellt werden.

#### **5.5.6.2.1 Wahrscheinlichkeit künftiger Gewinne, Unternehmensrisiko und steuerliche Verlustvorträge**

Erwarten die Kapitalmarktteilnehmer, dass ein Unternehmen in künftigen Perioden keine Gewinne generieren wird, mit denen es die aktivierten Verlustvorträge verrechnen kann, so könnten die Kapitalmarktteilnehmer die Aktivierung dieser Verlustvorträge als bilanzpolitische Maßnahme interpretieren und das Unternehmen mit einem Abschlag auf den Aktienkurs bestrafen. Um diese Hypothese zu stützen, soll untersucht werden, ob die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen in künftigen Perioden Gewinne aufweist, mit denen steuerliche Verlustvorträge verrechnet werden können, einen Einfluss auf die Wertrelevanz aktivierter Verlustvorträge hat.

Als Indikator für die Einschätzung des Kapitalmarkts über die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen in künftigen Perioden Gewinne erwirtschaftet, werden zwei kapitalmarktbezogene Risikomaße verwendet: der Beta-Faktor eines Unternehmens sowie die Standardabweichung seiner monatlichen Aktienrenditen der vergangenen zwölf Monate.<sup>1132</sup> Dahinter steckt die Annahme, dass risikoreiche Unternehmen eine geringere Wahrscheinlichkeit künftiger Gewinne aufweisen, während risikoarme Unternehmen mit einer höheren Wahrscheinlichkeit in künftigen Perioden Gewinne generieren. Ein Unternehmen wird im Folgenden als risikoreich klassifiziert, (1) wenn sein Beta-Faktor größer Eins ist, d.h. sein Aktienkurs schwankt stärker als der Gesamtmarkt, bzw. (2) wenn die Standardabweichung seiner monatlichen Ak-

---

<sup>1132</sup> Als Beta-Faktor wird im Folgenden das *Thomson Reuters Datastream* Item E897 verwendet. Die Standardabweichung der monatlichen Aktienrendite hingegen wird aus den Aktienkursen der Unternehmen zu den zwölf Monatsenden vor dem jeweiligen Bilanzstichtag selbst berechnet.

tienrenditen über dem Median der Standardabweichung aller Unternehmen liegt. Alle anderen Unternehmen werden als risikoarm klassifiziert. Bei Verwendung des Beta-Faktors als Risikomaß werden 420 der 859 Beobachtungen als risikoreich klassifiziert, während 439 als risikoarm klassifiziert werden. Dient hingegen die Standardabweichung der Aktienrenditen der Separierung des Samples, wird die Stichprobe hälftig aufgeteilt, d.h. es werden 430 Beobachtungen als risikoreich klassifiziert und 429 als risikoarm.

Da steuerliche Verlustvorträge nur dann aktiviert werden dürfen, wenn es wahrscheinlich ist, dass in künftigen Perioden ausreichende Gewinne zur Verrechnung zur Verfügung stehen, ist zu erwarten, dass die risikoreichen Unternehmen aufgrund der geringeren Wahrscheinlichkeit künftiger Gewinne *ceteris paribus* weniger Verlustvorträge aktiviert haben. Bei Separierung des Samples anhand des Beta-Faktors zeigt sich jedoch, dass risikoreiche Unternehmen im Durchschnitt aktive latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 0,37 € je Aktie angesetzt haben, während es bei risikoarmen Unternehmen nur 0,27 € je Aktie sind. Ein durchgeführter Mittelwertdifferenzentest zeigt, dass der Unterschied zwischen den beiden Mittelwerten der beiden Gruppen signifikant auf dem 1%-Niveau ist. Erfolgt die Separierung des Samples auf Basis der Aktienrendite, lässt sich kein signifikanter Unterschied zwischen den Mittelwerten aktivierter Verlustvorträge bei den risikoarmen und risikoreichen Unternehmen feststellen.

In Tabelle 5-22 sind die Regressionsergebnisse der risikoarmen und risikoreichen Beobachtungen für beide Risikomaße dargestellt. Dabei zeigt sich, dass steuerliche Verlustvorträge für risikoreiche Unternehmen in einem signifikant negativen Zusammenhang zum Unternehmenswert stehen. Für risikoarme Unternehmen hingegen lässt sich keine signifikante Assoziation zum Unternehmenswert messen. Diese Beobachtung gilt für beide Risikomaße und stützt die Hypothese, dass vor allem solche Unternehmen für die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge vom Kapitalmarkt abgestraft werden, deren Wahrscheinlichkeit der Generierung künftiger Gewinne geringer ist. Dies spricht dafür, dass die Aktivierung von Verlustvorträgen vom Kapitalmarkt bei risikoreichen Unternehmen als Indikator für Bilanzpolitik gewertet wird. Bei risikoarmen Unternehmen hingegen, die annahmegemäß mit höherer Wahrscheinlichkeit in künftigen Perioden Gewinne aufweisen, so dass die aktivierten Verlustvorträge auch realisiert werden können, führt die Aktivierung von Verlustvorträgen hingegen nicht zu einem statistisch signifikanten Abschlag beim Unternehmenswert.

Tabelle 5-22: Wertrelevanz latenter Steuern und Unternehmensrisiko

		Vollständiges Sample (n=859)	Beta-Faktor Risikoreich (n=420)	Beta-Faktor Risikoarm (n=439)	Standardabweichung Risikoreich (n=430)      Risikoarm (n=429)	
<b>Konstante</b>	Koef.	4,53	7,77	1,46	8,96*	-2,17
	SE	5,28	5,39	7,18	5,03	6,99
	t-Wert	0,86	1,44	0,20	1,78	-0,31
	p-Wert	0,393	0,152	0,839	0,077	0,757
<b>CEQ / CEQ<sup>adj</sup></b>	Koef.	0,79***	0,99***	0,64**	0,90***	0,47*
	SE	0,22	0,22	0,27	0,18	0,26
	t-Wert	3,61	4,44	2,33	4,89	1,83
	p-Wert	0,000	0,000	0,021	0,000	0,069
<b>NI/ NI<sup>adj</sup></b>	Koef.	4,08***	2,99***	5,45***	2,80***	6,79***
	SE	0,99	0,66	1,59	0,54	1,84
	t-Wert	4,12	4,52	3,42	5,22	3,69
	p-Wert	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000
<b>DTE</b>	Koef.	-7,22***	-7,35***	-7,78**	-5,64***	-11,94***
	SE	2,49	2,07	3,90	2,00	4,25
	t-Wert	-2,90	-3,55	-2,00	-2,82	-2,81
	p-Wert	0,004	0,001	0,048	0,005	0,006
<b>NETDTA</b>	Koef.					
	SE					
	t-Wert					
	p-Wert					
<b>DTA</b>	Koef.					
	SE					
	t-Wert					
	p-Wert					
<b>DTATD</b>	Koef.	3,53***	5,26***	2,27*	6,23***	1,54
	SE	1,05	1,31	1,15	1,30	1,02
	t-Wert	3,35	4,01	1,97	4,80	1,51
	p-Wert	0,001	0,000	0,050	0,000	0,133
<b>DTALC</b>	Koef.	-4,71*	-7,66***	-4,23	-9,62***	-1,72
	SE	2,60	2,71	4,07	2,52	3,30
	t-Wert	-1,81	-2,82	-1,04	-3,82	-0,52
	p-Wert	0,072	0,005	0,301	0,000	0,603
<b>DTL</b>	Koef.	-3,04***	-2,11**	-3,08*	-3,51**	-1,98**
	SE	1,12	0,95	1,57	1,40	1,00
	t-Wert	-2,72	-2,23	-1,96	-2,51	-1,98
	p-Wert	0,007	0,028	0,052	0,000	0,049
<b>Adj. R<sup>2</sup></b>		0,561	0,647	0,522	0,552	0,572

Anmerkung: \* entspricht  $p < 0,1$ ; \*\* entspricht  $p < 0,05$ ; \*\*\* entspricht  $p < 0,01$

Für die weiteren Regressionsvariablen hat die Aufteilung des Samples keine wesentlichen qualitativen Auswirkungen. Die Vorzeichen der Koeffizienten bleiben unverändert und sind bis auf eine Ausnahme weiterhin signifikant. Einzig DTATD verfehlt im risikoarmen Subsample das geforderte Signifikanzniveau, wenn die Aufteilung der Stichprobe nach der Standardabweichung der Aktienrendite erfolgt ( $p$ -Wert=0,133). Erfolgt die Aufteilung der Stichprobe anhand des Beta-Faktors, ist diese Variable aber weiterhin signifikant.



### 5.5.6.2.2 Verlustunternehmen

Neben dem Risiko eines Unternehmens, kann auch die Tatsache, dass ein Unternehmen Verluste macht, ein Indikator sein, der dagegen spricht, dass ein Unternehmen in Zukunft die aktivierten Verlustvorträge auch realisieren kann. Insbesondere bei Unternehmen, die in der jüngeren Vergangenheit eine Historie von Verlusten aufweisen, dürfte die Wahrscheinlichkeit künftiger Gewinne jedoch geringer einzuschätzen sein, als für andere Unternehmen.<sup>1133</sup> Eine Verlusthistorie im Sinne des IAS 12 liegt dann vor, wenn die Summe aus dem Vorsteuerergebnis des betreffenden Geschäftsjahres sowie der zwei vorhergehenden Geschäftsjahre negativ ist.<sup>1134</sup>

Für alle 859 Beobachtungen der Hauptuntersuchung wurde daher ermittelt, ob eine dementsprechende Historie an Verlusten vorliegt. Dafür wurden für jede der 859 Beobachtung aus *Thomson Reuters Datastream* die Vorsteuerergebnisse des jeweils aktuellen und der zwei vorangehenden Geschäftsjahre erhoben. Im Anschluss wurden diese drei Vorsteuerergebnisse aufsummiert und überprüft, ob ein positiver oder ein negativer kumulierter Wert vorliegt. Für insgesamt 102 Beobachtungen ergab sich dabei ein negativer Wert. Diese Beobachtungen stellen für die vorliegende Untersuchung Beobachtungen mit einer Verlusthistorie im Sinne des IAS 12 dar.

Um den Einfluss dieser Verlustunternehmen zu untersuchen, wurden die betreffenden Beobachtungen in einem ersten Schritt aus der Strichprobe ausgeschlossen. Die Eliminierung dieser Beobachtungen führt nicht zu wesentlichen qualitativen Veränderungen der Hauptergebnisse. Lediglich die Variable DTALC verpasst mit einem p-Wert von 0,106 das geforderte 10%-Signifikanzniveau nur knapp. Werden die Beobachtungen hingegen nicht eliminiert, sondern die Eigenschaft „Vorliegen einer Verlusthistorie“ in Form einer Dummy-Variable als Kontrollvariable in das Modell aufgenommen, ist die Variable DTALC hingegen weiter signifikant (p-Wert=0,097). Die Dummy-Variable selbst ist negativ und signifikant auf dem 10%-Niveau ( $\beta=-5,21$ ; p-Wert=0,077). Das bedeutet, dass Unternehmen mit einer Verlusthistorie einen signifikant niedrigeren Aktienkurs aufweisen als Unternehmen ohne eine derartige Verlusthistorie.

---

<sup>1133</sup> Andere Autoren, wie beispielsweise Chluddek (2011b), S. 21 ff., und Breitkreuz (2012), S. 222 ff., stellen bei der Berücksichtigung von Verlustbeobachtungen auf (einmalige) Verluste im jeweiligen Beobachtungsjahr ab. Ein Abstellen auf eine Historie von Verlusten erscheint jedoch zutreffender, wenn es darum geht, einen Indikator dafür zu finden, dass die Verluste nachhaltig sind und steuerliche Verlustvorträge in Zukunft vielleicht nicht genutzt werden können.

<sup>1134</sup> IAS 12 definiert selbst nicht, was unter einer Verlusthistorie zu verstehen ist. Die Bestimmung des Begriffs der Verlusthistorie erfolgt durch Rückgriff auf SFAS No. 109. Vgl. hierzu auch Loitz (2007), S. 780, sowie die Ausführungen in Abschnitt 4.2.2.

### 5.5.6.2.3 Jahresweise Regression und Einfluss der Krisenjahre

Im nächsten Schritt wurde das Modell jahresweise geschätzt. Hierdurch soll untersucht werden, ob die in der Hauptuntersuchung ermittelten Zusammenhänge robust für jedes einzelne Jahr der Untersuchung sind. Wie die Ergebnisse in Tabelle 5-23 zeigen, ergeben sich für die Regressionskoeffizienten auch bei jahresweiser Regression die gleichen Vorzeichen. Allerdings sind die Regressionskoeffizienten nicht durchgängig signifikant und ihre Höhe schwankt mitunter stark, was insbesondere auf die geringe Zahl der Beobachtungen in den einzelnen Jahren zurückzuführen sein dürfte. Lediglich die Koeffizienten von Gewinn und Eigenkapital (mit Ausnahme des Jahres 2010) weisen durchgängig hohe Signifikanzniveaus auf. Stark schwankt auch das Bestimmtheitsmaß: im Jahr 2005 nimmt  $R^2$  einen Wert von 0,501 an, während es im Jahr 2010 einen Wert von 0,716 aufweist. Des Weiteren fällt auf, dass insbesondere das Krisenjahr 2008 signifikante Ergebnisse für alle Variablen aufweist. Dies gilt insbesondere auch für die Variable DTALC.

Um auszuschließen, dass die Finanzkrise einen Einfluss auf die Regressionsergebnisse der Hauptuntersuchung hat, wird die Regression zudem unter Ausschluss der Jahre 2008 und 2009 wiederholt. Der Stichprobenumfang beträgt dann nur noch 563 Beobachtungen. Die Eliminierung der beiden Krisenjahre hat jedoch keinen qualitativen Einfluss auf die Regressionsergebnisse der Hauptuntersuchung.<sup>1135</sup> Die Regressionskoeffizienten sind weiterhin signifikant und weisen die gleichen Vorzeichen auf. Durch die Eliminierung der Krisenjahre verändert sich allenfalls das Signifikanzniveau einzelner Koeffizienten. Auch das Bestimmtheitsmaß  $R^2$  unterscheidet sich mit einem Wert von 0,569 praktisch nicht vom Ausgangswert der Hauptuntersuchung von 0,570. Ein Einfluss der Krisenjahre (insbesondere des Jahres 2008, das für sich genommen besonders signifikante Regressionsergebnisse aufweist) auf die Untersuchungsergebnisse kann daher ausgeschlossen werden.

---

<sup>1135</sup> Die Ergebnisse dieser Regression werden aus diesem Grund nicht noch einmal gesondert in einer Tabelle dargestellt.

**Tabelle 5-23: Regressionsergebnisse bei jahresweiser Betrachtung**

		2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Konstante</b>	Koef.	7,89	7,73	-3,95	13,58***	-3,08	3,81
	SE	9,49	8,49	7,65	4,83	6,11	5,15
	t-Wert	0,83	0,91	-0,52	2,81	-0,50	0,74
	p-Wert	0,407	0,364	0,606	0,006	0,615	0,461
<b>CEQ / CEQ<sup>adj</sup></b>	Koef.	0,79**	1,01***	1,01***	0,39**	0,95**	0,32
	SE	0,37	0,31	0,33	0,17	0,36	0,20
	t-Wert	2,14	3,27	3,05	2,29	2,60	1,65
	p-Wert	0,034	0,001	0,003	0,024	0,010	0,101
<b>NI/ NI<sup>adj</sup></b>	Koef.	7,34**	4,99*	3,81**	3,17***	4,10***	9,63***
	SE	2,83	2,55	1,73	0,69	1,22	1,58
	t-Wert	2,59	1,96	2,20	4,60	3,36	6,10
	p-Wert	0,011	0,052	0,029	0,000	0,001	0,000
<b>DTE</b>	Koef.	-1,91	-11,29*	-7,28	-8,55***	-8,15*	-8,76
	SE	6,33	5,92	7,44	3,10	4,75	7,73
	t-Wert	-0,30	-1,91	-0,98	-2,76	-1,72	-1,13
	p-Wert	0,764	0,059	0,330	0,006	0,088	0,259
<b>NETDTA</b>	Koef.						
	SE						
	t-Wert						
	p-Wert						
<b>DTA</b>	Koef.						
	SE						
	t-Wert						
	p-Wert						
<b>DTATD</b>	Koef.	2,12	2,15*	2,63	5,80***	1,71	0,61
	SE	1,72	1,12	1,60	1,39	2,60	1,95
	t-Wert	1,23	1,93	1,64	4,18	0,66	0,31
	p-Wert	0,220	0,056	0,103	0,000	0,511	0,756
<b>DTALC</b>	Koef.	-7,70*	-3,54	-5,93	-6,95**	-3,36	-3,75
	SE	3,99	3,44	6,75	2,80	6,63	3,31
	t-Wert	-1,93	-1,03	-0,88	-2,48	-0,51	-1,13
	p-Wert	0,056	0,306	0,381	0,014	0,613	0,260
<b>DTL</b>	Koef.	-2,42	-2,78**	-3,03*	-1,73**	-5,20*	-2,98
	SE	2,17	1,22	1,81	0,81	2,70	1,91
	t-Wert	-1,12	-2,27	-1,68	-2,14	-1,93	-1,56
	p-Wert	0,265	0,025	0,096	0,034	0,056	0,121
<b>Adj. R<sup>2</sup></b>		0,501	0,575	0,543	0,656	0,542	0,716
<b>N</b>		131	137	145	148	148	150

Anmerkung: \* entspricht  $p < 0,1$ ; \*\* entspricht  $p < 0,05$ ; \*\*\* entspricht  $p < 0,01$

#### 5.5.6.2.4 Nicht aktivierte Verlustvorträge

Verlustvorträge sind nach IAS 12.34 dann zu aktivieren, wenn ihre Nutzbarkeit in künftigen Perioden wahrscheinlich ist. Ist das Wahrscheinlichkeitskriterium nicht erfüllt, hat der Ansatz der entsprechenden Verlustvorträge zu unterbleiben. Wie die Untersuchungen von Ayers (1998), Amir/Sougiannis (1999) und zum Teil auch von Chang et al. (2009) zeigen, stellen Informationen über die Nichtaktivierung latenter Steuern (bzw. den *valuation allowance account*) für den Kapitalmarkt durchaus relevante Informationen dar. Es ist zu erwarten, dass diese negativ mit dem Unternehmenswert assoziiert sind, weil die Nichtaktivierung ein Signal dafür ist, dass ein Unternehmen in künftigen Perioden keine ausreichenden Gewinne erwartet,

mit denen die aktiven latenten Steuern verrechnet werden könnten. Zudem steht die Höhe der aktivierten und der nicht aktivierten Verlustvorträge miteinander in einem direkten Zusammenhang, so dass die Aufnahme einer Variablen für nicht aktivierte Verlustvorträge möglicherweise einen Einfluss auf die Wertrelevanz der aktivierten Verlustvorträge haben könnte. Das fünfte Regressionsmodell wird daher um eine solche Variable für nicht aktivierte Verlustvorträge (*unrecognized loss carry-forwards, UrLC*) erweitert:

$$MVE_{it+3} = \alpha + \beta_1 CEQ_{it}^{adj} + \beta_2 NI_{it}^{adj} + \beta_3 DTE_{it} + \beta_4 DTATD_{it} + \beta_5 DTALC_{it} + \beta_6 DTL_{it} + \beta_6 UrLC_{it} + \varepsilon_{it}$$

Die Höhe der nicht aktivierten Verlustvorträge ist gemäß IAS 12.81 lit. e im Anhang anzugeben. In insgesamt 726 der 859 Konzernabschlüsse konnten bei der Auswertung der Anhangangaben in den Konzernabschlüssen Hinweise auf nicht aktivierte Verlustvorträge gefunden werden. Allerdings ist die unternehmensübergreifende Vergleichbarkeit der veröffentlichten Informationen nicht immer gegeben. In Abschnitt 4.5.2.4 wurde bereits erläutert, dass in der Praxis oftmals nicht die Höhe der Verlustvorträge angegeben wird, für die keine aktiven latenten Steuern gebildet worden sind, wie es IAS 12.81 lit. e erfordert. Stattdessen wird die Höhe eben dieser latenten Steuern angegeben, die nicht aktiviert worden sind. Dies ist in 122 der 726 Konzernabschlüsse, in denen Angaben zur Nichtaktivierung von Verlustvorträgen gemacht worden sind, der Fall. Um die ausgewiesenen Beträge für eine weitere Analyse miteinander vergleichbar zu machen, werden für die 122 Fälle, in denen die Angabe auf Basis der Steuerlatenz vorgenommen wurde, die zugrunde liegenden Verlustvorträge geschätzt.<sup>1136</sup> Diese Schätzung erfolgt durch Division der jeweiligen Beträge mit dem Steuersatz, der als Ausgangspunkt in der steuerlichen Überleitungsrechnung verwendet wird.<sup>1137</sup> Liegen bei einem Unternehmen verschiedene Verlustvorträge vor, werden diese zur Vereinfachung aufaddiert, auch wenn sich die Verlustvorträge mitunter auf unterschiedliche Steuern oder Länder beziehen. Zudem wird bei der Auswertung unterstellt, dass die Höhe der nicht aktivierten Verlustvorträge gleich Null ist, wenn in einem Konzernabschluss keine Angabe hierzu gemacht worden ist, obwohl möglicherweise die Angabe des Betrags von Seiten des Unternehmens trotz des Vorliegens nicht berücksichtigter Verlustvorträge unterblieben ist. Diese drei Annahmen müssen als Einschränkungen in der Aussagekraft der folgenden Analyse berücksichtigt werden.

<sup>1136</sup> Vgl. zu den Problemen einer solchen Schätzung Kager et al. (2008), S. 16 f.

<sup>1137</sup> Nach IAS 12.85 ist für Ermittlung des erwarteten Steueraufwands einer Periode der inländische Steuersatz des Landes zu verwenden, in dem das Unternehmen oder die Konzernmuttergesellschaft seinen Sitz hat (*home-based approach*), oder ein gewichteter Steuersatz, wenn ein Konzern in vielen Steuerrechtskreisen tätig ist (Konzernansatz). In der Praxis findet überlicherweise der *home-based approach* Anwendung. Vgl. hierzu ausführlich auch Abschnitt 4.5.2.3 dieser Arbeit.

Tabelle 5-24 gibt eine Übersicht über die geschätzten Beträge der nicht aktivierten Verlustvorträge sowie die mit der Anzahl der Aktien skalierten Beträge (d.h. die Variable UrLC). Dabei zeigt sich, dass die Unternehmen im Durchschnitt 642,75 Mio. € nicht aktivierter Verlustvorträge aufweisen (vgl. Tabelle 5-24). Dieser Mittelwert wird allerdings durch einige wenige Beobachtungen beeinflusst; der Median liegt mit einem Wert von 36,50 Mio. € daher auch deutlich unter dem Mittelwert. Im Extremfall beträgt die Höhe der nicht aktivierten Verlustvorträge sogar 16,6 Mrd. €.

**Tabelle 5-24: Nicht aktivierte Verlustvorträge**

Angaben in Mio. € bzw. € je Aktie	<b>Nicht aktivierte steuerliche Verlustvorträge</b>	<b>Nicht aktivierte Verlustvorträge je Aktie (UrLC)</b>
<b>Mittelwert</b>	642,75	3,90
<b>Standardabweichung</b>	1.868,14	9,11
<b>Minimum</b>	0,00	0,00
<b>25%</b>	3,76	0,09
<b>50% (Median)</b>	36,50	0,69
<b>75%</b>	326,91	3,58
<b>Maximum</b>	16.600,00	95,89

Die Schätzung der oben angegebenen Regressionsgleichung mittels OLS-Verfahren zeigt, dass die Höhe der nicht aktivierten Verlustvorträge in einem negativen Zusammenhang zum Unternehmenswert steht und signifikant auf dem 5%-Niveau ist ( $\beta=-0,24$ ; p-Wert=0,039).<sup>1138</sup> Die Aufnahme dieser Variable führt jedoch nicht zu einer qualitativen Veränderung der sonstigen Ergebnisse. Insbesondere der Regressionskoeffizient der Variable DTALC ist weiterhin negativ und – wenn auch knapp – signifikant auf dem 10%-Niveau ( $\beta=-4,05$ ; p-Wert=0,099). Allerdings lässt die Verschlechterung des p-Werts von DTALC darauf schließen, dass die beiden Variablen in einer wechselseitigen Beziehung stehen.

#### **5.5.6.2.5 Aufteilung der aktiven latenten Steuern**

Bei der Erhebung der Daten für die Regressionsanalyse hat sich insbesondere die Aufteilung der aktiven latenten Steuern als problematisch erwiesen, da viele Unternehmen die Angabe

<sup>1138</sup> Auf die ausführliche tabellarische Darstellung der Regressionsergebnisse wird an dieser Stelle ebenfalls verzichtet.

nach IAS 12.81 lit. g auf Basis von Bruttowerten vornehmen. Für die Berechnung des Regressionsmodells jedoch sind Werte auf Nettobasis erforderlich. Für die Aufteilung der latenten Steuern wurde aus diesem Grund ein naives Schätzmodell herangezogen. Dieses unterstellt, dass die proportionale Aufteilung zwischen DTATD und DTALC nicht durch die Saldierung der latenten Steuern beeinflusst wird.<sup>1139</sup>

Da diese Annahme die Regressionsergebnisse von Modell 5 beeinflussen kann, wurde die Regression für alle Unternehmen unmittelbar (d.h. ohne Schätzung) mit den „Rohwerten“ wiederholt, d.h. in der Form, wie sie im Anhang der Unternehmen veröffentlicht worden sind. Für Unternehmen, welche die Zusammensetzung latenter Steuern auf Bruttobasis, d.h. auf Basis unsaldierter Beträge, berichten, wurden im Folgenden Bruttowerte für die Berechnung des Regressionsmodells verwendet. Für Unternehmen, die auf Basis der bereits saldierten latenten Steuern berichten, wird unterstellt, dass die saldierten den unsaldierten Werten entsprechen, d.h. es wird angenommen, dass die Höhe der Saldierung gleich Null ist.<sup>1140</sup> Die für die Robustheitsuntersuchung verwendete Regressionsgleichung lautet (unter Auslassung der Kontrollvariablen) daher wie folgt:<sup>1141</sup>

$$MVE_{it+3} = \alpha + \beta_1 CEQ_{it}^{adj} + \beta_2 NI_{it}^{adj} + \beta_3 DTE_{it} + \beta_4 GrDTATD_{it} + \beta_5 GrDTALC_{it} + \beta_6 GrDTL_{it} + \varepsilon_{it}$$

Die Ergebnisse dieser Regressionsgleichung unterscheiden sich qualitativ nicht stark von den Ergebnissen der Hauptuntersuchung. Der Unterschied besteht darin, dass die Variable GrDTALC das zehnpromtente Signifikanzniveau verfehlt (p-Wert=0,155). Allerdings kann diese Insignifikanz der Verlustvorträge auch aus der faktischen Vermischung von Brutto- und Nettowerten resultieren. Eine negative Tendenz in der Assoziation zwischen Unternehmenswert und Verlustvorträgen wird in jedem Fall deutlich; eine Interpretation von Verlustvorträgen als Vermögenswerte durch den Kapitalmarkt, wie das in der anglo-amerikanischen Literatur der Fall ist, ist auch in diesem Ergebnis nicht erkennbar.

#### 5.5.6.2.6 Technologieunternehmen im Vergleich zu Nicht-Technologieunternehmen

Aus der Untersuchung von Bauman/Das (2004) ist bekannt, dass steuerliche Verlustvorträge für junge Technologieunternehmen häufig einen wesentlichen Anteil am Eigenkapital haben.<sup>1142</sup> Und auch in der vorliegenden Untersuchung zeigt sich, dass die relative Bedeutung

<sup>1139</sup> Vgl. Abschnitt 5.5.4.2.

<sup>1140</sup> Dies führt natürlich zu Einschränkungen in der Vergleichbarkeit der Daten. Dieser Einwand betrifft aber nicht nur den Vergleich von Brutto- und Nettowerten, sondern auch die Gruppe der Bruttowerte an sich, da sich die einzelnen Beobachtungswerte durch die Höhe der saldierten Beträge unterscheiden.

<sup>1141</sup> Die Variablenbezeichnung *Gr* für *gross* symbolisiert, dass jeweils Bruttowerte verwendet werden.

<sup>1142</sup> Vgl. Bauman/Das (2004), S. 1225.

von aktiven latenten Steuern und insbesondere von solchen aus Verlustvorträgen für Unternehmen aus dem Technologieindex größer ist als für die Unternehmen aus den anderen Indizes der Untersuchung.<sup>1143</sup>

Aus diesem Grund könnte vermutet werden, dass der negative Regressionskoeffizient der Verlustvorträge unter Umständen auch durch junge Wachstumsunternehmen getrieben wird, da insbesondere bei diesen Unternehmen die Aktivierung von Verlustvorträgen als bilanzpolitisch motiviert ausgelegt werden könnte. Die Eliminierung der 143 Beobachtungswerte des TecDAX führt allerdings nicht zu Regressionsergebnissen, die qualitativ von denen der Hauptuntersuchung abweichen. Die Regressionskoeffizienten weisen unverändert dieselben Vorzeichen auf und sind weiterhin signifikant. Die Regression nur der 143 Beobachtungswerte des TecDAX hingegen führt aufgrund des geringen Umfangs der Stichprobe zum Teil zu insignifikanten und darüber hinaus nur zu wenig aussagekräftigen Ergebnissen.

#### **5.5.6.2.7 Brancheneinflüsse**

Abschließend wurde der Einfluss von Finanzunternehmen (Banken, Versicherungen) in den Robustheitsuntersuchungen berücksichtigt, obwohl ein solcher Einfluss zuvor bereits durch die Aufnahme entsprechender Kontrollvariablen in die Regressionsgleichung berücksichtigt worden ist. Dabei zeigt sich, dass die Eliminierung der 21 Beobachtungswerte, die auf Versicherungen entfallen, keinen qualitativen Einfluss auf die Regressionsergebnisse hat. Die Eliminierung von 36 auf Banken entfallenden Beobachtungswerten hingegen wirkt sich zwar ebenfalls nicht auf die Vorzeichen der Regressionskoeffizienten aus. Allerdings sinken die Signifikanzniveaus der Variablen DTATD und DTALC. DTATD ist jedoch weiterhin signifikant auf dem 10%-Niveau ( $p$ -Wert=0,96), während DTALC nicht mehr signifikant ist ( $p$ -Wert=0,158). Nichtsdestotrotz führt auch dies nicht dazu, dass Verlustvorträge wie Vermögenswerte im Aktienkurs widerspiegelt werden würden. Zudem scheint die Insignifikanz von DTALC nicht allein durch die Eliminierung der Banken bedingt zu sein. Werden zusätzlich Jahre eliminiert, in denen der Zusammenhang zwischen Unternehmenswert und Verlustvorträgen weniger stark ausgeprägt ist, wie dies beispielsweise im Jahr 2009 der Fall ist, verbessert sich der  $p$ -Wert von DTALC trotz Herausnahme der Banken wieder auf einen Wert von 0,101.

---

<sup>1143</sup> Vgl. hierzu etwa die deskriptive Analyse der Regressionsvariablen in Abschnitt 5.5.5.2.

## 5.5.7 Wertrelevanz latenter Steuern deutscher und britischer Unternehmen im Vergleich

### 5.5.7.1 Vorbemerkungen

Um zu überprüfen, ob der negative Zusammenhang zwischen Unternehmenswert und steuerlichen Verlustvorträgen eine deutsche Eigenheit ist, soll die Untersuchung mit einer Vergleichsstichprobe eines anderen Landes wiederholt sowie die gleichen Hypothesen getestet werden.

Für die Auswahl des Landes, aus dem die Unternehmen für die Vergleichsstichprobe stammen, sind insbesondere zwei Kriterien von Relevanz. Erstens müssen in diesem Land seit dem Jahr 2005 die IFRS angewendet werden. Ein Vergleich mit US-amerikanischen Unternehmen beispielsweise kommt aus diesem Grund nicht in Frage. Zwar weisen IAS 12 und SFAS No. 109 nur geringe Unterschiede auf; dennoch könnten sich Verzerrungen aufgrund der unterschiedlichen Rechnungslegungsstandards ergeben.<sup>1144</sup> Aufgrund der verpflichtenden Anwendung der IFRS in der Europäischen Union für kapitalmarktorientierte Unternehmen für Geschäftsjahre, die nach dem 1. Januar 2005 beginnen, bieten sich vor allem Länder aus der Europäischen Union für die Vergleichsuntersuchung an. Zweitens muss das Land über einen ausreichend großen und liquiden Kapitalmarkt verfügen. Dadurch soll die Verfügbarkeit der notwendigen Daten gewährleistet sein. Zudem soll die Zusammensetzung der Vergleichsstichprobe soweit möglich mit der deutschen Stichprobe übereinstimmen. Um dies zu erreichen, wird ein *Matching* der einzelnen Beobachtungswerte nach bestimmten Kriterien (vor allem Branche und Größe) vorgenommen. Je größer der „Pool“ der potentiellen Vergleichsunternehmen ist, desto größer dürfte die Wahrscheinlichkeit sein, eine möglichst vergleichbare Stichprobe zu generieren. Diese Voraussetzungen werden im europäischen Raum vor allem durch die *London Stock Exchange* erfüllt. Die Wahl für die Vergleichsstichprobe fällt daher auf britische Unternehmen, die an der *London Stock Exchange* gelistet sind.

Die Untersuchung der Wertrelevanz latenter Steuern britischer Unternehmen dürfte aber nicht nur wegen des Vergleichs mit den Ergebnissen der deutschen Stichprobe von Interesse sein. Wenngleich die IFRS insgesamt anglo-amerikanisch geprägt sind, stellt die Anwendung von IAS 12 nicht nur für deutsche, sondern auch für britische Unternehmen in der Rechnungslegung einen Systembruch dar. Dieser besteht vor allem darin, dass IAS 12 dem Temporary-Konzept folgt. In Großbritannien hingegen war lange Zeit lediglich eine *partial tax allocation*

---

<sup>1144</sup> Loitz (2004), S. 1194, weist darauf hin, dass die geringfügigen Abweichungen zwischen IAS 12 und SFAS No. 109 in der Praxis zu erheblichen Unterschieden führen können.



zeitlich begrenzter Differenzen vorgeschrieben.<sup>1145</sup> Die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge war in der Vergangenheit auch dort ebenfalls stark eingeschränkt.<sup>1146</sup> Und auch heute noch basiert die Bilanzierung latenter Steuern in der nationalen britischen Rechnungslegung auf dem enger gefassten Timing-Konzept.<sup>1147</sup>

Daran wird deutlich, dass die Bilanzierung latenter Steuern nach IAS 12 mit dem Verständnis latenter Steuern des britischen Standardsetters nur wenig vereinbar ist. Es verwundert daher auch nicht weiter, dass es ausgerechnet das britische ASB war, das zusammen mit der EFRAG das Diskussionspapier „Improving the Financial Reporting of Income Tax“ veröffentlicht hat, das die Bilanzierung latenter Steuern nach IAS 12 kritisiert und alternative Methoden ihrer Bilanzierung (einschließlich einer *partial tax allocation* oder sogar einer vollständigen Abschaffung latenter Steuern) diskutiert.<sup>1148</sup> Aus diesem Grund ist letztlich unklar, wie sich die Einführung der IFRS auf die Bilanzierung latenter Steuern nach IAS 12 britischer Unternehmen und deren Wahrnehmung durch den Kapitalmarkt auswirkt.

Unklar ist auch, ob die Befunde anglo-amerikanischer Untersuchungen auf britische Unternehmen ohne Weiteres übertragen werden können. Zwar wird Großbritannien in der Literatur regelmäßig dem anglo-amerikanischen Raum zugerechnet. Allerdings unterschied sich die Bilanzierung latenter Steuern in Großbritannien börsennotierter Unternehmen bislang deutlich von der US-amerikanischen Tradition und dem daran angelehnten IAS 12,<sup>1149</sup> so dass im Zusammenhang mit der Bilanzierung latenter Steuern die Klassifizierung der britischen Rechnungslegung als anglo-amerikanisch geprägtes Rechnungslegungssystem durchaus zweifelhaft ist. Empirische Studien, welche die Wertrelevanz latenter Steuern nach IAS 12 in Großbritannien untersuchen, existieren bislang nicht, und Untersuchungen, die sich mit der Wertrelevanz latenter Steuern nach dem britischen *partial provision approach* auseinandersetzen

---

<sup>1145</sup> IAS 12 sah in seiner ursprünglichen Fassung noch ein Wahlrecht für die Anwendung einer *partial tax allocation* vor. Mit der Überarbeitung des Standards wurde dieses Wahlrecht trotz britischen Widerstands eliminiert. Vgl. hierzu ausführlich die Erläuterungen in Abschnitt 3.2.

<sup>1146</sup> Vgl. beispielsweise Lynn et al. (2008), S. 122, die darauf hinweisen, dass *operating losses* in Großbritannien unter dem Standard SSAP No. 15 typischerweise nicht aktiviert worden sind.

<sup>1147</sup> Vgl. FRS 19.7. An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass das britische Financial Reporting Council im März 2013 den Standard FRS 102 veröffentlicht hat, der spätestens für Geschäftsjahre beginnend mit dem 1. Januar 2015 anzuwenden ist (vgl. FRS 102, Tz. 1.14). Der Standard basiert auf den IFRS for SME und ersetzt zusammen mit zwei weiteren Verlautbarungen nahezu alle verbliebenen Rechnungslegungsstandards der britischen Rechnungslegung (vgl. FRS 102, Scope). Die Bilanzierung latenter Steuern in Großbritannien basiert auch unter FRS 102 weiterhin grundsätzlich auf dem Timing-Konzept (vgl. FRS 102, Tz. 29.6).

<sup>1148</sup> Vgl. Abschnitt 3.2.3 dieser Arbeit.

<sup>1149</sup> Für IFRS-Nichtanwender gilt dies auch weiterhin.

kommen zu unterschiedlichen Ergebnissen.<sup>1150</sup> Des Weiteren können die IFRS in Großbritannien – anders als in Deutschland – wahlweise als Ausgangspunkt für die steuerliche Gewinnermittlung dienen. Unterschiede zwischen IFRS und den steuerlichen Gewinnermittlungsregeln bestehen dort vor allem im Zusammenhang mit der Abschreibung von Vermögenswerten des Anlagevermögens sowie im Bereich der Rückstellungsbilanzierung.<sup>1151</sup> Latente Steuern werden sich daher insbesondere diesen beiden Ursachen zuordnen lassen können.

### 5.5.7.2 Zusammenstellung der Vergleichsstichprobe und Datenerhebung

Ausgangspunkt für die Zusammenstellung der Vergleichsstichprobe ist der *FTSE All-Share Index* der London Stock Exchange. Der Index umfasst über 600 der an der London Stock Exchange notierten Unternehmen und stellt eine Aggregation des *FTSE 100 Index*, des *FTSE 250 Index* und des *FTSE SmallCap Index* dar. Der Index umfasst daher nicht nur die größten börsennotierten Unternehmen in Großbritannien, sondern auch Unternehmen mit geringerer Marktkapitalisierung.<sup>1152</sup> Der Index scheint daher als Ausgangspunkt für den Aufbau eines *matched Sample* geeignet, weil dadurch – wie zuvor in der deutschen Stichprobe insbesondere mit den Unternehmen des SDAX und TecDAX – nicht nur große börsennotierte Unternehmen in die Untersuchung einfließen.

Das *Matching* wird jahresweise für jedes Unternehmen erneut durchgeführt. Das bedeutet, dass für jedes deutsche Unternehmen nicht nur einmal ein *Match* gebildet wird, das für alle Jahre gilt, in dem das deutsche Unternehmen in der Stichprobe vertreten ist. Stattdessen wird für jedes Unternehmen in jedem Jahr das beste *Match* gesucht. Für ein deutsches Unternehmen, für das in der Untersuchung beispielsweise sechs Beobachtungen vorliegen, wird also nicht nur ein Vergleichsunternehmen herangezogen, sondern im Extremfall für jedes Jahr ein anderes Vergleichsunternehmen. Es werden also insgesamt 859 *Matches* gebildet. Dieses Vorgehen hat den Vorteil, dass für jedes Unternehmen in jedem Jahr der Untersuchung das jeweils beste *Match* gebildet wird. Bildet man hingegen die *Matches* lediglich auf Unternehmensbasis und überträgt das *Match* auf alle Jahre der Untersuchung, könnte es sein, dass zwei Unternehmen, die in einem Jahr noch eine vergleichbare Größe hatten, im nächsten Jahr bei-

---

<sup>1150</sup> Vgl. hierzu die Beiträge von Citron (2001) und Lynn et al. (2008). Folgt man etwa den Ergebnissen der Untersuchung zur Wertrelevanz latenter Steuern britischer Unternehmen von Citron (2001), dann dürfte bereits der Übergang auf FRS 19 zur Veröffentlichung weniger relevanter Informationen geführt haben.

<sup>1151</sup> Vgl. Schanz/Schanz (2009), S. 20.

<sup>1152</sup> Vgl. hierzu FTSE (2011).

spielsweise aufgrund einer größeren Akquisition nicht mehr miteinander vergleichbar sind. Solche Einflüsse werden durch das jahresweise erneute *Matching* vermieden.

Im ersten Schritt werden mit Hilfe von *Thomson Reuters Datastream* die Unternehmen ermittelt, die jeweils zum Ende der Jahre 2005 bis 2010 im *FTSE All-Share Index* vertreten waren. In einer ersten Prüfung werden jeweils alle „ausländischen“ Unternehmen eliminiert sowie die Unternehmen, für welche die für das *Matching* erforderlichen Informationen in *Thomson Reuters Datastream* nicht vorliegen. Zu diesen Informationen gehören die Branche sowie Angaben zur Unternehmensgröße. Diese beiden Kriterien werden im zweiten Schritt für die eigentliche *Matching*-Prozedur herangezogen. Durch sie soll gewährleistet werden, dass die Zusammensetzung des britischen und des deutschen Stichprobe möglichst deckungsgleich ist, so dass mögliche Unterschiede in den Ergebnissen nicht auf Größen- oder Branchenunterschiede zurückzuführen sind. Zunächst erfolgt eine Zuordnung der britischen Unternehmen zu den deutschen Unternehmen nach Branche. Hierfür wird auf die ICB Industrieklassifizierung zurückgegriffen.<sup>1153</sup> Danach wird einem deutschen Unternehmen einer Branche jeweils das britische Unternehmen derselben Branche zugeordnet, das eine vergleichbare Unternehmensgröße aufweist. Genauer gesagt: Es wird jeweils das Unternehmen als *Match* ausgewählt, das den geringsten betragsmäßigen<sup>1154</sup> Größenunterschied zum deutschen Unternehmen aufweist. Als Kriterium für die Unternehmensgröße wird dabei die Höhe des Gesamtkapitals herangezogen. Zur Berücksichtigung von Währungsdifferenzen zwischen deutschen und britischen Unternehmen wird die Höhe des Gesamtkapitals in einer einheitlichen Währung (US-\$) miteinander verglichen.<sup>1155</sup>

Nach Abschluss dieser Prozedur liegen 859 Matches vor, die sich auf insgesamt 338 unterschiedliche Unternehmen verteilen. Die im Vergleich zur deutschen Stichprobe höhere Anzahl unterschiedlicher Unternehmen ist durch das jahresweise erneute *Matching* bedingt, das gewährleisten soll, dass für jede Beobachtung stets das beste *Match* herangezogen wird. Die Zusammensetzung der britischen Stichprobe entspricht aus diesem Grund exakt der bereits in Tabelle 5-5 dargestellten Branchenverteilung der deutschen Stichprobe.

Im letzten Schritt werden die für die Untersuchung notwendigen Daten erhoben. Die Erhebung folgt dabei grundsätzlich dem zuvor für die deutsche Stichprobe erörterten Vorge-

---

<sup>1153</sup> Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Abschnitt 5.5.4.1.

<sup>1154</sup> Die „Richtung“ des Größenunterschieds ist aus diesem Grund irrelevant.

<sup>1155</sup> Diese Information ist für die deutschen Unternehmen der Stichprobe sowie für fast alle britischen Unternehmen bei *Thomson Reuters Datastream* verfügbar.

hen.<sup>1156</sup> Da die Konzernabschlüsse der in die Stichprobe einbezogenen britischen Unternehmen nicht durchgängig in GBP aufgestellt sind sondern zum Teil in Euro oder in US-\$, werden zusätzlich die entsprechenden Kurse für die Währungsumrechnung aus *Thomson Reuters Datastream* abgerufen.<sup>1157</sup> Um etwaige Verzerrungen aufgrund der Währungsumrechnung zu minimieren, werden die Daten bei nicht auf GBP lautenden Konzernabschlüssen in GBP umgerechnet. Die Umrechnung der Bilanzdaten erfolgt dabei zum Mittelkurs des Bilanzstichtages, die Umrechnung der GuV-Daten zum Jahresdurchschnittskurs.

Wird bei der Datenerhebung und der Auswertung der Konzernabschlüsse festgestellt, dass bei einem *Match* notwendige Informationen fehlen, wird mit Hilfe der oben beschriebenen Prozedur das nächstbeste Vergleichsunternehmen ermittelt und – sofern die entsprechenden Informationen vorliegen – in die Untersuchung übernommen.

### 5.5.7.3 Latente Steuern in den Konzernabschlüssen britischer Unternehmen

In 547 der 859 ausgewerteten britischen Konzernabschlüsse sind sowohl aktive als auch passive latente Steuern in der Bilanz ausgewiesen (Tabelle 5-25). Dies entspricht einem Anteil von rund zwei Drittel. In der deutschen Stichprobe lag dieser Anteil bei fast 90%. Die Häufigkeiten der Konzernabschlüsse, in denen nur aktive, nur passive oder gar keine latenten Steuern in der Bilanz ausgewiesen sind, weisen hingegen eine ähnliche Struktur auf wie in der deutschen Stichprobe; sie betragen hier allerdings jeweils das ca. dreifache der in der deutschen Stichprobe festgestellten Häufigkeiten.

**Tabelle 5-25: Häufigkeit des Ausweises latenter Steuern in der Bilanz (britische Unternehmen)**

	<b>Aktive und passive latente Steuern</b>	<b>Nur aktive latente Steuern</b>	<b>Nur passive latente Steuern</b>	<b>Weder aktive noch passive latente Steuern</b>	<b>Summe</b>
<b>Beobachtungen</b>	574	108	145	32	859
<b>Anteil</b>	66,82%	12,57%	16,88%	3,75%	100%

Die Höhe der in der Bilanz angesetzten und ausgewiesenen aktiven bzw. passiven latenten Steuern beträgt dabei im Durchschnitt 109,58 Mio. GBP bzw. 239,13 Mio. GBP (Tabelle 5-

<sup>1156</sup> Vgl. hierzu und den damit verbundenen Problemen Abschnitt 5.5.4.2. Die Untersuchung von Kvaal/Nobes (2011b) zeigt, dass die *disclosure compliance* britischer Unternehmen besser ist als die der deutschen Unternehmen, was sich positiv auf die Erhebung der Daten auswirken dürfte.

<sup>1157</sup> 709 der 859 herangezogenen britischen Konzernabschlüsse verwenden GBP als Berichtswährung; dies entspricht einem Anteil von 82,5% an der Stichprobe. 132 Konzernabschlüsse verwenden US-\$ und nur 18 der untersuchten Konzernabschlüsse lauten auf Euro.

26). Wie in der deutschen Stichprobe ergibt sich auch in der britischen Vergleichsstichprobe ein Überhang passiver latenter Steuern. Dieser liegt mit einem Durchschnitt von 129,55 Mio. GBP deutlich höher als in der deutschen Stichprobe (33,87 Mio. €). Darüber hinaus ist wie in der deutschen Stichprobe zu beobachten, dass der Großteil der Unternehmen nur vergleichsweise geringe Beträge latenter Steuern aktiviert bzw. passiviert hat und der Mittelwert deutlich durch wenige Beobachtungen beeinflusst wird. So liegen selbst die 75%-Perzentile jeweils noch deutlich unter dem Mittelwert.

**Tabelle 5-26: Absolute Beträge latenter Steuern in der Bilanz (britische Unternehmen)**

Angaben in Mio. GBP	<b>Aktive latente Steuern</b>	<b>Passive latente Steuern</b>	<b>Überhang aktiver latenter Steuern</b>
<b>Mittelwert</b>	109,58	239,13	-129,55
<b>Standardabweichung</b>	382,28	712,25	667,57
<b>Minimum</b>	0	0	-6.,44,00
<b>25%</b>	0,77	1,60	-54,30
<b>50% (Median)</b>	10,61	15,73	-2,00
<b>75%</b>	45,10	103,30	8,45
<b>Maximum</b>	5.006,00	7.377,00	4.797,00

Aussagekräftiger als absolute Beträge sind relative Beträge, wenn es darum geht, Größeneffekte zu eliminieren, um die Bedeutung latenter Steuern auch in den Konzernabschlüssen britischer Unternehmen einzuschätzen. Für einen direkten Vergleich mit der deutschen Stichprobe müssen bei Verwendung solcher Kennzahlen zudem keine Währungseinflüsse berücksichtigt werden.

Tabelle 5-27 zeigt, dass der Anteil aktiver latenter Steuern am Gesamtkapital in der britischen Stichprobe lediglich 1,77% beträgt und damit niedriger ist als in der deutschen Stichprobe (2,14%). Setzt man darüber hinaus die aktiven latenten Steuern ins Verhältnis zum Eigenkapital, ergibt sich ein Wert von 6,66%. Auch dieser liegt unter dem entsprechenden Wert der deutschen Stichprobe (7,96%). Allerdings weist die britische Stichprobe – stärker als die deutsche Stichprobe – extreme Beobachtungswerte auf: in einem Fall überschreiten die aktivierten latenten Steuern das Eigenkapital des Unternehmens um mehr als das elf-fache (=1.168,54%). Der Anteil passiver latenter Steuern am Gesamtkapital beträgt in der Stichpro-

be britischer Unternehmen durchschnittlich 3,00%, während dieser Anteil in der deutschen Stichprobe bei 2,24% liegt. Passive latente Steuern haben für britische Unternehmen offenkundig eine höhere Bedeutung als für deutsche Unternehmen, während für aktive latente Steuern das Gegenteil der Fall zu sein scheint.

**Tabelle 5-27: Relative Bedeutung latenter Steuern (britische Unternehmen)**

Angaben in Prozent	Aktive latente Steuern zu Gesamtkapital	Passive latente Steuern zu Gesamtkapital	Aktive latente Steuern zu Eigenkapital
<b>Mittelwert</b>	1,77%	3,00%	6,66%
<b>Standardabweichung</b>	2,45%	3,87%	56,41%
<b>Minimum</b>	0,00%	0,00%	-948,09%
<b>25%</b>	0,08%	0,17%	0,13%
<b>50% (Median)</b>	0,82%	1,63%	2,65%
<b>75%</b>	2,65%	4,41%	7,29%
<b>Maximum</b>	23,80%	23,53%	1.168,54%

Eine genauere Analyse der aktiven latenten Steuern zeigt, dass lediglich 49,9% der Unternehmen steuerliche Verlustvorträge aktivieren (Tabelle 5-28).<sup>1158</sup> Lediglich in rund jedem zweiten britischen Konzernabschluss finden sich Hinweise auf eine Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge, während die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge in der deutschen Stichprobe im Vergleich eher den Regelfall darstellt (dort: 93,95%).<sup>1159</sup> In den 429 Konzernabschlüssen jedoch, in denen Verlustvorträge aktiviert worden sind (bzw. Informationen dazu vorliegen), liegt der Anteil von aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge an den gesamten aktiven latenten Steuern mit einem Wert von 30,30% auf einem vergleichbaren Niveau wie in der deutschen Stichprobe. Dort lag der Anteil mit einem Wert von 33,14% nur leicht höher.

<sup>1158</sup> Dies erklärt einerseits den geringeren Anteil aktiver latenter Steuern an der Bilanzsumme bzw. am Eigenkapital. Andererseits kann dies möglicherweise auch den höheren Anteil passiver latenter Steuern erklären, da durch die Nichtaktivierung der steuerlichen Verlustvorträge weniger aktive latente Steuern zur Verfügung stehen, mit denen die passiven latenten Steuern hätten verrechnet werden können.

<sup>1159</sup> Die meisten der untersuchten britischen Unternehmen verfügen indes über steuerliche Verlustvorträge. In fast drei Viertel der britischen Konzernabschlüsse finden sich Hinweise auf das Vorliegen nicht aktivierter Verlustvorträge, aber nur in der Hälfte der Konzernabschlüsse Hinweise auf eine Aktivierung von Verlustvorträgen.

**Tabelle 5-28: Beobachtungen mit aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge (britische Unternehmen)**

	<b>Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge</b>	<b>Keine Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge</b>
<b>Beobachtungen</b> n=859	429 (49,94%)	430 (50,06%)

Insgesamt kann jedoch festgehalten werden, dass Verlustvorträge in der britischen Stichprobe deutlich seltener aktiviert werden als in der deutschen Stichprobe.<sup>1160</sup> Da sich die Vortragsfähigkeit von Verlusten aus steuerrechtlicher Sicht in Großbritannien und Deutschland in zeitlicher Hinsicht kaum unterscheidet<sup>1161</sup> und weil die Bilanzierung latenter Steuern beider Stichproben auf demselben Standard, d.h. IAS 12, basieren, müsste jedoch mit einem vergleichbaren Umfang bei der Aktivierung zu rechnen sein. Allerdings unterscheidet das britische Steuerrecht in *capital losses* und *trading losses*, was beispielsweise zur Folge hat, dass *capital losses* nicht mit *trading profits* verrechnet werden können. Dies dürfte die Nutzbarkeit steuerlicher Verlustvorträge in Großbritannien einschränken und eine niedrigere Aktivierungsquote zur Folge haben.<sup>1162</sup>

Denkbar ist aber auch, dass die zurückhaltende Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge durch die britische Rechnungslegungstradition geprägt ist.<sup>1163</sup> So weisen Lynn et al. (2008) darauf hin, dass Verlustvorträge aus der laufenden Geschäftstätigkeit unter dem Standard SSAP No. 15 von den Unternehmen typischerweise nicht aktiviert worden sind.<sup>1164</sup> Und auch der Nachfolgerstandard FRS 19 sieht Einschränkungen in der Aktivierung von Verlustvorträgen vor. Zwar gilt gemäß FRS 19.23, dass grundsätzlich eine Aktivierung latenter Steuern zu erfolgen hat, wenn ihre Nutzbarkeit wahrscheinlich („more likely than not“) ist. Insofern unterscheidet sich FRS 19 zunächst nicht von den Regelungen in IAS 12. Im Unterscheid zu IAS 12 heißt es in FRS 19.32 aber: „If it is expected that it will take some time for tax losses to be relieved, the recoverability of the resulting deferred tax asset is likely to be relatively

<sup>1160</sup> Der Befund für die britischen Unternehmen ist vielmehr vergleichbar mit den Befunden von Amir et al. (1997), die in 62% der Konzernabschlüsse US-amerikanischer Unternehmen Hinweise auf die Aktivierung von Verlustvorträgen gefunden haben. Vgl. hierzu Amir et al. (1997), S. 612.

<sup>1161</sup> Sowohl in Deutschland als auch in Großbritannien können steuerlicher Verluste grundsätzlich zeitlich unbegrenzt vorgetragen werden. Vgl. Jacobs (2011), S. 116.

<sup>1162</sup> So weist beispielsweise auch die BMW AG im Anhang des Konzernabschlusses seit über zehn Jahren einen *capital loss* aus Großbritannien von umgerechnet fast 2 Mrd. € aus, der nicht aktiviert werden kann, weil dieser Veräußerungsverlust nur gegen Veräußerungsgewinne in Großbritannien verrechnet werden kann. Vgl. hierzu auch BMW AG Geschäftsbericht 2011, S. 104.

<sup>1163</sup> Diese Annahme deckt sich beispielsweise mit den Befunden von Kvaal/Nobes (2010), die Hinweise dafür finden, dass sich die nationale Rechnungstradition bzw. -praxis in der Ausübung von Wahlrechten und Ermessensspielräumen unter IFRS widerspiegelt.

<sup>1164</sup> Vgl. Lynn et al. (2008), S. 122.

uncertain. In such circumstances, it may not be appropriate to recognise the deferred tax asset at all.”<sup>1165</sup> Eine derartige Beschränkung der Aktivierung von Verlustvorträgen, selbst wenn diese unbegrenzt vorgetragen werden können, sieht IAS 12 im Unterschied zur britischen Rechnungslegung nicht vor. Dies bedeutet jedoch nicht, dass es in der Praxis faktisch nicht doch zu einer zeitlichen Beschränkung bei der Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge kommen kann, da Unternehmen – wie im Falle der deutschen Unternehmen – bei der Aktivierung von Verlustvorträgen einen kürzeren Planungshorizont zugrunde legen könnten und daher beispielsweise nur solche Verlustvorträge aktivieren, die sich in den nächsten fünf Jahren realisieren lassen.<sup>1166</sup>

In jedem Fall könnte sich die „zurückhaltende“ Aktivierung von Verlustvorträgen darauf auswirken, wie aktivierte Verlustvorträge durch die Jahresabschlussadressaten bewertet werden. Wenn die Aktivierung von Verlustvorträgen nämlich nicht der Regelfall ist, könnte es sein, dass die Verlustvorträge, insoweit sie aktiviert überhaupt werden, als besonders werthaltig angesehen werden könnten. Die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge dürfte dann eine positive Bewertung durch den Kapitalmarkt nach sich ziehen. Umgekehrt ist aber auch denkbar, dass die Aktivierung von Verlustvorträgen als bilanzpolitische Maßnahme interpretiert wird, eben weil die Aktivierung von Verlustvorträgen in Großbritannien den deskriptiven Befunden folgend vergleichsweise zurückhaltend erfolgt. In diesem Fall wäre damit zu rechnen, dass die Aktivierung von Verlustvorträgen wie im deutschen Sample negativ mit dem Unternehmenswert assoziiert ist.

#### **5.5.7.4 Skalierung und die Vergleichbarkeit der Daten**

Um Verzerrungen der Regressionsergebnisse aufgrund von Größeneffekten zu vermeiden, wurden die Regressionsvariablen in der Hauptuntersuchung durch die Anzahl der Aktien dividiert. In Wertrelevanzuntersuchungen ist dies ein durchaus übliches und weit verbreitetes Vorgehen.<sup>1167</sup> Allerdings weisen bereits Brown et al. (1999) darauf hin, dass die Skalierung mit der Anzahl der Aktien die Probleme Größeneffekten nicht vollständig lösen kann: „However, the use of per share values does not adequately control for the effects of scale as shares come in different sizes.“<sup>1168</sup>

---

<sup>1165</sup> FRS 19.32.

<sup>1166</sup> Vgl. hierzu die Ausführungen zum Prognosehorizont bei der Aktivierung von Verlustvorträgen in Abschnitt 4.2.2 sowie PricewaterhouseCoopers (2009), S. 33, und Aßmann (2012), S. 114.

<sup>1167</sup> Vgl. Breitkreuz (2012), S. 242.

<sup>1168</sup> Brown et al. (1999), S. 87 f.



In der deutschen Stichprobe sollte der Effekt, der sich aus der unterschiedlichen „Größe“ der Aktien ergeben könnte, vergleichsweise gering sein. Zwar nimmt der (gewichtete) Aktienkurs in der deutschen Stichprobe Werte zwischen 0,35 € und 312,46 € an. Der Nennwert (Nominalwert) der Aktien, d.h. die Höhe des Grundkapitals, das auf eine Aktie entfällt, weist bei den deutschen Unternehmen jedoch nur eine geringe Bandbreite auf. Der Nennwert einer Aktie muss gemäß § 8 Abs. 2 AktG mindestens einen Euro betragen. Sogenannte Stückaktien lauten nicht auf einen bestimmten Nennbetrag, sondern verbriefen einen jeweils gleich großen Anteil am Grundkapital einer Aktiengesellschaft. Der anteilige Betrag am Grundkapital darf gemäß § 8 Abs. 3 AktG jedoch auch nicht geringer sein als ein Euro. In der deutschen Stichprobe zeigt sich daher nur eine geringe Bandbreite der Nennwerte der Aktien (bzw. bei Stückaktien der anteilige Betrag am Grundkapital), die sich zwischen einem und zehn Euro bewegt. Der durchschnittliche Nennwert im deutschen Sample liegt bei zwei Euro. Die unterschiedliche „Größe“ der Aktien dürfte in der deutschen Stichprobe aus diesem Grund vermutlich nur einen geringen Einfluss auf die Regressionsergebnisse haben.

Ein davon abweichendes Bild ergibt sich für die britische Stichprobe. Der Aktienkurs der britischen Beobachtungen nimmt zwar Werte zwischen 0,04 GBP und 50,15 GBP und weist damit eine vergleichbare Bandbreite wie die deutschen Aktienkurse auf; die Werte der britischen Stichprobe betragen lediglich rund ein Achtel bis Zehntel der entsprechenden Werte der deutschen Stichprobe. Die Höhe der (rechnerischen) Nennwerte der Aktien variiert jedoch weitaus stärker als bei den deutschen Unternehmen. Im Extremfall beträgt der Nennwert lediglich ein Hundertstel Pence. Bei anderen britischen Unternehmen nimmt der Nennwert der Aktien dagegen die Höhe von bis zu einem GBP, d.h. den bis zu zehntausendfachen Wert, an. Zum Vergleich: in der deutschen Stichprobe übersteigt der höchste den geringsten Nennwert nur um den Faktor zehn.

Da die Anzahl der ausgegebenen Aktien nicht nur von der Höhe des Grundkapitals abhängt, sondern auch durch die Höhe des Nennwerts einer einzelnen Aktie, wird deutlich, dass die Anzahl der Aktien nur bedingt als Indikator für die Größe eines Unternehmens geeignet ist. In Konsequenz dürfte dies zu Verzerrungen bei der Regressionsanalyse führen. Liegen beispielsweise zwei absolut identische Unternehmen vor, die sich nur im Nominalwert unterscheiden, würde die Skalierung mit der Anzahl der Aktien im Regressionsmodell überhaupt erst zu größenabhängigen Verzerrungen führen, die faktisch nicht gegeben sind. In diesem Beispiel würde die Skalierung zu einem perfekten Zusammenhang zwischen Unternehmens-

wert und Rechnungslegungsinformationen führen, der nicht vorhanden ist.<sup>1169</sup> Umgekehrt ist aber auch denkbar, dass die Skalierung aufgrund der mehr oder weniger „willkürlichen“ Anzahl der Aktien zu derartigen Verzerrungen der Datenbasis führt, so dass tatsächlich vorhandene Zusammenhänge nicht mehr nachgewiesen werden können. Da gerade die Höhe der Nennwerte britischer Aktien zudem überaus stark variiert, dürfte die Skalierung mit der Anzahl der Aktien gerade im britischen Sample nicht nur nicht dem Größenproblem Rechnung tragen, sondern dürfte zu einer Variation der Regressionsvariablen führen, die willkürlich und daher ökonomisch nicht erklärbar ist.

Aus diesem Grund werden die britischen Daten (sowie die deutschen Daten zu Vergleichszwecken) im Folgenden nicht mit der Anzahl der Aktien skaliert. Als Indikator für die Unternehmensgröße wird im Folgenden stattdessen die Höhe des Grundkapitals herangezogen. Dies entspricht faktisch einer Skalierung mit der Anzahl der Aktien, wobei der Nennwert einer Aktie einem britischen Pfund (bzw. einem Euro) entspricht, d.h. der Nennwert der Aktien wird normiert.<sup>1170</sup>

Die Vergleichbarkeit der deutschen und britischen Daten dürfte allerdings durch den Umstand begrenzt sein, dass die britischen Unternehmen im Vergleich ein geringeres Grundkapital aufweisen. Die Skalierung mit dem Grundkapital dürfte aus diesem Grund dazu führen, dass die skalierten Daten der britischen Stichprobe höher ausfallen als in der deutschen Stichprobe.

### **5.5.7.5 Darstellung und Diskussion der Regressionsergebnisse**

In den Tabellen 5-29 und 5-30 sind die Regressionsergebnisse der Wertrelevanzuntersuchung für deutsche und britische Unternehmen dargestellt. Betrachtet man zunächst ausschließlich die Ergebnisse für die deutsche Stichprobe in Tabelle 5-29, zeigt sich, dass die Skalierung mit dem Nominalkapital statt mit der Anzahl der Aktien kaum zu qualitativen Veränderungen der Regressionsergebnisse führt. Dies ist auch nicht anders zu erwarten, da die Aktien deutscher Unternehmen in der Regel einen vergleichbar hohen Nennwert aufweisen. Der einzige wesentliche Unterschied zu den Hauptergebnissen findet sich im Zusammenhang mit der Variable DTA. Ihr Regressionskoeffizient ist zwar erwartungsgemäß weiterhin positiv. Allerdings verfehlt er das geforderte Signifikanzniveau von 10%, wenn auch nur knapp ( $p\text{-Wert}=0,102$ ). Aufgrund der Gegenläufigkeit der Regressionskoeffizienten für abzugsfähige temporäre Dif-

---

<sup>1169</sup> Vgl. hierzu auch die Erläuterungen in Abschnitt 5.2.2.3 dieser Arbeit.

<sup>1170</sup> Da die Nennwerte der Aktien deutscher Unternehmen nur wenig variieren, dürfte diese Skalierung nur einen geringen Einfluss auf die Regressionsergebnisse der Hauptuntersuchung haben. Zugleich kann dies als Robustheitsuntersuchung der deutschen Unternehmen bezüglich anderer Skalierungen betrachtet werden.

ferenzen (DTATD) und für steuerliche Verlustvorträge (DTALC) ist die Insignifikanz der Variable DTA jedoch letztlich nicht überraschend und leicht zu erklären. Insgesamt kann aber festgehalten werden, dass die Skalierung in der deutschen Stichprobe keinen wesentlichen Einfluss auf die Ergebnisse hat und diese Ergebnisse daher ohne wesentliche Einschränkungen für einen Vergleich mit der britischen Stichprobe herangezogen werden können.

**Tabelle 5-29: Wertrelevanz latenter Steuern (deutsche Unternehmen)**

		Modell (1)	Modell (2)	Modell (3)	Modell (4)	Modell (5)
<b>Konstante</b>	Koef.	1,19	1,40	1,71	1,59	2,68
	SE	3,74	3,69	3,64	3,70	3,81
	t-Wert	0,32	0,38	0,47	0,43	0,70
	p-Wert	0,751	0,705	0,639	0,667	0,482
<b>CEQ / CEQ<sup>adj</sup></b>	Koef.	0,94***	0,91***	0,94***	1,00***	1,03***
	SE	0,14	0,14	0,13	0,14	0,14
	t-Wert	6,85	6,66	7,09	7,16	7,25
	p-Wert	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
<b>NI/ NI<sup>adj</sup></b>	Koef.	4,82***	4,96***	5,07***	5,02***	4,96***
	SE	1,21	1,27	1,27	1,24	1,20
	t-Wert	4,00	3,92	4,01	4,05	4,12
	p-Wert	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
<b>DTE</b>	Koef.		-8,97**	-8,88**	-9,03**	-9,65***
	SE		3,66	3,54	3,47	3,24
	t-Wert		-2,45	-2,51	-2,60	-2,98
	p-Wert		0,015	0,013	0,010	0,003
<b>NETDTA</b>	Koef.			2,35***		
	SE			0,77		
	t-Wert			3,07		
	p-Wert			0,002		
<b>DTA</b>	Koef.				1,58	
	SE				0,96	
	t-Wert				1,64	
	p-Wert				0,102	
<b>DTATD</b>	Koef.					2,99**
	SE					1,15
	t-Wert					2,61
	p-Wert					0,010
<b>DTALC</b>	Koef.					-4,69*
	SE					2,54
	t-Wert					-1,85
	p-Wert					0,066
<b>DTL</b>	Koef.				-2,66***	-3,06***
	SE				0,88	0,94
	t-Wert				-3,03	-3,27
	p-Wert				0,003	0,001
<b>Adj. R<sup>2</sup></b>		0,447	0,450	0,454	0,455	0,460
<b>Vuong z</b>			0,796	1,364	0,714	1,709*

Anmerkung: \* entspricht  $p < 0,1$ ; \*\* entspricht  $p < 0,05$ ; \*\*\* entspricht  $p < 0,01$

Betrachtet man im nächsten Schritt die Regressionsergebnisse der britischen Stichprobe in Tabelle 5-30, fällt zunächst auf, dass die Regressionskonstante und die Regressionskoeffizienten für die britische Stichprobe höher sind als im deutschen Sample. Dies ist durch die Skalierung

rung mit dem Grundkapital bedingt, das bei britischen Unternehmen geringer als bei den deutschen Unternehmen ausfällt. Aus diesem Grund lässt sich aus der unterschiedlichen Höhe der Koeffizienten der deutschen und britischen Stichprobe keine Schlussfolgerung ziehen. Der Vergleich der Regressionsergebnisse beider Stichprobe kann sich daher lediglich auf das Vorzeichen und das Signifikanzniveau der jeweiligen Regressionskoeffizienten beziehen.

**Tabelle 5-30: Wertrelevanz latenter Steuern (britische Unternehmen)**

		Modell (1)	Modell (2)	Modell (3)	Modell (4)	Modell (5)
<b>Konstante</b>	Koef.	-204,06	-187,43	-205,23	-236,76*	-259,44*
	SE	153,91	153,05	140,23	133,85	132,80
	t-Wert	-1,33	-1,22	-1,46	-1,77	-1,95
	p-Wert	0,186	0,222	0,144	0,078	0,052
<b>CEQ / CEQ<sup>adj</sup></b>	Koef.	1,94***	1,89***	2,05***	1,69***	1,89***
	SE	0,59	0,48	0,42	0,52	0,45
	t-Wert	3,29	3,97	4,86	3,25	4,19
	p-Wert	0,001	0,000	0,000	0,001	0,000
<b>NI/ NI<sup>adj</sup></b>	Koef.	10,56***	12,26***	12,02***	12,45***	11,70***
	SE	2,18	1,53	1,06	1,17	1,20
	t-Wert	4,84	8,00	11,30	10,60	9,76
	p-Wert	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
<b>DTE</b>	Koef.		-3,04*	-2,56***	-3,21***	-2,91***
	SE		1,60	0,78	0,93	0,75
	t-Wert		-1,91	-3,28	-3,46	-3,86
	p-Wert		0,058	0,001	0,001	0,000
<b>NETDTA</b>	Koef.			3,27		
	SE			3,62		
	t-Wert			0,90		
	p-Wert			0,367		
<b>DTA</b>	Koef.				11,58*	
	SE				6,19	
	t-Wert				1,87	
	p-Wert				0,062	
<b>DTATD</b>	Koef.					16,22**
	SE					7,80
	t-Wert					2,08
	p-Wert					0,038
<b>DTALC</b>	Koef.					-10,49*
	SE					5,87
	t-Wert					-1,79
	p-Wert					0,075
<b>DTL</b>	Koef.				-1,21	-2,02
	SE				4,39	4,23
	t-Wert				-0,28	-0,48
	p-Wert				0,782	0,632
<b>Adj. R<sup>2</sup></b>		0,822	0,850	0,851	0,856	0,860
<b>Vuong z</b>			1,269	0,190	0,649	1,018

Anmerkung: \* entspricht  $p < 0,1$ ; \*\* entspricht  $p < 0,05$ ; \*\*\* entspricht  $p < 0,01$

Die Ergebnisse der britischen Stichprobe sind mit den Regressionsergebnissen für die deutschen Unternehmen grundsätzlich vergleichbar. Die Regressionskoeffizienten von Eigenkapital und Gewinn sind wie im deutschen Sample positiv und hochsignifikant in allen fünf Mo-

dellen. Der Regressionskoeffizient der Variable DTE ist negativ und ebenfalls signifikant in allen Modellen. Ein erster Unterschied zum deutschen Sample findet sich im dritten Modell. Der Regressionskoeffizient der Variable NETDTA ist zwar ebenfalls positiv, aber er ist nicht signifikant ( $\beta=3,27$ ; p-Wert=0,367). Diese Insignifikanz kann durch die grundsätzlich gegenläufigen Bewertungseinflüsse aktiver und passiver latenter Steuern bedingt sein.

So zeigt die Aufspaltung der Variable in aktive und passive latente Steuern im vierten Modell, dass die beiden Variablen erwartungsgemäß wie in der deutschen Stichprobe unterschiedliche Vorzeichen aufweisen. Die aktiven latenten Steuern sind positiv mit dem Unternehmenswert assoziiert und sind signifikant auf dem 10%-Niveau ( $\beta=11,58$ ; p-Wert=0,062). Der Regressionskoeffizient der Variable DTL ist wie in der deutschen Stichprobe negativ. Während dieser Koeffizient in der deutschen Stichprobe hochsignifikant ist, verfehlt er in der britischen Stichprobe jedoch sowohl im vierten als auch im fünften Modell deutlich das zehnpromtente Signifikanzniveau (p-Wert=0,782 bzw. 0,632). Im Unterschied zur deutschen Stichprobe werden passive latente Steuern bei britischen Unternehmen offenkundig nicht im Aktienkurs wie Verbindlichkeiten eingepreist.

Zu einem ähnlichen Befund gelangte bereits Citron (2001) für eine Stichprobe britischer Unternehmen. Der Autor fand Hinweise dafür, dass sich ein negativer Zusammenhang zwischen Unternehmenswert und passiven latenten Steuern lediglich für solche latenten Steuern ergibt, die sich in naher Zukunft mit hoher Wahrscheinlichkeit realisieren werden (*partial tax allocation*). Für latente Steuerverbindlichkeiten aus *recurring differences*, fand dieser Autor hingegen Hinweise auf einen tendenziell positiven Zusammenhang mit dem Unternehmenswert, so dass sich für die gesamten latenten Steuern im Sinne einer *comprehensive tax allocation* kein einheitliches Bild ergibt.<sup>1171</sup> Andere Autoren, wie etwa Amir et al. (1997), finden ebenfalls Hinweise dafür, dass typische *recurring differences* wie Abschreibungsunterschiede nur einen schwachen Zusammenhang zum Unternehmenswert aufweisen.<sup>1172</sup>

Unterstellt man die Allgemeingültigkeit dieser Befunde, kann für die Gesamtposition der passiven latenten Steuern nicht zwangsläufig ein signifikant negativer Zusammenhang zwischen passiven latenten Steuern und dem Unternehmenswert erwartet werden. Vielmehr ist dieser Zusammenhang von der Zusammensetzung der passiven latenten Steuern abhängig, da sich

---

<sup>1171</sup> Dieser Zusammenhang lässt sich nach Auffassung des Autors aufgrund der Korrelation dieser *recurring differences* mit der Höhe des Sachanlagevermögens gegebenenfalls mit dem „*growth proxy*“-Argument erklären. Vgl. Abschnitt 5.4.2.4 für eine ausführliche Darstellung der Untersuchung von Citron (2001). Ähnliche Ergebnisse finden sich beispielsweise auch bei Wong et al. (2011).

<sup>1172</sup> Die Autoren ermitteln für Abschreibungsdifferenzen einen Regressionskoeffizienten, der gegen Null geht. Vgl. Amir et al. (1997), S. 616.

die unter Umständen gegenläufigen Effekte von *recurring differences* und *non-recurring differences* zumindest teilweise kompensieren könnten. Das Ausmaß der Kompensation dürfte davon abhängen, wie sich die passiven latenten Steuern auf diese beiden Arten von Differenzen aufteilen. Bei britischen Unternehmen dürften die passiven latenten Steuern zu einem nicht unerheblichen Teil auf Abschreibungsunterschieden beruhen.<sup>1173</sup> Wenn dies tatsächlich der Fall ist, könnte der hohe Anteil von Abschreibungsunterschieden die Insignifikanz der Variable DTL in der britischen Stichprobe erklären. Wenn darüber hinaus der Anteil von Abschreibungsunterschieden an den gesamten passiven latenten Steuern in der deutschen Stichprobe geringer ist als in der britischen Stichprobe, könnte diese Hypothese zugleich eine Erklärung dafür sein, dass die Variable DTL in der deutschen Stichprobe im Unterschied zur britischen Stichprobe negativ signifikant ist.

Um diese Vermutung zu überprüfen, wurden die Anhangangaben zur Zusammensetzung der passiven latenten Steuern für die Unternehmen der deutschen und der britischen Stichprobe ausgewertet und der Anteil der passiven latenten Steuern, der auf das Sachanlagevermögen bzw. auf Abschreibungsdifferenzen im Sachanlagevermögen entfällt, bestimmt.<sup>1174</sup> Für die deutschen Unternehmen ergibt sich im Durchschnitt ein Anteil von 17,64% an den gesamten passiven latenten Steuern.<sup>1175</sup> Der durchschnittliche Anteil der Abschreibungsdifferenzen an den gesamten passiven latenten Steuern ist für britische Unternehmen mit einem Wert von 31,35% wie erwartet deutlich höher. Die Differenz zwischen diesen beiden Mittelwerten ist statistisch signifikant auf dem 1%-Niveau. Dieser Befund stützt die Vermutung, dass die Insignifikanz passiver latenter Steuern in der britischen Stichprobe durch den hohen Anteil von Abschreibungsdifferenzen bedingt sein könnte, weil der unter Umständen positive Effekt von Abschreibungsdifferenzen (*growth proxy argument*) den negativen Effekt der übrigen passivischen Differenzen zumindest teilweise kompensiert. In der deutschen Stichprobe hingegen ist der Anteil dieser Differenzen geringer bzw. der Anteil der Differenzen, die sich mit hoher

---

<sup>1173</sup> Vgl. Schanz/Schanz (2009), S. 20, sowie die Ausführungen in Abschnitt 5.5.7.1.

<sup>1174</sup> Die hier ermittelten Anteilswerte müssen jedoch mit Vorsicht interpretiert werden, da die Darstellung der Ursachen latenter Steuern im Anhang der Konzernabschlüsse überaus heterogen ist und die Datengrundlage daher lediglich nur eingeschränkt vergleichbar ist. So fassen manche Unternehmen den Betrag der latenten Steuern, der auf das Sachanlagevermögen entfällt, beispielsweise mit den Differenzen aus immateriellen Vermögenswerten zusammen. Andere Unternehmen berichten hingegen nur auf einer aggregierten Ebene und fassen die Differenzen aus dem gesamten Anlagevermögen in einer Position zusammen. Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Abschnitt 4.5.2.6. Darüber hinaus ist zu beachten, dass die Zusammensetzung der latenten Steuern Brancheneinflüssen unterliegt. Banken und Versicherungen beispielsweise dürften einen vergleichsweise geringen Anteil von Differenzen aus dem Sachanlagevermögen aufweisen, als dies bei Industrieunternehmen der Fall sein dürfte.

<sup>1175</sup> Dieser Wert liegt im Rahmen der Anteilswerte, die Küting/Zwirner (2005) in einer Untersuchung zu den Ursachen latenter Steuern ermitteln. Die Autoren ermitteln Anteilswerte zwischen 12,46% für das Jahr 2003 und 22,45% für das Jahr 2004.

Wahrscheinlichkeit tatsächlich umkehren werden, höher, so dass sich dort ein signifikant negativer Zusammenhang zwischen der Gesamtposition passiver latenter Steuern und dem Unternehmenswert nachweisen lässt.

Das Hauptinteresse der Untersuchung der Wertrelevanz latenter Steuern bei britischen Unternehmen besteht jedoch in der Aufteilung der aktiven latenten Steuern in temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge in Modell 5. Ausgangsüberlegung war die Frage, ob die negative Assoziation zwischen Unternehmenswert und steuerlichen Verlustvorträgen eine Besonderheit der deutschen Stichprobe ist. Die Ergebnisse in Tabelle 5-30 zeigen jedoch keine qualitativen Unterschiede zur deutschen Stichprobe. Während DTATD positiv und signifikant ist ( $\beta=16,22$ ;  $p\text{-Wert}=0,038$ ), ist DTALC negativ und signifikant auf dem 10%-Niveau ( $\beta=-10,49$ ;  $p\text{-Wert}=0,075$ ). Der negative Zusammenhang zwischen Unternehmenswert und Verlustvorträgen stellt daher keine Besonderheit der deutschen Untersuchung dar, sondern findet sich auch in der britischen Stichprobe. Es kann vermutet werden, dass die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge, wenn sie denn vorgenommen wird, als bilanzpolitisch motiviert betrachtet wird. Dieser Aspekt wird im nachfolgenden Abschnitt 5.5.7.6. noch einmal aufgegriffen.

**Tabelle 5-31: Variance-Inflation-Factors (britische Unternehmen)**

	<b>Modell (1)</b>	<b>Modell (2)</b>	<b>Modell (3)</b>	<b>Modell (4)</b>	<b>Modell (5)</b>
<b>CEQ/ CEQ<sup>adj</sup></b>	2,11	2,11	4,81	7,18	8,01
<b>NI/ NI<sup>adj</sup></b>	2,19	2,11	2,20	2,26	2,46
<b>DTE</b>		1,23	1,31	1,35	1,36
<b>NETDTA</b>			3,04		
<b>DTA</b>				1,21	
<b>DTATD</b>					1,14
<b>DTALC</b>					1,32
<b>DTL</b>				4,49	4,74
<b>Ø VIF</b>	1,63	1,59	1,88	2,09	2,12

Zuletzt fallen in Tabelle 5-30 die vergleichsweise hohen Werte des Bestimmtheitsmaßes  $R^2$  für die Stichprobe britischer Unternehmen auf. Vergleichbar hohe Werte finden sich jedoch nicht nur in der vorliegenden Untersuchung sondern auch in einigen anderen Untersuchungen

zur Wertrelevanz latenter Steuern.<sup>1176</sup> Ein hohes Bestimmtheitsmaß  $R^2$  kann auf einen hohen Grad an Multikollinearität hinweisen. Aus diesem Grund werden, analog zum Vorgehen in der Hauptuntersuchung, für die britische Stichprobe die Variance-Inflation-Factors bestimmt (vgl. Tabelle 5-31). Die Faktoren der Variablen DTL und CEQ liegen deutlich über dem durchschnittlichen VIF der einzelnen Modelle. Der erhöhte VIF für die Variable DTL ist dabei nicht weiter überraschend. In der deutschen Stichprobe stellte diese Variable ebenfalls den höchsten VIF. Auffälliger ist der VIF für das Eigenkapital, der im fünften Modell sogar einen Wert von 8,01 annimmt. Folgt man allerdings der in der Literatur verbreiteten Daumenregel, dass ein VIF unterhalb eines Wertes von 10 annehmbar sei, stellt Multikollinearität auch für diese Stichprobe kein ernst zu nehmendes Problem dar. Die hohen Werte von  $R^2$  sind daher vermutlich nicht auf Multikollinearität zurückzuführen, sondern eher ein Resultat der Skalierung.<sup>1177</sup>

#### **5.5.7.6 Unternehmensrisiko und steuerliche Verlustvorträge**

Die Untersuchung in Abschnitt 5.5.6.2.1 liefert Hinweise dafür, dass die Wertrelevanz aktivierter steuerlicher Verlustvorträge von der Einschätzung abhängt, ob ein Unternehmen in künftigen Perioden Gewinne erwirtschaftet, mit denen diese Verluste verrechnet werden können. Als Indikator für die Erwartung künftiger Gewinne sind verschiedene kapitalmarktbezogene Risikomaße verwendet worden (Beta-Faktor, Standardabweichung der Aktienrendite). Die Befunde dieser Untersuchung deuten darauf hin, dass die negative Beziehung zwischen steuerlichen Verlustvorträgen und Aktienkurs daraus resultiert, dass die Aktivierung der steuerlichen Verlustvorträge gerade bei risikoreichen Unternehmen, bei denen die künftige Gewinnentwicklung eher unklar ist, als bilanzpolitisch motiviert wahrgenommen wird. Abschließend soll aus diesem Grund untersucht werden, ob sich diese Beobachtungen auch für das britische Vergleichssample und in diesem Zusammenhang zu Vergleichszwecken wiederum auch für das deutsche Sample bei alternativer Skalierung mit dem Nominalkapital anstellen lassen.

Dabei ist zu beachten, dass die alternative Skalierung bei der deutschen Stichprobe keinen Einfluss darauf hat, ob ein Beobachtungswert als risikoreich oder risikoarm klassifiziert wird.

---

<sup>1176</sup> Vgl. hierzu etwa die Beiträge von Chang et al. (2009) oder Wong et al. (2011), die zum Teil ein  $R^2$  von über 80% ausweisen.

<sup>1177</sup> Bereits Brown et al. (1999) weisen auf den Einfluss der Skalierung auf die Höhe des  $R^2$  hin. Alternative Skalierungen der britischen Daten führen tatsächlich zu einem deutlich niedrigeren  $R^2$ . So führt die Skalierung der britischen Daten mit der Anzahl der Aktien zwar nicht zu vergleichbareren Daten und zu belastbaren, sondern eher zu willkürlichen Regressionsergebnissen; die Höhe des  $R^2$  bewegt sich hier jedoch zwischen 0,549 und 0,619.



Je nach zugrunde gelegtem Risikomaß umfasst das risikoreiche Subsample im deutschen Sample wie zuvor weiterhin 420 bzw. 430 und das risikoarme Subsample 439 bzw. 429 Beobachtungen (Beta-Faktor bzw. Standardabweichung der Aktienrendite). Die Regressionsergebnisse für die deutsche Stichprobe mit alternativer Skalierung unterscheiden sich qualitativ nicht von den in Abschnitt 5.5.6.2.1 dargestellten Ergebnissen:<sup>1178</sup> Während steuerliche Verlustvorträge bei risikoreiche Unternehmen in einem negativ signifikanten Zusammenhang mit dem Unternehmenswert stehen, ist der Regressionskoeffizient für risikoarme Unternehmen wie zuvor insignifikant. Die Skalierung der Datenbasis mit dem Nominalkapital hat in der deutschen Stichprobe folglich keinen Einfluss auf die Beobachtung, dass die Wertrelevanz steuerlicher Verlustvorträge durch das Unternehmensrisiko beeinflusst wird. Des Weiteren hat die Skalierung auch keinen Einfluss auf die Beobachtung, dass risikoreiche Beobachtungen durchschnittlich signifikant höhere Werte aktivierter Verlustvorträge aufweisen als risikoarme Beobachtungen (0,22 € versus 0,16 € je Euro Nominalkapital).<sup>1179</sup>

Anders als in der deutschen Stichprobe führt die Klassifizierung der Beobachtungswerte anhand des Beta-Faktors in der britischen Stichprobe zu unterschiedlich großen Subsamples (574 risikoreiche und 285 risikoarme Beobachtungen). Basiert die Klassifizierung der Beobachtungswerte auf der Standardabweichung der Aktienrendite, ergeben sich aufgrund der Trennung der Stichprobe am Median wie in der deutschen Stichprobe naturgemäß zwei gleich große Subsamples mit einem Umfang von 430 (bzw. 429) Beobachtungen.

Die Regressionsergebnisse in Abhängigkeit vom Unternehmensrisiko für die britische Stichprobe sind in Tabelle 5-32 dargestellt. Zwar sind die Regressionsergebnisse für die britische Stichprobe weniger eindeutig, als es für die deutsche Stichprobe der Fall ist. Trotzdem zeigt sich auch hier, dass der Regressionskoeffizient für die steuerlichen Verlustvorträge bei beiden Risikoklassifizierungen (Beta-Faktor, Standardabweichung) für risikoreiche Unternehmen negativer ausfällt als für risikoarme Unternehmen. Basiert die Klassifizierung des Unternehmensrisikos auf dem Beta-Faktor, ist der Regressionskoeffizient im risikoreichen Subsample negativ signifikant ( $\beta = -11,02$ ), während er im risikoarmen Subsample sogar positiv, aber insignifikant ist. Allerdings ist das risikoarme Subsample in diesem Fall mit 285 Beobachtungen vergleichsweise klein und dürfte anfälliger gegenüber Ausreißern sein. Basiert die Klassi-

---

<sup>1178</sup> Auf eine umfassende tabellarische Darstellung der Regressionsergebnisse für die deutsche Stichprobe wird daher verzichtet.

<sup>1179</sup> Wie zuvor gilt diese Beobachtung jedoch nur, wenn zur Klassifizierung der Beobachtungswerte der Beta-Faktor herangezogen wird. Basiert die Klassifizierung auf der Standardabweichung der Aktienrendite, weisen die risikoreichen Unternehmen zwar weiterhin mehr aktivierte Verlustvorträge aus als risikoarme Unternehmen (0,20 € versus 0,17 € je Euro Nominalkapital); dieser Unterschied ist statistisch jedoch nicht signifikant.

fizierung des Unternehmensrisikos auf der Standardabweichung der Aktienrendite, ist der Regressionskoeffizient in beiden Subsamples negativ und insignifikant. Jedoch ist der Regressionskoeffizient im risikoreichen Subsample betragsmäßig deutlich höher als im risikoarmen Subsample ( $\beta=-12,27$  gegenüber  $\beta=-5,24$ ) und der p-Wert geringer (p-Wert=0,210 gegenüber p-Wert=0,560).

**Tabelle 5-32: Wertrelevanz latenter Steuern und Unternehmensrisiko (britische Unternehmen)**

		Vollständiges Sample (n=859)		Beta-Faktor		Standardabweichung	
		Risikoreich (n=574)	Risikoarm (n=285)	Risikoreich (n=430)	Risikoarm (n=429)		
<b>Konstante</b>	Koef.	-259,44*	-287,09*	-147,10*	-245,87	-24,70	
	SE	132,80	171,05	77,60	190,78	118,24	
	t-Wert	-1,95	-1,68	-1,90	-1,29	-0,21	
	p-Wert	0,052	0,094	0,060	0,199	0,835	
<b>CEQ / CEQ<sup>adj</sup></b>	Koef.	1,89***	1,77***	2,12***	2,40***	0,45	
	SE	0,45	0,47	0,49	0,26	1,09	
	t-Wert	4,19	3,76	4,35	9,13	0,42	
	p-Wert	0,000	0,000	0,000	0,000	0,677	
<b>NI/ NI<sup>adj</sup></b>	Koef.	11,70***	11,42***	6,02*	11,97***	9,27**	
	SE	1,20	1,13	3,14	2,23	4,39	
	t-Wert	9,76	10,12	1,91	5,36	2,11	
	p-Wert	0,000	0,000	0,058	0,000	0,036	
<b>DTE</b>	Koef.	-2,91***	-2,64***	-0,43	-0,83	-7,61***	
	SE	0,75	0,86	11,02	1,06	2,89	
	t-Wert	-3,86	-3,08	-0,04	-0,79	-2,63	
	p-Wert	0,000	0,002	0,969	0,431	0,009	
<b>NETDTA</b>	Koef.						
	SE						
	t-Wert						
	p-Wert						
<b>DTA</b>	Koef.						
	SE						
	t-Wert						
	p-Wert						
<b>DTATD</b>	Koef.	16,22**	15,43*	67,80***	11,73	35,96**	
	SE	7,80	7,96	14,83	8,17	14,46	
	t-Wert	2,08	1,94	4,57	1,44	2,49	
	p-Wert	0,038	0,053	0,000	0,152	0,014	
<b>DTALC</b>	Koef.	-10,49*	-11,02*	43,99	-12,27	-5,24	
	SE	5,87	6,20	31,09	9,76	8,98	
	t-Wert	-1,79	-1,78	1,41	-1,26	-0,58	
	p-Wert	0,075	0,077	0,159	0,210	0,560	
<b>DTL</b>	Koef.	-2,02	-1,73	-8,89**	-6,58**	12,50**	
	SE	4,23	3,81	4,04	3,10	5,41	
	t-Wert	-0,48	-0,45	-2,20	-2,12	2,31	
	p-Wert	0,632	0,650	0,029	0,035	0,022	
<b>Adj, R<sup>2</sup></b>		0,860	0,872	0,898	0,901	0,888	

Anmerkung: \* entspricht  $p < 0,1$ ; \*\* entspricht  $p < 0,05$ ; \*\*\* entspricht  $p < 0,01$

Darüber hinaus zeigt sich auch in der britischen Stichprobe, dass risikoreiche Unternehmen im Durchschnitt höhere Beträge aktivierter Verlustvorträge ausweisen als risikoarme Unter-

nehmen. Wie in der deutschen Stichprobe ist dieser Unterschied jedoch nur signifikant, wenn die Klassifizierung der Beobachtungen auf dem Beta-Faktor beruht (1,26 GBP versus 0,44 GBP je einem GBP Nominalkapital).<sup>1180</sup>

In der Tendenz deutet also einiges darauf hin, dass der negative Zusammenhang zwischen aktivierten Verlustvorträgen und dem Unternehmenswert auch in der britischen Stichprobe für risikoreiche Unternehmen stärker ausfällt als für risikoarme Unternehmen. Es werden also vor allem diejenigen Unternehmen vom Kapitalmarkt für die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge mit einem Bewertungsabschlag „bestraft“, welche die aktivierten Verlustvorträge nach Einschätzung des Kapitalmarkts mit hoher Wahrscheinlichkeit in Ermangelung künftiger verrechnungsfähiger Gewinne ohnehin nicht nutzen können. Wie schon in der deutschen Stichprobe deutet dies auch hier darauf hin, dass die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge bei risikoreichen Unternehmen vom Kapitalmarkt als bilanzpolitisch motivierte Maßnahme beurteilt wird.

---

<sup>1180</sup> Zwar aktivieren die britischen Unternehmen steuerliche Verlustvorträge in einem geringeren Umfang als deutsche Unternehmen. Skalierungsbedingt sind die hier angegebenen durchschnittlichen Werte der Variable DTALC höher als für deutsche Unternehmen.

## 6 Zusammenfassung und Schlussbetrachtung

Die Bilanzierung latenter Steuern gehört seit ihrer Entstehung zu den umstrittensten Bereichen der Rechnungslegung. Umstritten ist dabei nicht nur, in welchem Umfang und wie latente Steuern gebildet werden sollen, sondern auch, ob latente Steuern überhaupt gebildet werden sollen. Während Verfechter der Bilanzierung latenter Steuern zum Beispiel darauf hinweisen, dass es sich bei Steuern um Aufwand handelt, der gemäß dem *matching principle* den korrespondierenden Erträgen zugeordnet werden müsse, sprechen ihre Gegner Steuern den Charakter von Aufwendungen ab. Eine Anwendung des *matching principle* und damit eine intertemporale Allokation des Steueraufwands sind nach dieser Auffassung nicht gerechtfertigt. Akzeptiert man die Notwendigkeit der Steuerabgrenzung, stellt sich weiterhin die Fragen, in welchem Umfang und wie latente Steuern abzugrenzen sind. Die Beantwortung beider Fragen ist, wie in Abschnitt 2 ausführlich dargelegt, davon abhängig, ob man eine gewinnorientierte oder eine vermögensorientierte Bilanzauffassung vertritt. Mit der Hinwendung des FASB und später auch des IASB zum *Asset-Liability-Approach* hat sich in der internationalen Rechnungslegung die Auffassung durchgesetzt, dass grundsätzlich für alle temporären Differenzen zwischen Jahresabschluss und Steuerbilanz latente Steuern zu bilden sind (Temporary-Konzept). Die Abgrenzung der latenten Steuern folgt dabei der vermögensorientierten Liability-Methode. Diese Methode ist den alternativen Ansätzen (Deferred-Methode, Net-of-Tax-Methode) schon aus konzeptioneller Sicht überlegen, da sie auch bei einer Änderung von Steuersätzen zu einer zutreffenden Darstellung nicht nur der Vermögens-, sondern auch der Ertragslage führt. Aus diesem Grund setzt die Liability-Methode die Zielsetzungen der Bilanzierung latenter Steuern konsequenter um, und zwar unabhängig davon, ob man eine gewinnorientierte oder vermögensorientierte Bilanzauffassung vertritt.

Das Temporary-Konzept in Verbindung mit der Liability-Methode findet in der internationalen Rechnungslegung (US-GAAP, IFRS) seit rund zwei Jahrzehnten Anwendung. Mit der Reformierung der handelsrechtlichen Rechnungslegung durch das BilMoG wurde dieser Ansatz zur Bilanzierung latenter Steuern, wie in Abschnitt 3 erläutert wurde, grundsätzlich auch in die deutsche Rechnungslegung übernommen. Daraus könnte geschlossen werden, dass sich die vermögensorientierte Bilanzierung latenter Steuern letztlich etabliert hat. Ungeachtet dessen geht die Diskussion um die Bilanzierung latenter Steuern weiter. Zuletzt haben die EFRAG und das britische ASB in einem Diskussionspapier die gegenwärtige Bilanzierung latenter Steuern nach IAS 12 aufgegriffen. Hintergrund dieses Diskussionspapiers ist die anhaltende Kritik von Jahresabschlusserstellern und Nutzern, dass der Standard IAS 12 zu kom-

plex sei und die Nützlichkeit der durch den Standard generierten Informationen fraglich sei. In diesem Diskussionspapier werden jedoch nicht nur Verbesserungspotentiale des bestehenden IAS 12 diskutiert (z.B. standardisiertes Schema für die steuerliche Überleitungsrechnung). Es wird auch eine Debatte über alternative Ansätze zur Bilanzierung latenter Steuern (z.B. *partial tax allocation*) bis hin zu einer Nichtbilanzierung (*flow-through approach*) angestoßen. Tatsächlich scheint der Vorstoß dieses Diskussionspapiers nicht unbegründet zu sein. Wie in Abschnitt 4 dargestellt, sind die im Anhang veröffentlichten Informationen zur Bilanzierung latenter Steuern nach IAS 12 oftmals nur wenig vergleichbar. Darüber hinaus gilt die Bilanzierung latenter Steuern nach den heutigen Standards als überaus komplex und aufwendig. In der Unternehmenspraxis stellt sie die bilanzierenden Unternehmen bei der Jahresabschlussstellung oftmals vor zeitliche und organisatorische Probleme und führt zu einer Bindung von Ressourcen, wie etwa die Untersuchungen von PricewaterhouseCoopers (2007) und PricewaterhouseCoopers (2009) zeigen. Dieser Aufwand ist nur dann gerechtfertigt, wenn dem Aufwand aus der Bilanzierung latenter Steuern ein entsprechender Nutzen gegenübersteht.

Ein Nutzen von Rechnungslegungsinformationen liegt nach Auffassung der Standardsetter insbesondere dann vor, wenn sie den Jahresabschlussadressaten (vor allem den Kapitalmarktteilnehmern) dabei helfen, ökonomische Entscheidungen zu treffen. Entscheidungsnützlich sind Rechnungslegungsinformationen nach Auffassung der Literatur dann, wenn sie relevant und verlässlich sind. Ob Rechnungslegungsinformationen für Kapitalmarktteilnehmer relevant sind, wird seit Ende der 1960er Jahre – eingeleitet insbesondere durch die frühen Arbeiten von Ball/Brown (1968) und Beaver (1968) – durch eine Vielzahl empirischer Studien untersucht. Die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern hingegen wurde, wie die Ausführungen in Abschnitt 5 zeigen, lange Zeit nur wenig beachtet. Ab den 1990er Jahren hat sich jedoch eine zunehmende Zahl von empirischen Untersuchungen mit der Frage der Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern auseinandergesetzt. Der Schwerpunkt dieser Untersuchungen liegt neben einigen Ereignisstudien, Studien zur Prognoserelevanz latenter Steuern oder auch Fragestellungen im Zusammenhang mit dem Risiko oder Rating von Unternehmen insbesondere auf den sogenannten Wertrelevanzuntersuchungen. Der überwiegende Teil dieser Untersuchungen findet Hinweise dafür, dass latente Steuern kapitalmarktrelevant sind. Vor allem dürften aktive latente Steuern tendenziell in einem positiven Zusammenhang und passive latente Steuern tendenziell in einem negativen Zusammenhang mit dem Unternehmenswert zu stehen. Dieser Befund scheint – abgesehen von vereinzelt Untersuchungen, die sich mit der *partial tax allocation* beschäftigen – Gültigkeit zu haben und zwar unabhängig davon, ob die jeweils

untersuchten latenten Steuern aus einer gewinn- oder einer vermögensorientierten Bilanzfassung resultieren. Allerdings sprechen die Ergebnisse von einigen Studien dafür, dass die vermögensorientierte Bilanzierung latenter Steuern im Vergleich zur gewinnorientierten Bilanzierung den Kapitalmarkt mit zusätzlichen relevanten Informationen versorgt. Nur einzelne Untersuchungen finden keine Hinweise für die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern. Dabei handelt es sich insbesondere um solche Untersuchungen, die sich nicht direkt mit der Bewertung latenter Steuern durch den Kapitalmarkt auseinandersetzen, sondern latente Steuern im Zusammenhang mit Kapitalmarktintermediären (Finanzanalysten, Ratingagenturen) untersuchen. Insgesamt spricht die empirische Evidenz dafür, dass latente Steuern kapitalmarktrelevante Informationen enthalten.

Allerdings bezieht sich die bestehende empirische Evidenz zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern bis auf vereinzelte Ausnahmen auf anglo-amerikanische Länder (insbesondere die USA), die sich in den institutionellen Rahmenbedingungen sowie in der Bedeutung latenter Steuern zum Teil deutlich von kontinentaleuropäischen Ländern wie Deutschland unterscheidet. Es bestehen daher Gründe für die Annahme, dass die vorhandenen Befunde aus anglo-amerikanischen Untersuchungen nicht auf die hiesigen Verhältnisse übertragbar sind. Aufgrund der bislang geringen Bedeutung latenter Steuern in Deutschland ist sogar denkbar, dass latente Steuern deutscher Unternehmen für den Kapitalmarkt unter Umständen überhaupt keine Relevanz besitzen könnten. Im Mittelpunkt der vorliegenden Arbeit steht daher die Untersuchung der Wertrelevanz latenter Steuern nach IAS 12 für deutsche Unternehmen aus den vier wichtigsten Indizes der Frankfurter Wertpapierbörse (DAX, MDAX, SDAX, TecDAX). Grundlage dieser Untersuchung sind 859 IFRS-Konzernabschlüsse für die Jahre 2005 bis 2010.

Die deskriptiven Ergebnisse zur Bilanzierung latenter Steuern belegen die hohe Bedeutung latenter Steuern in der Rechnungslegung nach IFRS auch für deutsche Unternehmen und sind weitgehend konsistent mit bisherigen Untersuchungen zur Bedeutung latenter Steuern nach IAS 12. Von vereinzelten Ausnahmefällen abgesehen, hat jedes der untersuchten Unternehmen latente Steuern in der Bilanz angesetzt. Die Höhe der ausgewiesenen absoluten Beträge ist dabei von der Größe des Unternehmens abhängig. So weisen die Unternehmen aus dem DAX in ihren Bilanzen aktive (bzw. passive) latente Steuern in Höhe von durchschnittlich 1,75 Mrd. € (bzw. 1,89 Mrd. €) aus, während die Höhe der ausgewiesenen Beträge im SDAX durchschnittlich nur im zweistelligen Millionenbereich liegt (17,77 Mio. € bzw. 32,04 Mio. €). Werden die Größenunterschiede eliminiert, indem die ausgewiesenen Beträge beispiels-

weise ins Verhältnis zum Gesamtkapital gesetzt werden, zeigt sich, dass die relative Bedeutung latenter Steuern indexübergreifend im Durchschnitt miteinander vergleichbar ist: der Anteil der latenten Steuern am Gesamtkapital liegt in den einzelnen Auswahlindizes im Durchschnitt bei knapp über 2%. Unternehmen, bei denen die latenten Steuern rund ein Fünftel des Gesamtkapitals ausmachen, stellen die Ausnahme dar. Allerdings stellen die in der Bilanz angesetzten Beträge latenter Steuern saldierte Größen dar, die nur rund ein Drittel der eigentlichen, d.h. unsaldierten, latenten Steuern ausmachen. Hohe Bedeutung bei der Bilanzierung latenter Steuern kommt zudem vor allem der Aktivierung latenter Steuern auf Verlustvorträge zu. In 93,95% der untersuchten Konzernabschlüsse finden sich Hinweise auf die Aktivierung von steuerlichen Verlustvorträgen. Im Durchschnitt entfällt rund ein Drittel der aktiven latenten Steuern auf diese Verlustvorträge. In einem Viertel der untersuchten IFRS-Konzernabschlüsse entfällt sogar mehr als die Hälfte der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge.

Ob latente Steuern nicht nur in betragsmäßiger Hinsicht von hoher Bedeutung sind, sondern auch für den Kapitalmarkt, wurde in Abschnitt 5.5 mit Hilfe von mehreren, aufeinander aufbauenden Regressionsmodellen getestet. Die Regressionsergebnisse deuten darauf hin, dass latente Steuern nach IAS 12 auch am deutschen Kapitalmarkt wertrelevant sind. Die Ergebnisse legen nahe, dass aktive latente Steuern tendenziell in einem positiven Zusammenhang und passive latente Steuern bzw. latenter Steueraufwand tendenziell in einem negativen Zusammenhang mit dem Unternehmenswert stehen. Insoweit sind die hier ermittelten Befunde konsistent mit dem überwiegenden Teil der bestehenden empirischen Evidenz zur Wertrelevanz latenter Steuern. Darüber hinaus deuten die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung darauf hin, dass die Zerlegung der aktiven latenten Steuern in ihre Hauptkomponenten, d.h. in temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge, zusätzliche wertrelevante Informationen offenbart: So führt die Aufspaltung der aktiven latenten Steuern zu einer Verbesserung des durch das  $R^2$  gemessenen Erklärungsgehalts des Modells. Zudem zeigt die Aufspaltung, dass sich der Zusammenhang zwischen den beiden Komponenten aktiver latenter Steuern und dem Unternehmenswert deutlich unterscheidet. Während aktive latente Steuern auf temporäre Differenzen in einem positiven Zusammenhang mit dem Unternehmenswert stehen, gilt diese Beobachtung nicht für aktive latente Steuern, die aus Verlustvorträgen resultieren. Dies steht im Widerspruch zu den Untersuchungsergebnissen von Amir/Sougiannis (1999), Zeng (2003) oder Chang et al. (2009), die Hinweise für eine positive Assoziation finden. Zudem widersprechen die vorliegenden Ergebnisse auch der Auffassung des IAS 12, der Verlustvorträge als Vermögenswerte interpretiert, sofern ihre Realisierung ausreichend wahrscheinlich ist.

Allerdings deuten die vorliegenden Ergebnisse nicht nur darauf hin, dass Verlustvorträge vom Kapitalmarkt nicht nur nicht als Vermögenswerte im Unternehmenswert eingepreist werden. Vielmehr deuten die Ergebnisse darauf hin, dass die Unternehmen für die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge vom Kapitalmarkt mit einem Abschlag auf den Unternehmenswert „bestraft“ werden. Diese Beobachtung steht im Einklang mit der deutschen Rechnungslegungstradition, die einer Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge lange Zeit ablehnend gegenüberstand. Zudem kann vermutet werden, dass die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge vom Kapitalmarkt unter Umständen als Indikator für Bilanzpolitik interpretiert wird und daher zu einem entsprechenden Abschlag beim Unternehmenswert führt. Die Einschätzung, dass die Aktivierung latenter Steuern in bestimmten Fällen vom Kapitalmarkt als bilanzpolitisches Signal verstanden wird, wird in der vorliegenden Untersuchung durch ergänzende Analysen gestützt. So deutet die Aufteilung der Stichprobe nach der Wahrscheinlichkeit, ob Unternehmen in künftigen Perioden Gewinne erwirtschaften, darauf hin, dass die signifikant negative Assoziation zwischen aktivierten steuerlichen Verlustvorträgen und dem Unternehmenswert vor allem für solche Unternehmen gilt, für welche die Wahrscheinlichkeit künftiger Gewinne und damit für die Realisierbarkeit der Verlustvorträge geringer ist. Anders formuliert: ein statistisch nachweisbarer Abschlag auf den Unternehmenswert findet sich vor allem bei solchen Unternehmen, die die aktivierten Verlustvorträge unter Umständen gar nicht nutzen können.

Um die Ergebnisse der deutschen Stichprobe zu verifizieren und zu überprüfen, ob es sich bei dem ermittelten negativen Zusammenhang zwischen aktivierten Verlustvorträgen und dem Unternehmenswert um eine Besonderheit in der deutschen Stichprobe handelt, ist abschließend eine Vergleichsstichprobe britischer Unternehmen aufgebaut worden. In diesem Zusammenhang fällt auf, dass Großbritannien in der Literatur zwar üblicherweise der anglo-amerikanischen Rechnungslegungstradition zugerechnet wird. Die Bilanzierung latenter Steuern nach nationalen Rechnungslegungsstandards unterscheidet sich in Großbritannien aber bis heute deutlich von dem, was etwa IAS 12 oder SFAS No. 109 vorschreiben. Aus diesem Grund hat die Einführung der IFRS wie in Deutschland auch in Großbritannien zu einem Systemwechsel in der Bilanzierung latenter Steuern für kapitalmarktorientierte Unternehmen geführt. Zudem spricht die Ausgestaltung der nationalen britischen Rechnungslegungsvorschriften zumindest im Bezug auf die Bilanzierung latenter Steuern eher dagegen, die britische Rechnungslegung als *anglo-amerikanische* Rechnungslegung zu klassifizieren. Daran wird deutlich, dass die Unterscheidung in kontinentaleuropäische und anglo-amerikanische Rechnungslegung im Zusammenhang mit der Bilanzierung latenter Steuern mitunter wenig sachgerecht und zu wenig differenziert sein kann.



Die deskriptive Analyse latenter Steuern in 859 IFRS-Konzernabschlüssen britischer Unternehmen legt erste Unterschiede zur deutschen Stichprobe offen. So weisen britische Unternehmen seltener als deutsche Unternehmen sowohl aktive als auch passive latente Steuern in der Bilanz aus. Dies könnte dafür sprechen, dass britische Unternehmen häufiger eine vollständige Saldierung der latenten Steuern vornehmen. Zudem zeigt sich, dass passive latente Steuern bei britischen Unternehmen eine vergleichsweise höhere Bedeutung haben als bei deutschen Unternehmen, während für aktive latente Steuern das Gegenteil zu gelten scheint. Eine genauere Analyse der aktiven latenten Steuern britischer Unternehmen kommt zu dem Ergebnis, dass britische Unternehmen seltener als deutsche Unternehmen steuerliche Verlustvorträge aktivieren: Während sich in über 90% der deutschen Konzernabschlüsse Hinweise auf die Aktivierung von Verlustvorträgen finden, ist dies lediglich bei rund jedem zweiten britischen Konzernabschluss der Fall.

Trotz dieser unterschiedlichen deskriptiven Befunde weisen die Regressionsergebnisse deutscher und britischer Unternehmen – von der Höhe der Regressionskoeffizienten abgesehen – nur geringe Unterschiede auf. Dies gilt insbesondere auch für die negative Assoziation zwischen aktivierten steuerlichen Verlustvorträgen und dem Unternehmenswert, die sich auch in der britischen Stichprobe wiederfindet und damit keine Besonderheit der deutschen Stichprobe darstellt. Zudem finden sich auch hier – wenngleich nur schwache – Hinweise dafür, dass der Zusammenhang zwischen der Wahrscheinlichkeit künftiger Gewinne (bzw. dem Unternehmensrisiko) und der (negativen) Bewertung aktivierter Verlustvorträge durch den Kapitalmarkt auch für die britische Stichprobe gilt. Dies spricht dafür, dass der Kapitalmarkt in bestimmten Fällen – etwa wenn wie im vorliegenden Fall das Vorhandensein künftiger Gewinne unsicher ist – die Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge als bilanzpolitische Maßnahme interpretieren könnte.

Unterschiede zu den Regressionsergebnissen der deutschen Stichprobe finden sich jedoch im Zusammenhang mit den passiven latenten Steuern. Während passive latente Steuern in der deutschen Stichprobe in einem signifikant negativen Zusammenhang mit dem Unternehmenswert stehen, lässt sich für die Stichprobe britischer Unternehmen kein statistisch signifikanter Zusammenhang nachweisen. Dies könnte daraus resultieren, dass die passiven latenten Steuern britischer Unternehmen – stärker als in der deutschen Stichprobe – auf Abschreibungsunterschieden beruhen. Da sich derartige *recurring differences* mit hoher Wahrscheinlichkeit im Zeitablauf nicht umkehren, dürften sie – wie auch andere Untersuchungen nahelegen – nicht wertrelevant sein. Die Gültigkeit des *growth proxy arguments* vorausgesetzt,

könnten derartige Differenzen sogar in einem positiven Zusammenhang mit dem Unternehmenswert stehen und den negativen Bewertungseinfluss der sonstigen passiven latenten Steuern zumindest teilweise kompensieren und damit ebenfalls zur Insignifikanz der Gesamtposition latenter Steuern beitragen. Die Regressionsergebnisse der vorliegenden Untersuchung zur Wertrelevanz passiver latenter Steuern britischer Unternehmen sind aus diesem Grund erklärbar und außerdem konsistent mit den Beobachtungen von Citron (2001) oder Wong et al. (2011).

Von den Ergebnissen zu den aktivierten Verlustvorträgen abgesehen, stehen die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung insgesamt im Einklang mit der bestehenden empirischen Evidenz zur Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern. Gerade die von der bestehenden Evidenz abweichenden Ergebnisse zur Wertrelevanz der steuerlichen Verlustvorträge zeigen jedoch, dass die Ergebnisse empirischer Untersuchungen nicht einfach auf andere Länder mit unterschiedlichem institutionellem Umfeld übertragen werden können. Dies ist offenbar auch dann der Fall, wenn in den betreffenden Ländern die gleichen (oder zumindest ähnlichen) Rechnungslegungsstandards verwendet werden oder sie den gleichen Rechnungslegungssystemen zugeordnet werden.

Bereits Ball/Brown (1968) haben festgestellt: „It is misleading to classify countries by standards, ignoring incentives, as is common in international accounting texts, transparency indexes, and IAS advocacy.“<sup>1181</sup> Nach Auffassung der Autoren hat dies auch einen Einfluss auf die Harmonisierung der Rechnungslegung. So werden die institutionellen Rahmenbedingungen dazu führen, dass sich trotz der Harmonisierung länderspezifische Unterschiede in der Bilanzierung ergeben werden. Empirische Untersuchungen, wie etwa die Beiträge von Kvaal/Nobes (2010) oder Kvaal/Nobes (2011a), zeigen, dass die Harmonisierung der Rechnungslegung nicht oder nur bedingt zu vergleichbaren Abschlüssen führt. Aus diesem Grund und weil die Jahresabschlussadressaten ein unterschiedliches Bilanzierungsverhalten antizipieren könnten, kann auch nicht damit gerechnet werden, dass die Harmonisierung der Rechnungslegung und die Einführung der IFRS in allen Ländern die gleichen Auswirkungen auf die Bewertung von Jahresabschlüssen durch die Jahresabschlussadressaten haben werden. Auch kann nicht ausgeschlossen werden, dass – trotz der zunehmenden Internationalisierung der Kapitalmärkte und selbst bei Vorliegen vergleichbarer Abschlüsse – das länderspezifische Umfeld der Investoren einen Einfluss auf die Wahrnehmung von Rechnungslegungsinformationen hat. So kann ein schwaches Enforcement-System dazu führen, dass die Aktivierung

---

<sup>1181</sup> Ball/Brown (1968), S. 235 f.

steuerlicher Verlustvorträge aufgrund der damit verbundenen Ermessensspielräume von den Jahresabschlussadressaten kritischer betrachtet wird. Aus diesen Gründen sollten länderspezifische Unterschiede in empirischen Untersuchungen zur Kapitalmarktrelevanz von Rechnungslegungsinformationen stärker berücksichtigt werden. Dies betrifft nicht nur die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern, sondern die Kapitalmarktrelevanz von Rechnungslegungsinformationen im Allgemeinen.

Betrachtet man die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern im Speziellen, so haben bereits in der Vergangenheit Studien, dass sich die Relevanz latenter Steuern in Abhängigkeit von den ihnen zugrunde liegenden Ursachen unterscheidet. Diese Befunde werden auch durch die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung gestützt. Die Zusammensetzung latenter Steuern, d.h. inwieweit latente Steuern beispielsweise auf Differenzen bei der Abschreibung von Sachanlagen oder auf steuerlichen Verlustvorträgen beruhen, dürfte im internationalen Vergleich aufgrund voneinander abweichender steuerlicher Vorschriften jedoch unterschiedlich ausgeprägt sein und damit – wie die vorliegenden Ergebnisse nahelegen – Auswirkungen auf die Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern haben. Dies gilt auch dann, wenn die Bilanzierung latenter Steuern – wie im Falle der IFRS – demselben Standard folgt. Die unterschiedliche Ausgestaltung der nationalen Steuersysteme führt dann trotz Harmonisierung der Rechnungslegung zu Unterschieden in der Höhe und der Zusammensetzung der latenten Steuern, was sich letztlich auch in der Bewertung durch den Kapitalmarkt niederschlägt. Das dürfte selbst dann der Fall sein, wenn man unterstellt, dass sich die Kapitalmarktteilnehmer der verschiedenen Kapitalmärkte nicht voneinander unterscheiden.

Für die Messung der Kapitalmarktrelevanz latenter Steuern erweist es sich in diesem Zusammenhang zudem als problematisch, dass die Angaben zur Zusammensetzung latenter Steuern kaum standardisiert sind und eine Vergleichbarkeit der von den Unternehmen gemachten Angaben in der Rechnungslegungspraxis daher oftmals nicht gegeben ist. Die mangelnde Vergleichbarkeit der Informationen schränkt aber nicht nur empirische Untersuchungen ein, sondern stellt auch eine Erschwernis für die Jahresabschlussadressaten dar. Gerade wenn die Informationen im Anhang für die Kapitalmarktteilnehmer – wie im Falle der Zusammensetzung der latenten Steuern – relevante Informationen darstellen, sollten die Standardsetter die Transparenz und Vergleichbarkeit der Informationen erhöhen, etwa indem standardisierte Berichtsformate vorgegeben werden. Der von EFRAG und ASB formulierten Kritik an der oftmals wenig einheitlichen Berichterstattung nach IAS 12 muss in diesem Punkt zugestimmt werden. Eine stärkere Standardisierung der im Anhang gemachten Angaben würde nicht nur

die Vergleichbarkeit der Informationen erhöhen, sondern auch ihrer Relevanz Rechnung tragen.

Was jedoch die Diskussion um das „angemessene“ Konzept zur Bilanzierung latenter Steuern angeht, so zeigt die vorliegende Untersuchung, dass die vermögensorientierte Bilanzierung latenter Steuern grundsätzlich dazu führt, dass der Kapitalmarkt mit relevanten Informationen versorgt wird. Ob der vermögensorientierte Ansatz zur Bilanzierung latenter Steuern, auf den IAS 12 oder auch SFAS No. 109 aufbauen, jedoch zu „relevanteren“ Informationen als ein anderer Ansatz führt, kann diese Untersuchung jedoch nicht abschließend klären.<sup>1182</sup> Allerdings finden sich in der vorliegenden Untersuchung – wie beispielsweise schon bei Citron (2001) – Hinweise dafür, dass die Unterscheidung in *recurring* und *non-recurring differences* für den Kapitalmarkt von einiger Relevanz sein dürfte, da sich der Zusammenhang zwischen diesen Differenzen und dem Unternehmenswert unterscheiden kann. Darüber hinaus dürfte es für Jahresabschlussadressaten wichtig sein, abschätzen zu können, in welchem Umfang latente Steuern zu einem Zahlungsmittelabfluss in künftigen Perioden führen dürften. Daraus folgt jedoch nicht das Erfordernis eines Systemwechsels von einer *comprehensive* zu einer *partial tax allocation*, sondern könnte durch entsprechende (standardisierte) Anhangangaben gelöst werden. Für einen Systemwechsel in der Bilanzierung latenter Steuern gibt es aus empirischer Sicht derzeit keine eindeutigen Argumente.

---

<sup>1182</sup> Vgl. hierzu jedoch die Untersuchungen von Ayers (1998) und Hanlon et al. (2008), die Hinweise dafür finden, dass eine *comprehensive* gegenüber einer *partial tax allocation* zu zusätzlichen relevanten Informationen führt.

## Literaturverzeichnis

- Aboody, D. (1996): Recognition versus Disclosure in the Oil and Gas Industry. In: Journal of Accounting Research, Jg. 34, Supplement, S. 21-32.
- Aboody, D./Hughes, J./Lui, J. (2002): Measuring value relevance in a (possibly) inefficient market. In: Journal of Accounting Research, Jg. 40, H. 4, S. 965-986.
- Achleitner, A.-K./Wollmert, P./van Hulle, K./Hey, J./Bischof, S. (2003): Grundlagen der Bilanzierung, der Bewertung und des Ausweises. In: Baetge, J./Wollmert, P./Kirsch, H.-J./Oser, P./Bischof, S. (Hg.): Rechnungslegung nach International Accounting Standards (IAS). Kommentar auf der Grundlage des deutschen Bilanzrechts. 2. Aufl. Stuttgart.
- Adam, S. (2007): Das Going-Concern-Prinzip in der Jahresabschlussprüfung. Wiesbaden.
- Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1995): Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen. Kommentar zum HGB, AktG, GmbHG, PublG nach den Vorschriften des Bilanzrichtlinien-Gesetzes. Teilband 1. 6. Aufl., neu bearbeitet von Forster, K.-H./Goerdeler, R./Lanfermann, J./Müller, H.-P./Siepe, G./Stolberg, K. Stuttgart.
- Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1997): Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen. Kommentar zum HGB, AktG, GmbHG, PublG nach den Vorschriften des Bilanzrichtlinien-Gesetzes. Teilband 5. 6. Aufl., neu bearbeitet von Forster, K.-H./Goerdeler, R./Lanfermann, J./Müller, H.-P./Siepe, G./Stolberg, K. Stuttgart.
- Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2002): Rechnungslegung nach internationalen Standards. Stuttgart.
- Aharony, J./Swary, I. (1980): Quarterly Dividend and Earnings Announcements and Stockholders' Returns: An Empirical Analysis. In: The Journal of Finance, Jg. 35, H. 1, S. 1-12.
- Ahmed, A. S./Kilic, E./Lobo, G. J. (2006): Does Recognition versus Disclosure Matter? Evidence from Value-Relevance of Banks' Recognized and Disclosed Derivative Financial Instruments. In: The Accounting Review, Jg. 81, H. 3, S. 567-588.
- Al Jifri, K./Citron, D. B. (2009): The Value-Relevance of Financial Statement Recognition versus Note Disclosure: Evidence from Goodwill Accounting. In: European Accounting Review, Jg. 18, H. 1, S. 123-140.

- Ali, A./Hwang, L.-S./Trombley, M. A. (2000): Acruals and Future Stock Returns: Tests of the Naive Investor Hypothesis. In: Journal of Accounting, Auditing & Finance, Jg. 15, H. 2, S. 161-181.
- Amir, E./Harris, T. S./Venuti, E. K. (1993): The market valuation of accounting information: the case of postretirement benefits other than pensions. In: The Accounting Review, Jg. 68, H. 4, S. 703-724.
- Amir, E./Kirschenheiter, M./Willard, K. (1997): The Valuation of Deferred Taxes. In: Contemporary Accounting Research, Jg. 14, H. 4, S. 597-622.
- Amir, E./Sougiannis, T. (1999): Analysts' Interpretation and Investors' Valuation of Tax Carryforwards. In: Contemporary Accounting Research, Jg. 16, H. 1, S. 1-33.
- Amromin, G./Harrison, P./Sharpe, S. (2008): How Did the 2003 Dividend Tax Cut Affect Stock Prices. In: Financial Management, Jg. 37, H. 4, S. 625-646.
- Andreßen, R. (2001): Birgt der § 292a HGB Ausstiegspotenzial aus der HGB-Rechnungslegung in sich. In: Der Betrieb, Jg. 54, H. 49, S. 2561-2565.
- Antonakopoulos, N. (2007): Gewinnkonzeptionen und Erfolgsdarstellung nach IFRS. Analyse der direkt im Eigenkapital erfassten Erfolgsbestandteile. Wiesbaden.
- App, J. G. (2003): Latente Steuern nach IAS, US-GAAP und HGB. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 3, H. 4, S. 209-214.
- Arbeitskreis „Externe Unternehmensrechnung“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V. (1987): Aufstellung von Konzernabschlüssen. Empfehlungen des Arbeitskreises „Externe Unternehmensrechnung“ der Schmalenbach-Gesellschaft - Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V. In: Busse von Colbe, W./Müller, E./Reinhard, H. (Hg.) Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Sonderheft 21, Düsseldorf.
- Arbeitskreis „Externe Unternehmensrechnung“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V. (2003): International Financial Reporting Standards im Einzel- und Konzernabschluss unter der Prämisse eines Einheitsabschlusses für unter Anderem steuerliche Zwecke. Empfehlungen des Arbeitskreises. In: Der Betrieb, Jg. 56, H. 30, S. 1585-1588.
- Arbeitskreis Bilanzrecht der Hochschullehrer Rechtswissenschaft (2002): Zur Fortentwicklung des deutschen Bilanzrechts. In: Betriebs-Berater, Jg. 57, H. 46, S. 2372-2381.
- Asche, M. (2007): Europäisches Bilanzrecht und nationales Gesellschaftsrecht. Berlin.

- Ashton, R. H. (1976): Cognitive Changes Induced by Accounting Changes: Experimental Evidence on the Functional Fixation Hypothesis. In: Journal of Accounting Research, Jg. 14, H. 3 Supplement, S. 1-17.
- Aßmann, M. (2012): Tax Accounting & Reporting in IFRS-Konzernabschlüssen. Eine empirische Auswertung der Veröffentlichungspraxis im Zeitverlauf sowie Untersuchung der Analysemöglichkeiten aus Sicht eines externen Betrachters. Düsseldorf.
- Auer, B./Rottmann, H. (2012): Statistik und Ökonometrie für Wirtschaftswissenschaftler. Eine anwendungsorientierte Einführung. 2. Aufl. Wiesbaden.
- Auer, L. von (2011): Ökonometrie. Eine Einführung. 5. Aufl. Berlin.
- Ayers, B. C. (1998): Deferred Tax Accounting under SFAS No. 109: An Empirical Investigation of its Incremental Value-Relevance Relative to APB No. 11. In: The Accounting Review, Jg. 73, H. 2, S. 195-212.
- Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2011): Konzernbilanzen. 9. Aufl. Düsseldorf.
- Baetge, J./Lienau, A. (2007): Praxis der Bilanzierung latenter Steuern im Konzernabschluss nach IFRS im DAX und MDAX. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 60, H. 1, S. 15-22.
- Baker, C. R./Rapaccioli, D./Solomon, M. B. (1995): United States of America - Individual Accounts. In: Ordelheide, D./KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft (Hg.): Transnational accounting. TRANSACC. 2 Bände. London, Bd. 2, S. 2957-3095.
- Ball, R. (2006): International Financial Reporting Standards (IFRS): pros and cons for investors. In: Accounting and Business Research, Jg. 36, Special Issue, S. 5-27.
- Ball, R./Brown, P. (1968): An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers. In: Journal of Accounting Research, Jg. 6, H. 2, S. 159-178.
- Ball, R./Robin, A./Wu, J. S. (2003): Incentives versus standards: properties of accounting income in four East Asian countries. In: Journal of Accounting and Economics, Jg. 36, H. 1-3, S. 235-270.
- Ballwieser, W. (2001): Rechnungsabgrenzung, Steuerlatenz und Bilanztheorie. In: Bertl, R./Egger, A./Gassner, W./Lang, M./Nowotny, C. (Hg.): Erfolgsabgrenzungen in Handels- und Steuerbilanz. Wiener Bilanzrechtstage 2001. Wien, S. 13-23.
- Ballwieser, W. (2010): Germany. In: Previts, G./Walton, P./Wolnizer, P. (Hg.): A global history of accounting, financial reporting and public policy. Bingley (UK), S. 59-88.

- Ballwieser, W./Kurz, G. (2010): Ertragsteuern. In: Ballwieser, W./Beine, F./Hayn, S./Peemöller, V./Schruff, L./Weber, C.-P. (Hg.): Handbuch IFRS 2010. 6. Aufl. Weinheim, S. 749-788.
- Ballwieser, W./Küting, K./Schildbach, T. (2004): Fair value - erstrebenswerter Wertansatz im Rahmen einer Reform der handelsrechtlichen Rechnungslegung. In: BFuP - Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Jg. 56, H. 6, S. 529-549.
- Baretti, C./Radulescu, D. M./Stimmelmayer, M. (2008): Die Unternehmensteuerreform 2008: Deutschlands Antwort auf die Globalisierung - oder doch Stückwerk. In: ifo Schnelldienst, Jg. 61, H. 2, S. 30-38.
- Barth, M. E./Beaver, W. H./Landsman, W. R. (1992): The market valuation implications of net periodic pension cost components. In: Journal of Accounting and Economics, Jg. 15, H. 1, S. 27-62.
- Barth, M. E./Beaver, W. H./Landsman, W. R. (1998): Relative valuation roles of equity book value and net income as a function of financial health. In: Journal of Accounting and Economics, Jg. 25, H. 1, S. 1-34.
- Barth, M. E./Beaver, W. H./Landsman, W. R. (2001): The relevance of the value relevance literature for financial accounting standard setting: another view. In: Journal of Accounting and Economics, Jg. 31, H. 1-3, S. 77-104.
- Barth, M. E./Clinch, G. (2009): Scale Effects in Capital Market-Based Accounting Research. In: Journal of Business Finance & Accounting, Jg. 36, H. 3/4, S. 253-288.
- Barth, M. E./Landsman, W. R./Lang, M. H. (2008): International Accounting Standards and Accounting Quality. In: Journal of Accounting Research, Jg. 46, H. 3, S. 467-498.
- Barton, A. D. (1970): Company Income Tax and Interperiod Allocation. In: Abacus, Jg. 6, H. 1, S. 3-24.
- Bartov, E./Goldberg, S. R./Kim, M. (2005): Comparative Value Relevance Among German, U.S., and International Accounting Standards: A German Stock Market Perspective. In: Journal of Accounting, Auditing & Finance, Jg. 20, H. 2, S. 95-119.
- Bauman, C. C./Bauman, M. P./Halsey, R. F. (2001): Do Firms Use the Deferred Tax Asset Valuation Allowance to Manage Earnings. In: The Journal of the American Taxation Association, Jg. 23, Supplement, S. 27-48.



- Bauman, M. P./Das, S. (2004): Stock Market Valuation of Deferred Tax Assets: Evidence from Internet Firms. In: *Journal of Business Finance & Accounting*, Jg. 31, H. 9/10, S. 1223-1260.
- Baylis, A. W. (1971): Income Tax Allocation - A Defence. In: *Abacus*, Jg. 7, H. 2, S. 161-172.
- Beaver, W. H. (1968): The Information Content of Annual Earnings Announcements. In: *Journal of Accounting Research*, Jg. 6, Supplement, S. 67-92.
- Beaver, W. H. (1998): *Financial reporting. An accounting revolution*. 3. Aufl. Upper Saddle River.
- Beaver, W. H. (2002): Perspectives on recent capital market research. In: *The Accounting Review*, Jg. 77, H. 2, S. 453-474.
- Beaver, W. H./Dukes, R. E. (1972): Interperiod Tax Allocation, Earnings Expectations, and the Behaviour of Security Prices. In: *The Accounting Review*, Jg. 47, H. 2, S. 320-332.
- Becker, J./Loitz, R./Stein, V. (2009): *Steueroptimale Verlustnutzung*. Wiesbaden.
- Beisse, H. (1984): Zum Verhältnis von Bilanzrecht und Betriebswirtschaftslehre. In: *Steuern und Wirtschaft*, Jg. 61, H. 1, S. 1-14.
- Benston, G. J. (2002): Enron: what happened and what can we learn from it. In: *Journal of Accounting and Public Policy*, Jg. 21, H. 2, S. 105-127.
- Benzel, U./Linzbach, M. (2009): Neue Vorschriften für die Bilanzierung von Steuerrisikorückstellungen - Der Exposure Draft ED/2009/2 des IASB. In: *KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, Jg. 9, H. 7/8, S. 400-408.
- Beresford, D. R./Best, L./Craig, P. W./Weber, J. V. (1983): *Accounting for income taxes. A review of alternatives*. Research Report. Stamford.
- Beresford, D. R./Best, L./Weber, J. V. (1984): Accounting for Income Taxes: Change is coming. In: *Journal of Accountancy*, Jg. 157, H. 1, S. 72-78.
- Berger, A. (2006): Was der DPR aufgefallen ist: Ermessensspielraum und die Bilanzierung von latenten Steuern auf Verlustvorträge. In: *Der Betrieb*, Jg. 59, H. 46, S. 2473-2475.
- Berger, A./Hauck, A./Prinz, U. (2007): Bilanzierung latenter Steuern auf steuerliche Verlustvorträge nach IAS 12 - Streitiger Prognosezeitraum zur Verlustverrechnung. *Erwiderung*

- zu dem Beitrag von Berger, DB 2006 S. 2473 sowie Replik von Berger. In: Der Betrieb, Jg. 60, H. 8, S. 412-415.
- Berk, J. B./DeMarzo, P. M. (2007): Corporate finance. Boston.
- Bernard, V. L./Stober, T. L. (1989): The Nature and Amount of Information in Cash Flows and Accruals. In: The Accounting Review, Jg. 64, H. 4, S. 624-652.
- Betsch, O./Groh, A./Lohmann, L. (2000): Corporate Finance. 2. Aufl. München.
- Beyhs, O./Fuchs, M. (2009): Neue Vorschläge des IASB zur Bilanzierung von Ertragsteuern - Einführung in den aktuellen Exposure Draft des IASB: ED/2009/2 „Income Tax“. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 62, H. 12, S. 636-643.
- Bierman, H. (1990): One More Reason to Revise Statement 96. In: Accounting Horizons, Jg. 4, H. 2, S. 42-46.
- Binder, J. J. (1985): Measuring the Effects of Regulation with stock price data. In: Rand Journal of Economics, Jg. 16, H. 2, S. 167-183.
- Binder, J. J. (1998): The Event Study Methodology Since 1969. In: Review of Quantitative Finance and Accounting, Jg. 11, H. 2, S. 111-137.
- Black, H. A. (1966): Interperiod Allocation of Corporate Income Taxes. New York.
- Blankart, C. B. (2008): Öffentliche Finanzen in der Demokratie. Eine Einführung in die Finanzwissenschaft. 7. Aufl. München.
- Boardman, A./Vertinsky, I./Whistler, D. (1997): Using information diffusion models to estimate the impacts of regulatory events on publicly traded companies. In: Journal of Public Economics, Jg. 63, H. 2, S. 283-300.
- Böcking, H.-J./Lopatta, K./Rausch, B. (2005): Fair Value-Bewertung versus Anschaffungskostenprinzip - ein Paradigmenwechsel in der Rechnungslegung. In: Bieg, H./Heyd, R. (Hg.): Fair Value. Bewertung in Rechnungswesen, Controlling und Finanzwirtschaft. München, S. 83-105.
- Boe, S. R. (1989): The discounting controversy of deferred income taxes. In: Journal of Accounting Education, Jg. 7, H. 2, S. 309-315.
- Bohley, P. (1996): Statistik. Einführendes Lehrbuch für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler. 6. Aufl. München/Wien.

- Bömelburg, P. (1993): Grundsätze ordnungsmässiger Abschlußprüfung für latente Steuern im Konzernabschluß. Unter besonderer Berücksichtigung von Rechnungslegungsaspekten. München.
- Born, K. (2007): Rechnungslegung international. IAS/IFRS im Vergleich mit HGB und US-GAAP. 5. Aufl. Stuttgart.
- Born, K. (2008): Bilanzanalyse international. Deutsche und ausländische Jahresabschlüsse lesen und beurteilen. 3. Aufl. Stuttgart.
- Bösser, J./Pilhofer, J. (2008): Aktive latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge. Relevanz der US-amerikanischen „Rules-based“-Rechnungslegung für die „Principles-based“-IFRS-Rechnungslegung. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 8, H. 5, S. 296-303.
- Bowen, R./Burgstahler, D. C./Daley, L. (1986): Evidence on the Relationship Between Earnings and Various Measures of Cash Flows. In: The Accounting Review, Jg. 61, H. 4, S. 713-725.
- Brähler, G./Brune, P./Heerdt, T. (2008): Die Auswirkungen der Zinsschranke auf die Aktivierung latenter Steuern. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 8, H. 5, S. 289-295.
- Breithecker, V./Schmiel, U. (2003): Steuerbilanz und Vermögensaufstellung in der Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre. Berlin.
- Breitkreuz, R. (2012): Grundfragen zur Steuerabgrenzung in der internationalen Rechnungslegung - Eine konzeptionelle und bilanztheoretische Analyse auch vor dem Hintergrund empirischer Befunde. Dissertation, St. Gallen. Online verfügbar unter [http://verdi.unisg.ch/www/edis.nsf/SysLkpByIdentifier/4001/\\$FILE/dis4001.pdf](http://verdi.unisg.ch/www/edis.nsf/SysLkpByIdentifier/4001/$FILE/dis4001.pdf)
- Breitkreuz, R./Müßig, A. (2011): Zur Zeitwertbilanzierung latenter Steuern in der internationalen Rechnungslegung. In: ZfB - Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jg. 81, H. 11, S. 1225-1256.
- Brennan, G./Buchanan, J. M. (1977): Towards a tax constitution for Leviathan. In: Journal of Public Economics, Jg. 8, H. 3, S. 255-273.
- Broer, M. (2008): Gewerbesteuerreform 2008 - Belastungswirkungen bei Unternehmen und Gemeinden. In: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, Jg. 57, H. 1, S. 3-17.

- Brown, S. J./Lo, K./Lys, T. Z. (1999): Use of  $R^2$  in accounting research: measuring changes in value relevance over the last four decades. In: Journal of Accounting and Economics, Jg. 28, H. 2, S. 83-115.
- Brown, S. J./Warner, J. B. (1980): Measuring Security Price Performance. In: Journal of Financial Economics, Jg. 8, H. 3, S. 205-258.
- Brown, S. J./Warner, J. B. (1985): Using Daily Stock Returns: The Case of Event Studies. In: Journal of Financial Economics, Jg. 14, H. 1, S. 3-31.
- Brown, S./Lippitt, J. (1987): Are Deferred Taxes Discountable. In: Journal of Business Finance & Accounting, Jg. 14, H. 1, S. 121-130.
- Brüggemann, U./Hitz, J.-M./Sellhorn, T. (2012): Intended and Unintended Consequences of Mandatory IFRS Adoption: A Review of Extant Evidence and Suggestions for Future Research. Erscheint in European Accounting Review. Online verfügbar unter <http://ssrn.com/abstract=1684036>, zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Brümmerhoff, D. (2007): Finanzwissenschaft. 9. Aufl. München.
- Buchholz, R. (2009): Internationale Rechnungslegung. Die wesentlichen Vorschriften nach IFRS und reformiertem HGB - mit Aufgaben und Lösungen. 8. Aufl. Berlin.
- Bundesministerium der Finanzen (2011): Steuern von A bis Z. Ausgabe 2011. Berlin.
- Bundesministerium der Justiz (1998): Standardisierungsvertrag zwischen dem Bundesministerium der Justiz (BMJ) und dem Deutschen Rechnungslegungs Standards Committee (DRSC). Vertrag vom 3. September 1998. Online verfügbar unter [http://www.standardsetter.de/drsc/docs/verein/Standardisierungsvertrag\\_BMJ.pdf](http://www.standardsetter.de/drsc/docs/verein/Standardisierungsvertrag_BMJ.pdf), zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Bundesministerium der Justiz (2007): Referentenentwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz - BilMoG).
- Bundesministerium der Justiz (2011): Standardisierungsvertrag zwischen dem Bundesministerium der Justiz (BMJ) und dem DRSC e.V. - Deutsches Rechnungslegungsstandards Committee. 2. Dezember 2011.
- Bundessteuerberaterkammer (2012): Verlautbarung der Bundessteuerberaterkammer zum Ausweis passiver latenter Steuern als Rückstellungen in der Handelsbilanz. Online verfügbar unter:

- [http://www.bstbk.de/export/sites/standard/de/ressourcen/Dokumente/04\\_presse/publikationen/02\\_steuerecht\\_rechnungslegung/15-BStBK-Verlautbarung\\_latenter\\_Steuern\\_2012-09-19.pdf](http://www.bstbk.de/export/sites/standard/de/ressourcen/Dokumente/04_presse/publikationen/02_steuerecht_rechnungslegung/15-BStBK-Verlautbarung_latenter_Steuern_2012-09-19.pdf), zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Burger, A./Fröhlich, J./Ulbrich, P. (2004): Die Auswirkungen der Umstellung von HGB auf IFRS auf wesentliche Kennzahlen der externen Unternehmensrechnung. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 4, H. 9, S. 353-366.
- Burgstahler, D. C./Elliott, W. B./Hanlon, M. (2002): How Firms Avoid Losses: Evidence of Use of the Net Deferred Tax Asset Account. Online verfügbar unter SSRN: <http://ssrn.com/abstract=355780>, zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Burkhardt, H. (2008): Bilanzansatz und Bewertung latenter Steuern nach IFRS und US-GAAP. Unterschiede, Gemeinsamkeiten, Perspektiven. Online verfügbar unter <http://dnb.info/993638953/34>, zuletzt geprüft 12.05.2013.
- Busse von Colbe, W. (2005): Neuere Entwicklung der Methoden der Kapitalkonsolidierung. In: Jander, H./Krey, A. (Hg.): Betriebliches Rechnungswesen und Controlling im Spannungsfeld von Theorie und Praxis. Festschrift für Prof. Dr. Jürgen Grasshoff zum 65. Geburtstag. Hamburg, S. 3-29.
- Cable, J./Holland, K. (1999): Modelling normal returns in event studies: a model-selection approach and pilot study. In: The European Journal of Finance, Jg. 5, H. 4, S. 331-341.
- Cahan, S. F. (1992): The Effect of Antitrust Investigations on Discretionary Accruals: A Refined Test of the Political-Cost Hypothesis. In: The Accounting Review, Jg. 67, H. 1, S. 77-95.
- Cairns, D. H. (1995): IASC - Individual Accounts. In: Ordelheide, D./KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft (Hg.): Transnational accounting. TRANSACC. 2 Bände. London, S. 1661-1767.
- Camfferman, K./Zeff, S. A. (2009): Financial reporting and global capital markets. A history of the International Accounting Standards Committee 1973-2000. Oxford.
- Carey, J. L. (1944): What are corporate income taxes. In: Journal of Accountancy, Jg. 77, H. 6, S. 425-426.
- Carey, J. L. (1970): The rise of the accounting profession. To responsibility and authority 1937-1969. New York.

- Cascino, S./Gassen, J. (2010): Mandatory IFRS Adoption and Accounting Comparability. Online verfügbar unter [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1402206](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1402206), zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Cassidy, J./Urbancic, F. R./Sylvestre, J./Ralston, F. (1993): Accounting for Income Taxes: A Study of Early vs. Postponed Adoption Decisions for Controversial Accounting Standards. In: *Journal of Applied Business Research*, Jg. 9, H. 3, S. 52-57.
- Chambers, R. J. (1968): Tax Allocation and Financial Reporting. In: *Abacus*, Jg. 4, H. 2, S. 99-123.
- Chambers, R. J. (1993): Positive Accounting Theory and the PA Cult. In: *Abacus*, Jg. 29, H. 1, S. 1-26.
- Chandra, U./Ro, B. T. (1997): The Association between Deferred Taxes and Common Stock Risk. In: *Journal of Accounting and Public Policy*, Jg. 16, H. 3, S. 311-333.
- Chaney, P. K./Jeter, D. C. (1988): A financial statement analysis approach to deferred taxes. In: *Accounting Horizons*, Jg. 2, H. 4, S. 41-50.
- Chaney, P. K./Jeter, D. C. (1989): Accounting for Deferred Income Taxes: Simplicity? Usefulness. In: *Accounting Horizons*, Jg. 3, H. 2, S. 6-13.
- Chaney, P. K./Jeter, D. C. (1994): The Effect of Deferred Taxes on Security Prices. In: *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Jg. 9, H. 1, S. 91-116.
- Chang, C./Herbohn, K./Tuticci, I. (2009): Market's perception of deferred tax accruals. In: *Accounting & Finance*, Jg. 49, H. 4, S. 645-673.
- Chao, C.-L./Kelsey, R. L./Horng, S.-M./Chiu, C.-Y. (2004): Evidence of Earnings Management from the Measurement of the Deferred Tax Allowance Account. In: *The Engineering Economist*, Jg. 49, H. 1, S. 63-93.
- Chattopadhyay, S./Arcelus, F. J./Srinivasan, G. (1997): Deferred Taxes and Bond Ratings: A Canadian Case. In: *Journal of Business Finance & Accounting*, Jg. 24, H. 3/4, S. 541-557.
- Chen, K. C./Danielson, M. G./Schoderbek, M. P. (2003): Analysts' Interpretation of Transitory Earnings Components: Evidence from Forecast Revisions after Disclosure of the 1993 Deferred Tax Adjustment. In: *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Jg. 18, H. 3, S. 333-353.

- Chen, K. C./Schoderbek, M. P. (2000): The 1993 Tax Rate Increase and Deferred Tax Adjustments: A Test of Functional Fixation. In: Journal of Accounting Research, Jg. 38, H. 1, S. 23-44.
- Cheung, J. K./Krishnan, G. V./Min, C.-K. (1997): Does Interperiod Income Tax Allocation Enhance Prediction of Cash Flows. In: Accounting Horizons, Jg. 11, H. 4, S. 1-15.
- Chludek, A. K. (2011a): On the Relation of Deferred Taxes and Tax Cash Flow. Online verfügbar unter <http://ssrn.com/abstract=1778265>, zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Chludek, A. K. (2011b): Perceived versus Actual Cash Flow Implications of Deferred Taxes - An Analysis of Value Relevance and Reversal under IFRS. In: Journal of International Accounting Research, Jg. 10, H. 1, S. 1-25.
- Chludek, A. K. (2011c): The Impact of Deferred Taxes on Firm Value. Three Empirical Studies on the Cash Flow and Value Relevance of Deferred Taxes and Related Disclosures. Köln. Online verfügbar unter [kups.ub.uni-koeln.de/4434/1/Dissertation\\_Chludek.pdf](http://kups.ub.uni-koeln.de/4434/1/Dissertation_Chludek.pdf), zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Chludek, A. K./Tran, D. H. (2012): Der Reformvorschlag des IAS 12 gem. ED/2009/2 - Ein Plädoyer für die Einführung der valuation allowance. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 12, H. 1, S. 4-8.
- Christensen, T. E./Paik, G. H./Stice, E. K. (2008): Creating a Bigger Bath Using the Deferred Tax Valuation Allowance. In: Journal of Business Finance & Accounting, Jg. 35, H. 5/6, S. 601-625.
- Citron, D. B. (2001): The Valuation of Deferred Taxation: Evidence from the UK Partial Provision Approach. In: Journal of Business Finance & Accounting, Jg. 28, H. 7/8, S. 821-852.
- Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2012): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse. Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundlagen - HGB, IAS/IFRS, US-GAAP, DRS. 22. Aufl. Landsberg am Lech.
- Coenenberg, A. G./Hille, K. (1979): Latente Steuern in Einzel- und Konzernabschluß. Zur Diskussion der 4. und 7. EG-Richtlinie. In: DBW - Die Betriebswirtschaft, Jg. 39, H. 4, S. 601-621.
- Coenenberg, A. G./Hille, K. (1997): Latente Steuern nach der neu gefaßten Richtlinie IAS 12. In: Der Betrieb, Jg. 50, H. 11, S. 537-544.

- Coenenberg, A. G./Hille, K. (2003): IAS 12. Ertragsteuern. In: Baetge, J./Wollmert, P./Kirsch, H.-J./Oser, P./Bischof, S. (Hg.): Rechnungslegung nach International Accounting Standards (IAS). Kommentar auf der Grundlage des deutschen Bilanzrechts. 2. Aufl. Stuttgart.
- Coenenberg, A. G./Straub, B. (2008): Rechenschaft versus Entscheidungsunterstützung: Harmonie oder Disharmonie der Rechnungszwecke. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 8, H. 1, S. 17-26.
- Colley, R./Rue, J./Valencia, A./Volkan, A. (2012): Accounting For Deferred Taxes: Time For A Change. In: Journal of Business & Economics Research, Jg. 10, H. 3, S. 149-156.
- Colley, R./Rue, J./Volkan, A. (2006): The myth of inter-period allocation of deferred taxes: industry-based analyses. In: The Journal of the American Academy of Business, Jg. 8, H. 2, S. 1-8.
- Colley, R./Rue, J./Volkan, A. (2010): Deferred Taxes in the Context of the Unit Problem. In: Journal of Finance and Accountancy, Jg. 65, H. 2, S. 1-11.
- Collins, D. W./Maydew, E. L./Weiss, I. S. (1997): Changes in the value relevance of earnings and book value over the past forty years. In: Journal of Accounting and Economics, Jg. 24, H. 1, S. 39-67.
- Cooper, M./Knittel, M. (2006): Partial Loss Refundability: How Are Corporate Tax Losses Used. In: National Tax Journal, Jg. 59, H. 3, S. 651-663.
- Cummings, J. P./Chetkovich, M. N. (1978): World Accounting Enters a New Era. In: Journal of Accountancy, Jg. 145, H. 4, S. 52-61.
- Cutler, D. M. (1988): Tax Reform and the Stock Market: An Asset Price Approach. In: The American Economic Review, Jg. 78, H. 5, S. 1107-1117.
- Dahlke, J. (2006): Vergleich der Bilanzierung tatsächlicher Steuern nach HGB und nach IAS 12. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 6, H. 10, S. 579-589.
- Dahlke, J. (2009): Standardentwurf des IASB zur Bilanzierung von Ertragsteuern: Was lange währt, wird endlich gut. In: Betriebs-Berater, Jg. 64, H. 27, S. 1462-1466.
- Dahlke, J./Eitzen, B. von (2003): Steuerliche Überleitungsrechnung im Rahmen der Bilanzierung latenter Steuern nach IAS 12. In: Der Betrieb, Jg. 56, H. 42, S. 2237-2243.



- d'Arcy, A. (1999): Gibt es eine anglo-amerikanische oder eine kontinentaleuropäische Rechnungslegung. Klassen nationaler Rechnungslegungssysteme zwischen Politik und statistischer Überprüfbarkeit. Frankfurt am Main.
- d'Arcy, A. (2002): IAS: Neue Rechnungslegungsregeln in der EU. In: Deutsche Bank Research (Hg.): Aktuelle Themen. Frankfurt.
- d'Arcy, A. (2004): Aktuelle Entwicklungen in der europäischen und deutschen Rechnungslegung. In: Deutsche Bank Research (Hg.): EU-Monitor, Nr. 19. Frankfurt.
- Davidson, S. (1958): Accelerated Depreciation and the Allocation of Income Taxes. In: The Accounting Review, Jg. 33, H. 2, S. 173-180.
- Davidson, S./Skelton, L./Weil, R. L. (1977): A controversy on the expected behavior of deferred tax credits. In: Journal of Accountancy, Jg. 143, H. 4, S. 53-59.
- Davis-Friday, P. Y./Folami, L. B./Liu, C.-S./Mittelstadt, H. F. (1999): The Value Relevance of Financial Statement Recognition vs. Disclosure: Evidence from SFAS No. 106. In: The Accounting Review, Jg. 74, H. 4, S. 403-423.
- Debus, C. (2003): Latente Steuern. C 440. In: Castan, E./ Böcking, H.-J./Heymann, G./Pfitzer, N./Scheffler, E. (Hg.): Beck'sches Handbuch der Rechnungslegung. HGB und IFRS. München.
- Defliese, P. L. (1983): Deferred taxes - forever. In: Journal of Accountancy, Jg. 156, H. 2, S. 94-103.
- Defliese, P. L. (1991): Deferred taxes - more fatal flaws. In: Accounting Horizons, Jg. 5, H. 1, S. 89-91.
- Dettmeier, M./Gammel, H. (2007): Die Einführung des deutschen REIT - Eine erste steuerliche Analyse des REIT-Gesetzes. In: Betriebs-Berater, Jg. 62, H. 22, S. 1191-1198.
- Deutsche Börse (2011): Historical Index Compositions of the Equity- and Strategy Indices of Deutsche Börse. Version 3.4. June 2011. Online verfügbar unter [http://www.dax-indices.com/EN/MediaLibrary/Document/Historical\\_Index\\_Compositions\\_3\\_4.pdf](http://www.dax-indices.com/EN/MediaLibrary/Document/Historical_Index_Compositions_3_4.pdf), zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Deutsche Börse (2012): Leitfaden zu den Aktienindizes der Deutschen Börse. Version 6.17 vom April 2012. Online verfügbar unter [http://www.dax-indices.com/DE/MediaLibrary/Document/Equity\\_L\\_6\\_17\\_d.pdf](http://www.dax-indices.com/DE/MediaLibrary/Document/Equity_L_6_17_d.pdf), zuletzt geprüft am 13.04.2013.

- Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (2011): Tätigkeitsbericht 2010. Berlin.
- Deutscher Bundestag (1983): Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der Vierten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaft zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts (Bilanzrichtlinie-Gesetz). Bundestag Drucksache 10/317. Bonn.
- Deutscher Bundestag (2007): Gesetzesentwurf der Fraktionen der CDU/CSU und SPD. Entwurf eines Unternehmensteuerreformgesetzes 2008. Drucksache 16/4841. Berlin.
- Deutscher Bundestag (2008): Gesetzesentwurf der Bundesregierung. Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz - BilMoG). Bundestag Drucksache 16/10067. Berlin.
- Deutscher Standardisierungsrat (2001): E-DRS 12 Latente Steuern im Konzernabschluss. 13. Juli 2001. Deutscher Standardisierung Rat, 2001.
- Deutscher Standardisierungsrat (2007): Stellungnahme zur Bilanzierung von latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge nach IAS 12. 16.01.2007.
- Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee e.V. (2009): Satzung des Vereins „DRSC – Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee“. Stand 26. März 2009.
- Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee e.V. (2012): Geschäftsbericht 2011. Berlin.
- Devalle, A./Onali, E./Magarini, R. (2010): Assessing the Value Relevance of Accounting Data After the Introduction of IFRS in Europe. In: Journal of International Financial Management and Accounting, Jg. 21, H. 2, S. 85-119.
- Dhaliwal, D. S./Huber, R. E./Lee, H. S./Pincus, M. (2008): Book-Tax Differences, Uncertainty about Fundamentals and Information Quality, and Cost of Capital. Working Paper, University of Arizona. Online verfügbar unter SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1127956>, zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Dhaliwal, D. S./Trezevant, R. H./Wilkins, M. S. (2000): Tests of a Deferred Tax Explanation of the Negative Association between the LIFO Reserve and Firm Value. In: Contemporary Accounting Research, Jg. 17, H. 1, S. 41-59.
- Dichev, I. (2008): On the Balance Sheet-Model of Financial Reporting. In: Accounting Horizons, Jg. 22, H. 4, S. 453-470.
- Dinkelbach, A. (2010): Ertragsteuern. Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer. 4. Aufl. Wiesbaden.

- Ditkoff, J. H. (1977): Financial Tax Accounting at the Crossroads. In: Journal of Accountancy, Jg. 144, H. 2, S. 69-80.
- Dodge, R. (1988): The Concise Guide to Accounting Standards. London.
- Döllner, G. (1971): Maßgeblichkeit der Handelsbilanz in Gefahr. In: Betriebs-Berater, Jg. 26, H. 31, S. 1333-1335.
- Dolley, J. C. (1933): Common-Stock-Split-Ups - Motives and Effects. In: Harvard Business Review, Jg. 12, H. 1, S. 70-81.
- Dove, R. (1995): IASC's E49 Leaves UK in the Cold. In: Accountancy Ireland, Jg. 115, H. 1218, S. 79-80.
- Drake, D. F. (1962): The Service Potential Concept and Interperiod Tax Allocation. In: The Accounting Review, Jg. 37, H. 4, S. 677-684.
- Drinkwater, D./Edwards, J. D. (1965): The nature of taxes and the matching principle. In: The Accounting Review, Jg. 40, H. 3, S. 579-582.
- Dücker, H. (2009): Institutionelle Änderungen und die Ergebnisqualität von Finanzberichten deutscher Unternehmen. Die Auswirkungen des KonTraG. Frankfurt am Main.
- Dusemond, M./Kessler, H. (2001): Rechnungslegung kompakt. Einzel- und Konzernabschluss nach HGB mit Erläuterung abweichender Rechnungslegungspraktiken nach IAS und US-GAAP. Lehrbuch mit Fallstudien zur Bilanzpolitik. 2. Aufl. München.
- DZ Bank (2012): Comment Letter. Discussion Paper: Improving the Financial Reporting of Income Tax. Online verfügbar unter <http://www.efrag.org/Front/p177-2-272/Proactive---Financial-Reporting-for-Corporate-Income-Taxes.aspx>, zuletzt geprüft am 12.05.2013.
- Easton, P. D. (1999): Security Returns and the Value Relevance of Accounting Data. In: Accounting Horizons, Jg. 13, H. 4, S. 399-412.
- Easton, P. D./Sommers, G. A. (2003): Scale and the Scale Effect in Market-based Accounting Research. In: Journal of Business Finance & Accounting, Jg. 30, H. 1, S. 25-55.
- Edelhoff, D. (2011): Zuverlässigkeit und Relevanz in der Immobilienbewertung. Eine Analyse der angelsächsischen Discounted Cash Flow-Methode und des deutschen Ertragswertverfahrens. Lohmar.
- Ehlert, A. (2011): Die neue Umsatzsteuerstatistik nach Veranlagungen. In: Statistisches Bundesamt (Hg.): Wirtschaft und Statistik. April 2011, S. 376-387.

- Ellrott, H. (2012): § 285 Sonstige Pflichtangaben. In: Ellrott, H./Förschle, G./Kozikowski, M./Winkeljohann, N. (Hg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar. Handels- und Steuerbilanz. 8. Aufl. München.
- Endres, D. (2012): Steueränderungen 2012. Alle wichtigen Steueränderungen auf einem Blick. 10. Aufl. Freiburg.
- Engel-Ciric, D. (2002): Einschränkung der Aussagekraft des Jahresabschlusses nach IAS durch bilanzpolitische Spielräume. In: DStR - Deutsches Steuerrecht, Jg. 40, H. 18, S. 780-784.
- Engels, W. (2008): Aktive latente Steuern auf Verlustvorträge - Was erwartet den HGB-Bilanzierer bei Umsetzung des RegE BilMoG. In: Betriebs-Berater, Jg. 63, H. 29, S. 1554-1558.
- Eppinger, C./Seebacher, K. (2010): Aktivierung latenter Steuern auf einen (fiktiven) EBITDA-Vortrag nach IFRS. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 10, H. 10, S. 481-482.
- Ernst & Young (2012): Comment Letter. Discussion Paper: Improving the Financial Reporting of Income Tax. Online verfügbar unter <http://www.efrag.org/Front/p177-2-272/Proactive---Financial-Reporting-for-Corporate-Income-Taxes.aspx>, zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Ernsting, I./Loitz, R. (2004): Zur Bilanzierung latenter Steuern bei Personengesellschaften nach IAS 12. In: Der Betrieb, Jg. 57, H. 20, S. 1053-1060.
- Espahbodi, H./Espahbodi, P./Tehrani, H. (1995): Equity Price Reaction to the Pronouncements Related to Accounting for Income Taxes. In: The Accounting Review, Jg. 70, H. 4, S. 655-668.
- Europäische Kommission (2000): EU Financial Reporting Strategy : the way forward. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. COM(2000) 359 final. Brüssel.
- Europäische Kommission (2001): Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament und den Wirtschafts- und Sozialausschuss. Ein Binnenmarkt ohne steuerliche Hindernisse. Strategien zur Schaffung einer konsolidierten Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage für die grenzüberschreitende Unternehmenstätigkeit in der EU. KOM(2001) 582 endgültig. Brüssel.

- Europäische Kommission (2011): Vorschlag für eine Richtlinie des Rates über eine Gemeinsame konsolidierte Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage (GKKB). KOM(2011)121/4. Brüssel.
- European Financial Reporting Advisory Group/Accounting Standards Board (2011): Improving the Financial Reporting of Income Tax. Discussion Paper. Online verfügbar unter <http://www.efrag.org/Front/p177-2-272/Proactive---Financial-Reporting-for-Corporate-Income-Taxes.aspx>, zuletzt geprüft am 12.05.2013.
- Faccio, M./Lang, L. H. P./Young, L. (2001): Dividends and Expropriation. In: *American Economic Review*, Jg. 91, H. 1, S. 54-78.
- Fama, E. (1970): Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. In: *Journal of Finance and Accountancy*, Jg. 25, H. 2, S. 383-417.
- Fama, E. (1991): Efficient Capital Markets: II. In: *Journal of Finance and Accountancy*, Jg. 46, H. 5, S. 1575-1617.
- Fama, E./Fisher, L./Jensen, M./Roll, R. (1969): The Adjustment of Stock Prices to New Information. In: *International Economic Review*, Jg. 10, H. 1, S. 1-21.
- Faßhauer, J. (2010): Rechnungslegung nach IFRS über betriebliche Pensionssysteme. Konzeptionelle Fragen, Berichterstattungspraxis europäischer Unternehmen und empirische Untersuchung der Wertrelevanz bei deutschen Unternehmen. Düsseldorf.
- Feldhoff, M./Langermeier, C. (1991): Zur Aktivierbarkeit des Steuereffekts aus Verlustvortrag nach § 10d EStG. In: *DStR - Deutsches Steuerrecht*, Jg. 29, H. 6, S. 195-197.
- Feltham, G. A./Ohlson, J. A. (1995): Valuation and Clean Surplus Accounting for Operating and Financial Activities. In: *Contemporary Accounting Research*, Jg. 11, H. 2, S. 689-731.
- Findlay, M. C./Williams, E. E. (1981): Discounting Deferred Tax Liabilities: A Reply. In: *Journal of Business Finance & Accounting*, Jg. 8, H. 4, S. 593-597.
- Flower, J./Ebberts, G. (2002): *Global financial reporting*. Basingstoke.
- Foster, G. (1986): *Financial statement analysis*. 2. Aufl. Englewood Cliffs.
- Frank, M. M./Rego, S. O. (2006): Do Managers Use the Valuation Allowance Account to Manage Earnings around Certain Earnings Targets. In: *Journal of the American Taxation Association*, Jg. 28, H. 1, S. 43-65.

- Freiberg, J. (2009): Konzeptionelle Rechtfertigung einer Abzinsung von latenten Steuern. In: PiR - Praxis der internationalen Rechnungslegung, Jg. 5, H. 12, S. 375-378.
- Frydlander, A./Pham, D. (1996): Relationships between accounting and taxation in France. In: European Accounting Review, Jg. 5, Supplement, S. 845-857.
- FTSE (2011): FTSE All-Share Index. Factsheet. Online verfügbar unter [http://www.ftse.com/Indices/UK\\_Indices/Downloads/FTSE\\_All-Share\\_Index\\_Factsheet.pdf](http://www.ftse.com/Indices/UK_Indices/Downloads/FTSE_All-Share_Index_Factsheet.pdf), zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Fülbier, R. U. (2007): Überlegungen zur Bilanzierung latenter Steuern bei Personengesellschaften nach IAS 12. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 7, H. 2, S. 69-79.
- Gadarowski, C./Meric, G./Welsh, C./Meric, I. (2007): Dividend Tax Cut and Security Prices: Examining the Effect of the Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act of 2003. In: Financial Management, Jg. 36, H. 4, S. 89-106.
- Gedlicka, W. (2000): Steuerabgrenzung im Einzelabschluss. Nach nationalen und internationalen Rechnungslegungsvorschriften. Wien.
- Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009): Rechnungslegung und Prüfung nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz. Kommentar. Düsseldorf.
- Gerpott, T. J./Jakopin, N. M. (2006): Ereignisstudien. Eine kapitalmarktorientierte Methodik zur Bewertung von neuen unternehmensbezogenen Informationen. In: WiSt - Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Jg. 35, H. 2, S. 66-72.
- Gieralka, A./Drajewicz, A. (2001): Reaktion des deutschen Kapitalmarkts auf die Ankündigung und Verabschiedung der Unternehmenssteuerreform 2001. In: Finanz-Betrieb, Jg. 3, H. 5, S. 311-321.
- Giersberg, G. (2008): Der Milliardenpoker um die latenten Steuern. Was der ehrbare Kaufmann bisher mied, muss er jetzt tun: künftige Steuerzahlungen buchen. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 86, 2008, S. 16.
- Giersberg, G. (2009): Latenter Unsinn. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 299, 2009, S. 22.
- Givoly, D./Hayn, C. (1991): The Aggregate and Distributional Effects of the Tax Reform Act of 1986 on Firm Valuation. In: Journal of Business, Jg. 64, H. 4, S. 363-392.

- Givoly, D./Hayn, C. (1992): The Valuation of the Deferred Tax Liability: Evidence from the Stock Market. In: *The Accounting Review*, Jg. 67, H. 2, S. 394-410.
- Gjesdal, F. (1981): Accounting for Stewardship. In: *Journal of Accounting Research*, Jg. 19, H. 1, S. 208-231.
- Glaschke, M. (2008): Latente Steuern - Verlustvorträge. In: Freidank, C.-C./Peemöller, V. H./Pasternack, N.-A. (Hg.): *Corporate Governance und Interne Revision. Handbuch für die Neuausrichtung des Internal Auditings*. Berlin, S. 495-512.
- Glaum, M. (1999): Globalisierung der Kapitalmärkte und Internationalisierung der deutschen Rechnungslegung. In: Giesel, F./Glaum, M. (Hg.): *Globalisierung. Herausforderung an die Unternehmensführung zu Beginn des 21. Jahrhunderts. Festschrift für Prof. Dr. Ehrenfried Pausenberger*. München, S. 295-322.
- Glaum, M. (2000): Bridging the GAAP: the Changing Attitude of German Managers towards Anglo-American Accounting and Accounting Harmonization. In: *Journal of International Financial Management and Accounting*, Jg. 11, H. 1, S. 23-47.
- Glaum, M. (2005): Internationale Rechnungslegung: Stand und Entwicklungsperspektiven. In: Brandt, W./Picot, A. (Hg.): *Unternehmenserfolg im internationalen Wettbewerb. Strategie, Steuerung und Struktur. Kongress-Dokumentation 58. Deutscher Betriebswirtschaftler-Tag 2004*. Stuttgart, S. 145-174.
- Glaum, M./Hommel, U./Thomaschewski, D. (2003): Wachstumsstrategien internationaler Unternehmungen: 10 Thesen. In: *zfbf - Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, Jg. 55, H. 8, S. 823-846.
- Glaum, M./Mandler, U. (1996): *Rechnungslegung auf globalen Kapitalmärkten. HGB, IAS und US-GAAP*. Wiesbaden.
- Glaum, M./Wyrwa, S. (2011): *Making acquisitions transparent. Goodwill accounting in times of crisis*. Frankfurt am Main.
- Godfrey, J./Hodgson, A./Holmes, S./Tarca, A. (2006): *Accounting theory*. 6. Aufl. Sydney.
- Gordon, E. A./Joos, P. R. (2004): Unrecognized Deferred Taxes: Evidence from the U.K. In: *The Accounting Review*, Jg. 79, H. 1, S. 97-124.
- Gräfer, H./Scheld, G. A. (2012): *Grundzüge der Konzernrechnungslegung. Mit Fragen, Aufgaben und Lösungen*. 12. Aufl. Berlin.

- Graham, J. R./Kim, H. (2009): The Effects of the Length of the Tax-Loss Carryback Period on Tax Receipts and Corporate Marginal Tax Rates. In: *National Tax Journal*, Jg. 62, H. 3, S. 413-427.
- Graham, J. R./Raedy, J. S./Shackelford, D. A. (2012): Research in accounting for income taxes. In: *Journal of Accounting and Economics*, Jg. 53, H. 1/2, S. 412-434.
- Gray, S. J. (1988): Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally. In: *Abacus*, Jg. 24, H. 1, S. 1-15.
- Green, J./Hand, J. R./Soliman, M. T. (2011): Going, Going, Gone? The Apparent Demise of the Accruals Anomaly. In: *Management Science*, Jg. 57, H. 5, S. 797-816.
- Griziaux, J.-P. (1995): France - Individual Accounts. In: Ordeltcheide, D./KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft (Hg.): *Transnational accounting. TRANSACC. 2 Bände. London, Bd. 1, S. 1135-1286.*
- Gröner, S./Marten, K.-U./Schmid, S. (1997): Latente Steuern im internationalen Vergleich. Analyse der Bilanzierungsvorschriften in der BRD, Großbritannien, den USA und nach IAS 12 (revised). In: *WPg - Die Wirtschaftsprüfung*, Jg. 50, H. 14, S. 479-488.
- Grothe, A. (2011): *Publizität und Markttransparenz. Einfluss der Unternehmensberichterstattung auf Informationsasymmetrien am Kapitalmarkt. Hamburg.*
- Gschrey, E. (2008): Finanzmarktkrise: kein Schnellschuss bei der Änderung von Bilanzierungsvorschriften. In: *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, Jg. 61, H. 9, S. 382-383.
- Guenther, D. A./Sansing, R. C. (2000): Valuation of the Firm in the Presence of Temporary Book-Tax-Differences: The Role of Deferred Tax Assets and Liabilities. In: *The Accounting Review*, Jg. 75, H. 1, S. 1-12.
- Guenther, D. A./Sansing, R. C. (2004): The Valuation Relevance of Reversing Deferred Tax Liabilities. In: *The Accounting Review*, Jg. 79, H. 2, S. 437-451.
- Gugler, K./Yurtoglu, B. B. (2003): Corporate Governance and dividend pay-out policy in Germany. In: *European Economic Review*, Jg. 47, H. 4, S. 731-758.
- Gujarathi, M. R./Hoskin, R. E. (1992): Evidence of Earnings Management by the Early Adopters of SFAS 96. In: *Accounting Horizons*, Jg. 6, H. 4, S. 18-31.
- Gujarathi, M. R./Hoskin, R. E. (2003): Modeling the Early Adoption Decision: The Case of SFAS 96. In: *Review of Accounting and Finance*, Jg. 2, H. 4, S. 63-86.



- Haaker, A. (2012a): Rückstellung für latente Steuern als Gespenst. Gastkommentar. In: Der Betrieb, Jg. 65, H. 43, S. M1.
- Haaker, A. (2012b): Verstärkt der Ausweis einer valuation allowance den Fehlanreiz zur progressiven Aktivierung von latenten Steuern auf Verlustvorträge. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 12, H. 6, S. 265-268.
- Haas, C. (2009): Goodwill-Bilanzierung nach IFRS und Implikationen für das Controlling. Lohmar.
- Hahn, K./Oser, P./Breitweg, J./Eisenhardt, P./Kollmann, V. (2012a): Latente Steuern in der Bilanzierungspraxis mittelständischer Konzerne. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung von BDI, Ernst & Young und Dualer Hochschule Baden-Württemberg (Teil II). In: DStR - Deutsches Steuerrecht, Jg. 50, H. 12, S. 619-626.
- Hahn, K./Oser, P./Breitweg, J./Eisenhardt, P./Kollmann, V. (2012b): Latente Steuern in der Bilanzierungspraxis mittelständischer Konzerne. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung von BDI, Ernst & Young und Dualer Hochschule Baden-Württemberg (Teil I). In: DStR - Deutsches Steuerrecht, Jg. 50, H. 11, S. 572-578.
- Haig, R. M. (1921): The Concept of Income - Economic and Legal Aspects. In: Haig, R. M. (Hg.): The Federal Income Tax. A Series of Lectures Delivered at Columbia University in December, 1920. New York, S. 1-28.
- Haller, A. (2003): IFRS für alle Unternehmen - ein realisierbares Szenario in der Europäischen Union. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 3, H. 10, S. 413-424.
- Haller, A. (2010): DRSC - No Future. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 10, H. 7/8, S. M1.
- Haller, A./Löffelmann, J. V./Beiersdorf, K./Bolin, M./Eitzel, B./Hausmann, K. (2008): Rechnungslegung aus Sicht von Kreditinstituten als Rechnungslegungsadressaten. Empirische Ergebnisse und Implikationen für die Weiterentwicklung der nationalen und internationalen Rechnungslegungsnormen für mittelständische Unternehmen. Berlin. Online unter [http://www.standardsetter.de/drsc/docs/press\\_releases/081218\\_DRSC\\_Bankenstudie\\_website.pdf](http://www.standardsetter.de/drsc/docs/press_releases/081218_DRSC_Bankenstudie_website.pdf), zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Hand, J. R. (1990): A Test of the Extended Functional Fixation Hypothesis. In: The Accounting Review, Jg. 65, H. 4, S. 740-763.

- Hanlon, D./Navissi, F./Soepriyanto, G. (2008): Value Relevance of Deferred Tax Attributed to Asset Revaluation Components under IFRS. AFAANZ/IAAER Conference Paper.
- Hanlon, M./Shevlin, T. (2005): Book-tax conformity for corporate income: and introduction to the issues. In: Poterba, J. M. (Hg.): Tax Policy and the Economy, Jg. 19, Cambridge, S. 101-134.
- Hauptfachausschuss des IDW (1998): Verlautbarung: Abweichungen zwischen den Rechnungslegungsstandards des IASC und den Vorschriften des HGB. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 51, H. 2, S. 70-72.
- Hauser, H. (1998): Die Maßgeblichkeit der Handelsbilanz im Lichte neuer Entwicklungen. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 51, H. 7, S. 269-280.
- Heintges, S. (1997): Bilanzkultur und Bilanzpolitik in den USA und in Deutschland. Einflüsse auf die Bilanzpolitik börsennotierter Unternehmen. 2. Aufl. Sternenfels.
- Henderson, G. V. (1990): Problems and Solutions in Conducting Event Studies. In: Journal of Risk and Insurance, Jg. 57, H. 2, S. 286-306.
- Hennig, B. (1982): Bilanzierung latenter Steuern. Bochum.
- Herbohn, K./Tutticci, I./Khor, P. S. (2010): Changes in unrecognised deferred tax accruals from carry-forward losses: Earnings management or signalling. In: Journal of Business Finance & Accounting, Jg. 37, H. 7/8, S. 763-791.
- Herrmann, H. (2001): Zur Rechnungslegung der GmbH & Co. KG im Rahmen des KapCoRiLiG. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 54, H. 5, S. 271-282.
- Herzig, N. (2000): Internationalisierung der Rechnungslegung und steuerliche Gewinnermittlung. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 53, H. 2, S. 104-119.
- Herzig, N. (2001a): Notwendigkeit und Umsetzungsmöglichkeiten eines gespaltenen Rechnungslegungsrechts (Handels- und Steuerbilanz). In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 1, H. 4, S. 154-159.
- Herzig, N. (2001b): Steuerlatenz im Einzel- und Konzernabschluss. In: Bertl, R./Egger, A./Gassner, W./Lang, M./Nowotny, C. (Hg.): Erfolgsabgrenzungen in Handels- und Steuerbilanz. Wiener Bilanzrechtstage 2001. Wien, S. 109-125.
- Herzig, N. (2005): IAS/IFRS und steuerliche Gewinnermittlung. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 58, H. 5, S. 211-235.

- Herzig, N./Bär, M. (2003): Die Zukunft der steuerlichen Gewinnermittlung im Licht des europäischen Bilanzrechts. In: Der Betrieb, Jg. 56, H. 1, S. 1-8.
- Herzig, N./Bohn, A. (2007): Modifizierte Zinsschranke und Unternehmensfinanzierung. Diskussion von Plänen zur Unternehmensteuerreform 2008. In: Der Betrieb, Jg. 59, H. 1, S. 1-10.
- Herzig, N./Gellrich, K. M./Jensen-Nissen, L. (2004): IAS/IFRS und steuerliche Gewinnermittlung. In: BFuP - Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Jg. 56, H. 6, S. 550-577.
- Herzig, N./Liekenbrock, B. (2010): Zum EBITDA-Vortrag der Zinsschranke. In: Der Betrieb, Jg. 63, H. 13, S. 690-695.
- Herzig, N./Vossel, S. (2009): Paradigmenwechsel bei latenten Steuern nach dem BilMoG. In: Betriebs-Berater, Jg. 64, H. 22, S. 1174-1178.
- Heurung, R./Kurtz, M. (2000): Latente Steuern nach dem Temporary Differences-Konzept: Ausgewählte Problembereiche. In: Betriebs-Berater, Jg. 55, H. 35, S. 1775-1781.
- Hill, T. M. (1957): Some Arguments against the inter-period Allocation of Income Taxes. In: The Accounting Review, Jg. 32, H. 3, S. 357-361.
- Hille, K. (1982): Latente Steuern im Einzel- und Konzernabschluß. Frankfurt a.M., Bern.
- Hirshleifer, D./Hou, K./Teoh, S. H. (2012): The Accrual Anomaly: Risk or Mispricing. In: Management Science, Jg. 58, H. 2, S. 320-335.
- Hitz, J.-M. (2007): The Decision Usefulness of Fair Value Accounting - A Theoretical Perspective. In: European Accounting Review, Jg. 16, H. 2, S. 323-362.
- Hjelström, A. (2005): Understanding international accounting standard setting. A case study of the process of revising IAS 12 (1996), Income Tax. Stockholm.
- Höfer, F. (2009): Die Berichterstattung über latente Steuern nach IFRS und ihre bilanzanalytische Auswertung. Augsburg.
- Hoffmann, W.-D. (2012): § 26 Steuern vom Einkommen. In: Lüdenbach, N./Hoffmann, W.-D. (Hg.): Haufe IFRS-Kommentar. 10. Aufl. Freiburg im Breisgau, S. 1416-1511.
- Holthausen, R. W./Watts, R. L. (2001): The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting. In: Journal of Accounting and Economics, Jg. 31, H. 1-3, S. 3-75.

- Hoogendoorn, M. N. (1996): Accounting and Taxation in Europe - A comparative overview. In: European Accounting Review, Jg. 5, Supplement, S. 783-794.
- Hope, O.-K. (2003): Disclosure practice, enforcement of accounting standards and analysts' forecast accuracy: an international study. In: Journal of Accounting Research, Jg. 41, H. 2, S. 235-272.
- Hope, T./Briggs, J. (1982): Accounting Policy Making - Some Lessons from the Deferred Taxation Debate. In: Accounting and Business Research, Jg. 12, H. 46, S. 83-96.
- Hung, M./Subramanyam, K. R. (2007): Financial statement effects of adopting international accounting standards: the case of Germany. In: Review of Accounting Studies, Jg. 12, H. 4, S. 623-657.
- Huss, H. F./Zhao, J. (1991): An Investigation of Alternative Treatments of Deferred Taxes in Bond Raters' Judgements. In: Journal of Accounting, Auditing & Finance, Jg. 6, H. 1, S. 53-68.
- Hussla, G. (2008): Latentes Chaos. In: Handelsblatt, Nr. 98, 2008, S. 34.
- Ijiri, Y./Jaedicke, R. K./Knight, K. (1966): The Effects of Accounting Alternatives on Management Decisions. In: Jaedicke, R. K./Ijiri, Y./Nielsen, O. (Hg.): Research in Accounting Measurement. Madison, S. 186-199.
- Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (2011): WP Handbuch 2011. Wirtschaftsprüfung, Rechnungslegung, Beratung, Band I. 14. Aufl. Düsseldorf.
- Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (2012): Position des IDW zur Verlautbarung der Bundessteuerberaterkammer zum Ausweis passiver latenter Steuern als Rückstellungen in der Handelsbilanz. 15.10.2012. Online verfügbar unter [http://www.idw.de/idw/download/BStBK\\_latenteSteuern\\_IDWStell.pdf?id=623896&property=Datei](http://www.idw.de/idw/download/BStBK_latenteSteuern_IDWStell.pdf?id=623896&property=Datei), zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- International Accounting Standards Board (2010): Agenda Paper 4. Income Tax: Scope - Cover Note. Online verfügbar unter <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Income-Taxes/Meeting-Summaries-and-Observer-Notes/Documents/InTax0310b04obs.pdf>, zuletzt geprüft am 12.05.2013.
- International Accounting Standards Board/Financial Accounting Standards Board (2009): Joint Meeting Agenda Paper 12. Income Tax - Comment letter analysis. Meeting October 2009.

- Jacobs, O. H. (2011): Internationale Unternehmensbesteuerung. 7. Aufl. München.
- Jang, H.-Y. (1994): The market reaction to the 1986 tax overhaul: A study of the capital gain tax change. In: Journal of Business Finance & Accounting, Jg. 21, H. 8, S. 1179-1193.
- Jennings, A. R. (1958): Present-Day Challenges in Financial Reporting. In: Journal of Accountancy, Jg. 105, H. 1, S. 28-34.
- Jensen, M. (1978): Some Anomalous Evidence Regarding Market Efficiency. In: Journal of Financial Economics, Jg. 6, H. 2/3, S. 95-101.
- Jensen, M./Meckling, W. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior Agency Costs and Ownership Structure. In: Journal of Financial Economics, Jg. 3, H. 4, S. 305-360.
- Jermakowicz, E. K./Prather-Kinsey, J./Wulf, I. (2007): The Value Relevance of Accounting Income Reported by DAX-30 German Companies. In: Journal of International Financial Management and Accounting, Jg. 18, H. 3, S. 151-191.
- Jödicke, D./Jödicke, R. (2011): Anwendung des Aktivierungs- und Saldierungswahlrechts latenter Steuern und Differenzierung nach Ergebniswirksamkeit. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 11, H. 3, S. 153-160.
- Jungmann, C. (2006): Solvenzttest- versus Kapitalschutzregeln. Zwei Systeme im Spannungsfeld von Gläubigerschutz und Finanzierungsfreiheit der Kapitalgesellschaft. In: ZGR - Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht, Jg. 35, H. 5, S. 638-682.
- Kager, R./Knirsch, D./Niemann, R. (2008): Steuerliche Wertansätze als zusätzliche Information für unternehmerische Entscheidungen. Eine Auswertung von IFRS-Abschlüssen der deutschen DAX-30- und der österreichischen ATX-Unternehmen. Herausgegeben vom Arbeitskreis Quantitative Steuerlehre. Online verfügbar unter [http://www.arqus.info/mobile/paper/arqus\\_50.pdf](http://www.arqus.info/mobile/paper/arqus_50.pdf), zuletzt geprüft am 12.05.2013.
- Kahle, H. (2002): Maßgeblichkeitsgrundsatz auf Basis der IAS. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 55, H. 4, S. 178-188.
- Kahle, H. (2003): Zur Zukunft der Rechnungslegung in Deutschland: IAS im Einzel- und Konzernabschluss. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 56, H. 6, S. 262-275.
- Kahle, H./Schulz, S. (2011): Harmonisierung der steuerlichen Gewinnermittlung in der Europäischen Union. In: BFuP - Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Jg. 63, H. 5, S. 455-475.

- Kaplan, R. S./Roll, R. (1972): Investor Evaluation of Accounting Information: Some Empirical Evidence. In: Journal of Business, Jg. 45, H. 2, S. 225-257.
- Karrenbrock, H. (1991): Latente Steuern in Bilanz und Anhang. Düsseldorf.
- Karrenbrock, H. (2008): Von der Steuerabgrenzung zur Bilanzierung latenter Steuern - Die Neuregelung der Bilanzierung latenter Steuerzahlungen nach dem Entwurf des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG). In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 61, H. 8, S. 328-337.
- Kastrup, B./Middendorf, O. (2010): Latente Steuern bei Personengesellschaften im handelsrechtlichen Jahresabschluss nach BilMoG. In: Betriebs-Berater, Jg. 65, H. 14, S. 815-820.
- Keitz, I. von (2003): Praxis der IASB-Rechnungslegung. Stuttgart.
- Keitz, I. von (2005): Praxis der IASB-Rechnungslegung. Best practice von 100 IFRS-Anwendern. 2. Aufl. Stuttgart.
- Keitz, I. von (2007): Einheitliche oder länderspezifische Auslegung der IFRS. Eine Analyse am Beispiel der Bilanzierung von immateriellen Vermögenswerten in ausgewählten Ländern der EU. In: Kirsch, H.-J./Thiele, S. (Hg.): Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung. Festschrift zum 70. Geburtstag von Jörg Baetge. Düsseldorf, S. 323-357.
- Kennedy, P. (2008): A guide to econometrics. 6. Aufl. Malden, MA.
- Kessler, H. (2005): Ist der Fair Value fair. In: Bieg, H./Heyd, R. (Hg.): Fair Value. Bewertung in Rechnungswesen, Controlling und Finanzwirtschaft. München, S. 57-81.
- Kessler, H./Leinen, M./Paulus, B. (2009): Das BilMoG und die latenten Steuern (Teil 1). In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 9, H. 12, S. 716-728.
- Kessler, H./Leinen, M./Paulus, B. (2010): Das BilMoG und die latenten Steuern (Teil 2). In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 10, H. 1, S. 46-49.
- Key, K. G. (1997): Political cost incentives for earnings management in the cable television industry. In: Journal of Accounting and Economics, Jg. 23, H. 3, S. 309-337.
- Khalaf, R. (1993): Read those Footnotes! In: Forbes Magazine, Jg. 151, H. 4, S. 154.
- King, T. A. (2006): More than a numbers game. A brief history of accounting. Hoboken, N.J.

- Kirchner, C. (2000): Der Wettbewerbsfaktor „Entscheidungsnützlichkeit von Rechnungslegungsinformationen“: eine institutionenökonomische Analyse. In: Schildbach, T./Wagenhofer, A. (Hg.): Wettbewerb und Unternehmensrechnung - Tagung des Ausschusses Unternehmensrechnung im Verein für Socialpolitik am 7. und 8. Juli 2000 in Bochum. ZfBf Sonderheft Nr. 45, Düsseldorf, S. 41-68.
- Kirchner, C. (2006): Probleme von Ermessensspielräumen in der fair value-Bewertung nach Internationalen Rechnungslegungsstandards. In: zfbf - Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Jg. 55, Sonderheft, S. 61-78.
- Kirsch, H. (2002): Abgrenzung latenter Steuern bei Personengesellschaften in Deutschland nach IAS 12. In: DStR - Deutsches Steuerrecht, Jg. 40, H. 43, S. 1875-1880.
- Kirsch, H. (2003a): Latente Ertragsteuern im Jahresabschluss deutscher Personengesellschaften nach IAS 12 und DRS 10. In: DStZ - Deutsche Steuer-Zeitung, Jg. 91, H. 10, S. 331-337.
- Kirsch, H. (2003b): Steuerliche Berichterstattung im Jahresabschluss nach IAS/IFRS. In: DStR - Deutsches Steuerrecht, Jg. 41, H. 17, S. 703-708.
- Kirsch, H. (2003c): Zur Frage der Umsetzung der Mitgliedstaatenwahlrechte der EU-Verordnung zur Anwendung der IAS/IFRS. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 56, H. 6, S. 275-278.
- Kirsch, H. (2006): Einführung in die internationale Rechnungslegung nach IFRS. 3. Aufl. Herne/Berlin.
- Kissinger, J. N. (2006): On Discounting Deferred Income Taxes. In: Academy of Accounting and Financial Studies Journal, Jg. 10, H. 3, S. 1-11.
- Klaassen, J. (1995): Netherlands - Individual Accounts. In: Ordelheide, D./KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft (Hg.): Transnational accounting. TRANSACC. 2 Bände. London, Bd. 2, S. 2049-2147.
- Klein, O. (2001): Die Bilanzierung latenter Steuern nach HGB, IAS und US-GAAP im Vergleich. In: DStR - Deutsches Steuerrecht, Jg. 39, H. 34, S. 1450-1456.
- Klemm, U. (1984): Verstößt die Saldierung aktiver und passiver latenter Steuern gegen das Vorsichtsprinzip. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 37, H. 10, S. 267-270.
- Kley, K.-L. (2001): Die Fair Value-Bilanzierung in der Rechnungslegung nach den International Accounting Standards (IAS). In: Der Betrieb, Jg. 54, H. 43, S. 2257-2262.

- Klöcker, A. (2011): Hedge Accounting nach IAS 39. Auswirkungen auf das finanzwirtschaftliche Hedging von Finanzrisiken in Nichtbanken. Hamburg.
- Kohler, U./Kreuter, F. (2006): Datenanalyse mit Stata. Allgemeine Konzepte der Datenanalyse und ihre praktische Anwendung. 2. Aufl. München.
- Köster, O./Pratter, K. S. (2009): Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf die Bilanzierung latenter Steuern nach IFRS. In: Betriebs-Berater, Jg. 64, H. 32, S. 1688-1690.
- Kothari, S. P. (2001): Capital Markets Research in Accounting. In: Journal of Accounting and Economics, Jg. 31, H. 1-3, S. 105-231.
- Kothari, S. P./Zimmerman, J. L. (1995): Price and return models. In: Journal of Accounting and Economics, Jg. 20, H. 2, S. 155-192.
- KPMG (2009): Insights into IFRS. KPMG's practical guide to international financial reporting standards. 6. Aufl. London.
- KPMG (2012): Comment Letter. Discussion Paper: Improving the Financial Reporting of Income Tax. Online verfügbar unter [http://www.efrag.org/files/CommentLetters/Income%20Tax%20DP%202011/CL05\\_-\\_KPMG\\_-\\_DP\\_Reporting\\_Income\\_Tax.pdf](http://www.efrag.org/files/CommentLetters/Income%20Tax%20DP%202011/CL05_-_KPMG_-_DP_Reporting_Income_Tax.pdf), zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Kraft, A./Leone, A. J./Wasley, C. E. (2007): Regression-Based Tests of the Market Pricing of Accounting Numbers: The Miskin Test and Ordinary Least Squares. In: Journal of Accounting Research, Jg. 45, H. 5, S. 1081-1114.
- Kraft, C./Kraft, G. (2009): Grundlagen der Unternehmensbesteuerung. Die wichtigsten Steuerarten und ihr Zusammenwirken. 3. Aufl. Wiesbaden.
- Krimpmann, A. (2011): Latente Steuern in der Praxis. Nach BilMoG und IFRS. Freiburg et al.
- Krull, L. K. (2004): Permanently Reinvested Foreign Earnings, Taxes, and Earnings Management. In: The Accounting Review, Jg. 79, H. 3, S. 745-767.
- Krummet, F. (2011): Der Informationsgehalt von latenten Steuern nach IAS 12. Eine empirische Untersuchung zur Extrapolierbarkeit des IFRS-Ergebnisses in deutschen Konzernabschlüssen. Lohmar.
- Kudert, S./Klipstein, I. (2010): Die Steuerreform 2008: Ein Beitrag zur Stärkung des Eigenkapitals deutscher Unternehmen. In: zfbf - Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Jg. 62, H. 4, S. 455-480.



- Kugel, B./Müller, U. (1986): Die Bilanzierung latenter Steuern nach § 274 HGB. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 39, H. 8, S. 210-217.
- Kühne, E./Melcher, W./Wesemann, M. (2009): Latente Steuern nach BilMoG - Grundlagen und Zweifelsfragen (Teil 1). In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 62, H. 20, S. 1005-1014.
- Kumar, K. R./Visvanathan, G. (2003): The Information Content of the Deferred Tax Valuation Allowance. In: The Accounting Review, Jg. 78, H. 2, S. 471-490.
- Kuo, H.-C. (1994): The Effects of the Liability Method of Interperiod Income Tax Allocation on the Financial Statements of Early Adopters of SFAS 96. In: Journal of Applied Business Research, Jg. 10, H. 2, S. 114-120.
- Kupsch, P./Eder, D. (1988): Anmerkungen zu Grundsatzfragen der Steuerabgrenzung. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 41, H. 18, S. 521-528.
- Küting, K. (2006): Auf der Suche nach dem richtigen Gewinn. Die Gewinnkonzeption von HGB und IFRS im Vergleich. In: Der Betrieb, Jg. 59, H. 27/28, S. 1441-1450.
- Küting, K. (2011): Der Objektivierungsgrundsatz im HGB- und IFRS-System. Eine vergleichende Darstellung und Würdigung. In: Der Betrieb, Jg. 64, H. 25, S. 1404-1410.
- Küting, K. (2012): Zur Komplexität der Rechnungslegungssysteme nach HGB und IFRS. In: Der Betrieb, Jg. 65, H. 6, S. 297-304.
- Küting, K./Eichenlaub, R. (2011): Einzelbewertungsgrundsatz im HGB- und im IFRS-System. In: Betriebs-Berater, Jg. 66, H. 19, S. 1195-1200.
- Küting, K./Gattung, A. (2005): Abgrenzung latenter Steuern auf timing und temporary differences. Grundlagen der Abgrenzung bilanzierungs- und bewertungsbedingter Differenzen nach HGB sowie DRS 10 und IAS 12. In: StuB - Steuern und Bilanzen, Jg. 7, H. 6, S. 241-248.
- Küting, K./Kessler, H. (2000): Einige Bemerkungen zum Verhältnis von Imparitätsprinzip und Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit. In: StuB - Steuern und Bilanzen, Jg. 2, H. 1, S. 21-29.
- Küting, K./Lauer, P. (2010): Der Fair Value in der Krise - Abbild und Wirkung. In: Küting, K./Pfitzer, N./Weber, C.-P. (Hg.): IFRS und BilMoG. Herausforderungen für das Bilanz- und Prüfungswesen. Stuttgart, S. 269-294.

- Küting, K./Reuter, M. (2009): Neubewertungsrücklagen als Konsequenz einer (erfolgsneutralen) Fair Value-Bewertung. Untersuchung dieser IFRS-spezifischen Eigenkapitalposten und ihrer fragwürdigen Bedeutung in der Bilanzierungspraxis. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 9, H. 3, S. 172-181.
- Küting, K./Seel, C. (2009): Latente Steuern. In: Küting, K./Pfitzer, N./Weber, C.-P. (Hg.): Das neue deutsche Bilanzrecht. Handbuch zur Anwendung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG). 2. Aufl. Stuttgart, S. 499-535.
- Küting, K./Weber, C.-P. (2009): Die Bilanzanalyse. Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS. 9. Aufl. Stuttgart.
- Küting, K./Weber, C.-P. (2010): Der Konzernabschluss. Praxis der Konzernrechnungslegung nach HGB und IFRS. 12. Aufl. Stuttgart.
- Küting, K./Wirth, J. (2003): Latente Steuern und Kapitalkonsolidierung nach IAS/IFRS. In: Betriebs-Berater, Jg. 58, H. 12, S. 623-629.
- Küting, K./Zwirner, C. (2002): Bilanzierung nach HGB: ein Auslaufmodell. Internationalisierung der Rechnungslegung. In: StuB - Steuern und Bilanzen, Jg. 2, H. 16, S. 785-790.
- Küting, K./Zwirner, C. (2003): Latente Steuern in der Unternehmenspraxis: Bedeutung für Bilanzpolitik und Unternehmensanalyse. Grundlagen sowie empirischer Befund in 300 Konzernabschlüssen von in Deutschland börsennotierten Unternehmen. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 56, H. 7, S. 301-316.
- Küting, K./Zwirner, C. (2005): Zunehmende Bedeutung und Indikationsfunktion latenter Steuern in der Unternehmenspraxis. In: Betriebs-Berater, Jg. 60, H. 28/29, S. 1553-1562.
- Küting, K./Zwirner, C. (2007): Abgrenzung latenter Steuern nach IFRS in der Bilanzierungspraxis in Deutschland: Dominanz der steuerlichen Verlustvorträge. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 60, H. 13, S. 555-562.
- Küting, K./Zwirner, C./Reuter, M. (2003): Latente Steuern im nationalen und internationalen Jahresabschluss: Konzeptionelle Grundlagen und synoptischer Vergleich. In: Betrieb und Wirtschaft, Jg. 57, H. 11, S. 441-447.
- Küting, P. (2009): Ein Plädoyer für die Passivierung latenter Steuern auf den Geschäfts- oder Firmenwert nach HGB und IFRS. In: Der Betrieb, Jg. 62, H. 39, S. 2053-2061.

- Küting, P./Döge, B./Pfungsten, A. (2006): Neukonzeption der Fair Value-Option nach IAS 39. Überzeugender Kompromiss oder doch wieder nur eine reine Übergangslösung. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 6, H. 10, S. 597-612.
- Kvaal, E./Nobes, C. (2010): International differences in IFRS policy choice: a research note. In: Accounting and Business Research, Jg. 40, H. 2, S. 173-187.
- Kvaal, E./Nobes, C. (2011a): IFRS Policy Changes and the Continuation of National Patterns of IFRS Practice. Online verfügbar unter <http://ssrn.com/abstract=1905988>, zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Kvaal, E./Nobes, C. (2011b): International variations in deferred tax disclosures. American Accounting Association Conference Paper.
- La Porta, R./Lopez-de-Silanes, F./Shleifer, A. (2006): What works in securities laws. In: Journal of Finance, Jg. 61, H. 1, S. 1-31.
- La Porta, R./Lopez-de-Silanes, F./Shleifer, A./Vishny, R. W. (1998): Law and finance. In: Journal of Political Economy, Jg. 106, H. 6, S. 1113-1155.
- Lamb, M./Nobes, C./Roberts, A. (1998): International Variations in the Connections Between Tax and Financial Reporting. In: Accounting and Business Research, Jg. 28, H. 3, S. 173-188.
- Lamdin, D. J. (2000): Implementing and Interpreting Event Studies of Regulatory Changes. Working Paper. Online verfügbar unter <http://ssrn.com/abstract=234851>, zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Langenbucher, G. (2005): Latente Steuern - ein wesentliches Problem bei der Umstellung auf und Anwendung der IFRS. In: Betriebs-Berater, Jg. 60, H. 20 Beilage 3, S. 23-26.
- Langenbucher, G./Blaum, U. (2009): Latente Steuern im Wandel - was bringt das BilMoG. In: Weber, C.-P./Lorson, P./Küting, K. (Hg.): Berichterstattung für den Kapitalmarkt. Festschrift für Karlheinz Küting zum 65. Geburtstag. Stuttgart, S. 25-45.
- Langermeier, C. (1992): Latente Steuern in Verlustsituationen. In: DStR - Deutsches Steuerrecht, Jg. 30, H. 22, S. 764-772.
- Laux, C./Leuz, C. (2010): Did Fair-Value Accounting Contribute to the Financial Crisis. In: Journal of Economic Perspectives, Jg. 24, H. 1, S. 93-118.

- Laux, R. (2012): The Association between Deferred Tax Assets and Liabilities and Future Tax Payments. Working Paper. Online verfügbar unter <http://ssrn.com/abstract=1859633>, zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Lee, I./Stiner, F. M. (1993): Stock Market Reactions to SFAS No. 96: Evidence from Early Bank Adopters. In: *The Financial Review*, Jg. 28, H. 4, S. 469-491.
- Leffson, U. (1982): *Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung*. 6. Aufl. Düsseldorf.
- Lennard, A. (2007): Stewardship and the Objectives of Financial Statements: A Comment on IASB's Preliminary Views on an Improved Conceptual Framework for Financial Reporting: The Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-Useful Financial Reporting Information. In: *Accounting in Europe*, Jg. 4, H. 1, S. 51-66.
- LeRoy, S. F. (1976): Efficient Capital Markets: Comment. In: *Journal of Finance*, Jg. 31, H. 1, S. 139-141.
- Leuz, C./Wüstemann, J. (2004): The Role of Accounting in the German Financial System. In: Krahen, J. P./Schmidt, R. H. (Hg.): *The German financial system*. Oxford, S. 450-481.
- Lev, B./Nissim, D. (2004): Taxable Income, Future Earnings, and Equity Values. In: *The Accounting Review*, Jg. 79, H. 4, S. 1039-1074.
- Lewis, R./Pendrill, D. (2004): *Advanced financial accounting*. 7. Aufl. Harlow, New York.
- Liekenbrock, B. (2011): *Management und Bilanzierung von Zinsschrankenrisiken. Qualitative Rechts- und quantitative Steuerwirkungsanalyse*. Wiesbaden.
- Lienau, A. (2006): *Bilanzierung latenter Steuern im Konzernabschluss nach IFRS*. Düsseldorf.
- Lienau, A. (2008): Gläubigerschutz durch Solvency Tests auf der Basis eines IFRS-Abschlusses. In: *KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, Jg. 8, H. 2, S. 79-88.
- Lienau, A./Erdmann, M.-K./Zülch, H. (2007): Bilanzierung latenter Steuern auf Verlustvorträge nach IAS 12. In: *DStR - Deutsches Steuerrecht*, Jg. 45, H. 25, S. 1094-1097.
- Lieven, T. (2009): Die Auswirkungen bilanzieller Bewertungsregeln auf die Finanzkrise. In: Elschen, R./Lieven, T. (Hg.): *Der Werdegang der Krise. Von der Subprime- zur Systemkrise*. Wiesbaden, S. 115-140.

- Lindemann, J. (2004): Rechnungslegung und Kapitalmarkt. Eine theoretische und empirische Analyse. Lohmar.
- Lindemann, J. (2006): Kapitalmarktrelevanz der Rechnungslegung - Konzepte, Methodik und Ergebnisse empirischer Forschung. In: ZfB - Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jg. 76, H. 10, S. 967-1003.
- Linsmeier, T. J. (2011): Financial Reporting and Financial Crises: The Case for Measuring Financial Instruments at Fair Value in the Financial Statements. In: Accounting Horizons, Jg. 25, H. 2, S. 409-417.
- Lipe, R. C. (1986): The Information Contained in the Components of Earnings. In: Journal of Accounting Research, Jg. 24, Supplement, S. 37-64.
- Livingstone, J. L. (1967): Accelerated Depreciation and Deferred Taxes: An Empirical Study of Fluctuating Asset Expenditures. In: Journal of Accounting Research, Jg. 5, H. 3 Supplement, S. 93-117.
- Lo, K./Lys, T. Z. (2000): Briding the Gap Between Value Relevance and Information Content. Working Paper. Online verfügbar unter <http://ssrn.com/abstract=253369>, zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Lochner, S. (1990): Latente Steuern im Einzel- und Konzernabschluss. In: Betriebs-Berater, Jg. 45, H. 33, S. 2289-2300.
- Loitz, R. (2003): Latente Steuern und steuerliche Überleitungsrechnung bei der Umstellung auf IAS/IFRS. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 3, H. 11, S. 516-522.
- Loitz, R. (2004): Latente Steuern und steuerliche Überleitungsrechnung. Unterschiede zwischen IAS/IFRS und US-GAAP. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 57, H. 21, S. 1177-1194.
- Loitz, R. (2007): Bilanzierung latenter Steueransprüche für Vorträge noch nicht genutzter steuerlicher Verluste nach IFRS. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 60, H. 18, S. 778-787.
- Loitz, R. (2008a): Latente Steuern für Outside Basis Differences nach IFRS. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 61, H. 23, S. 1110-1118.
- Loitz, R. (2008b): Latente Steuern nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG). In: Der Betrieb, Jg. 61, H. 6, S. 249-256.

- Loitz, R. (2009a): Accounting for Taxes auf Abwegen. Gastkommentar. In: Der Betrieb, Jg. 62, H. 37, S. I.
- Loitz, R. (2009b): Latente Steuern nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) - ein Wahlrecht als Mogelpackung. In: Der Betrieb, Jg. 62, H. 18, S. 913-921.
- Loitz, R. (2009c): Wesentliche Änderungen des Tax Accounting durch die Einführung von ED/2009/2 für die Unternehmenspraxis. In: Der Betrieb, Jg. 62, H. 38, S. 1997-2005.
- Loitz, R. (2010): DRS 18 - Bilanzierung latenter Steuern nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz. In: Der Betrieb, Jg. 63, H. 40, S. 2177-2185.
- Loitz, R./Neukamm, M. (2008): Der Zinsvortrag und die Bilanzierung von latenten Steueransprüchen. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 61, H. 5, S. 196-203.
- Loitz, R./Rössel, C. (2002): Die Diskontierung von latenten Steuern. In: Der Betrieb, Jg. 55, H. 13, S. 645-651.
- Loitz, R./Weber, T. (2008): Herausforderungen bei der Anhangerstellung nach IFRS - eine empirische Untersuchung. In: Der Betrieb, Jg. 63, H. 40, S. 2149-2155.
- Lorson, P./Melcher, W./Gleichmann, D. (2012a): EFRAG Diskussion zu Ertragsteuern insbesondere zu Latenten Steuern. Großer Wurf oder Flickwerk? Teil 1. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 12, H. 10, S. 442-451.
- Lorson, P./Melcher, W./Gleichmann, D. (2012b): EFRAG Diskussion zu Ertragsteuern insbesondere zu Latenten Steuern. Großer Wurf oder Flickwerk? Teil 2. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 12, H. 11, S. 508-515.
- Lüdenbach, N./Freiberg, J. (2006): Zweifelhafter Objektivierungsbeitrag des Fair Value Measurements-Projekts für die IFRS-Bilanz. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 6, H. 7/8, S. 437-445.
- Lüdenbach, N./Freiberg, J. (2010): Beitrag von DRS 18 zur Klärung strittiger Fragen der Steuerlatenzierung. In: Betriebs-Berater, Jg. 65, H. 33, S. 1971-1976.
- Lühn, A. (2007a): Der Einfluss latenter Steuern auf die Steuerplanung. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 7, H. 10, S. 550-560.
- Lühn, A. (2007b): Umfang, Vergleichbarkeit und Aussagekraft der steuerlichen Angaben in Konzernabschlüssen. Eine empirische Untersuchung von IFRS- und US-GAAP Abschlüssen. In: Steuern und Wirtschaft, Jg. 84, H. 2, S. 161-171.

- Lühn, A. (2009): Konzeption und Aussagekraft der tax reconciliation in IFRS-Konzernabschlüssen. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 9, H. 4, S. 235-245.
- Luttermann, C. (2009): "Fair Value": Mythos, Methoden und Maß international. In: Recht der Internationalen Wirtschaft, Jg. 55, H. 1/2, S. 1-11.
- Lynn, S./Seethamraju, C./Seetharaman, A. (2008): Incremental Value Relevance of Unrecognized Deferred Taxes: Evidence from the United Kingdom. In: Journal of the American Taxation Association, Jg. 30, H. 2, S. 107-130.
- MacKinlay, A. C. (1997): Event Studies in Economics and Finance. In: Journal of Economic Literature, Jg. 35, H. 1, S. 13-39.
- Maddala, G. S. (1987): Limited Dependent Variable Models Using Panel Data. In: The Journal of Human Resources, Jg. 22, H. 3, S. 307-338.
- Maddala, G. S./Lahiri, K. (2009): Introduction to econometrics. 4. Aufl. Chichester, UK.
- Maier, M. T./Weil, M. (2009): Latente Steuern im Einzel- und Konzernabschluss: Auswirkungen des BilMoG auf die Bilanzierungspraxis. In: Der Betrieb, Jg. 62, H. 51/52, S. 2729-2736.
- Malkiel, B. G. (2003): The Efficient Market Hypothesis and Its Critics. In: Journal of Economic Perspectives, Jg. 17, H. 1, S. 59-82.
- Mancinelli, L./Ozkan, A. (2006): Ownership Structure and Dividend Policy: Evidence from Italian Firms. In: The European Journal of Finance, Jg. 12, H. 3, S. 265-282.
- Marten, K.-U./Weiser, M. F./Köhler, A. G. (2003): Aktive latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge: zunehmende Tendenz zur Aktivierung. In: Betriebs-Berater, Jg. 58, H. 44, S. 2335-2341.
- Marx, F. J. (2011): Teilhaberthese als Leitbild zur Neukonzeption der steuerrechtlichen Gewinnermittlung nach Inkrafttreten des BilMoG. In: Betriebs-Berater, Jg. 66, H. 16, S. 1003-1006.
- McWilliams, A./Siegel, D. (1997): Event Studies in Management Research: Theoretical and Empirical Issues. In: Academy of Management Journal, Jg. 40, H. 3, S. 626-657.
- McWilliams, T. P./McWilliams, V. B. (2000): Another Look at Theoretical and Empirical Issues in Event Study Methodology. In: Journal of Applied Business Research, Jg. 16, H. 3, S. 1-11.

- Meek, G. K. (2003): Accounting in the United States. In: Walton, P./Haller, A./Raffournier, B. (Hg.): International accounting. 2. Aufl. London, S. 66-90.
- Melcher, W. (2012): EFRAG belebt Diskussion zu IAS 12: Punktuelle Reparaturen oder Konzeptwechsel. Gastkommentar. In: Der Betrieb, Jg. 65, H. 7, S. M1.
- Melcher, W./Schaier, S. (2009): Zur Umsetzung der HGB-Modernisierung durch das BilMoG: Einführung und Überblick. In: Schruff, W./Melcher, W. (Hg.): Umsetzung der HGB-Modernisierung. Einführung, Überblick und ausgewählte kritische Diskussionsbeiträge zum Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG). Der Betrieb, Sonderheft Nr. 5, S. 4-8.
- Meyer, M./Loitz, R./Linder, R./Zerwas, P. (2010): Latente Steuern. Bewertung, Bilanzierung, Beratung. 2. Aufl. Wiesbaden.
- Miller, G. S./Skinner, D. J. (1998): Determinants of the Valuation Allowance for Deferred Tax Assets Under SFAS No. 109. In: The Accounting Review, Jg. 73, H. 2, S. 213-233.
- Mills, L. F./Sansing, R. C. (2000): Strategic Tax and Financial Reporting Decisions: Theory and Evidence. In: Contemporary Accounting Research, Jg. 17, H. 1, S. 85-106.
- Milne, M. J. (2002): Positive accounting theory, political costs and social disclosure analyses: a critical look. In: Critical Perspectives on Accounting, Jg. 13, H. 3, S. 369-395.
- Möller, H. P./Hüfner, P. (2002): Zur Bedeutung der Rechnungslegung für den deutschen Aktienmarkt – Begründung, Messprobleme und Erkenntnisse empirischer Forschung. In: Seicht, G. (Hg.): Dynamische Stückkostenrechnung, Controlling-Einsatzbereiche, US-GAAP und IAS, Rechnungslegung und Rechnungspolitik, Unternehmensbewertung. Jahrbuch für Controlling und Rechnungslegung. Wien, S. 405-463.
- Mölls, S. H./Strauß, M. (2007a): Bewertungsrelevanz der Rechnungslegung. Stand und Implikationen der empirischen Forschung für Aktionäre und Regulierer. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jg. 77, H. 9, S. 955-995.
- Mölls, S. H./Strauß, M. (2007b): Zur Informationswirkung der Rechnungslegung. Stand und Implikationen der empirischen Forschung. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 7, H. 2, S. 79-92.
- Moxter, A. (1984): Bilanzlehre. Band I. Einführung in die Bilanztheorie. 3. Aufl. Wiesbaden.
- Moxter, A. (1986): Bilanzlehre. Band II. Einführung in das neue Bilanzrecht. 3. Aufl. Wiesbaden.



- Moxter, A. (1993): Entwicklung der Theorie der handels- und steuerrechtlichen Gewinnermittlung. In: zfbf - Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, H. 32 (Sonderheft), S. 61-84.
- Moxter, A. (1998): Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee: Aufgaben und Bedeutung. In: Der Betrieb, Jg. 51, H. 29, S. 1425-1428.
- Moxter, A. (2000): Rechnungslegungskonzeptionen im Widerstreit. In: Universität Leipzig; KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft/PricewaterhouseCoopers (Hg.): Rechnungslegungskonzeptionen im Widerstreit. Beiträge zu den Wirtschaftswissenschaften; Verleihung der Ehrendoktorwürde der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Leipzig an Professor Dr. Dr. h. c. mult. Adolf Moxter am 2. Dezember 1999. Leipzig, S. 61-66.
- Müller, S./Wobbe, C./Reinke, J. (2008): Empirische Analyse der Bilanzierung des Sachanlagevermögens nach IFRS. Eine Analyse der Ansatz-, Bewertungs- und Ausweisentscheidungen der DAX-, MDAX- und SDAX-Unternehmen. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 8, H. 10, S. 630-640.
- Müller, U. (1996): Imparitätsprinzip und Erfolgsermittlung. In: Der Betrieb, Jg. 49, H. 14, S. 689-695.
- Naarding, E. (2011): The value relevance of discounted deferred tax liabilities. EAA Conference Paper.
- Niehus, R. J. (1995): Zur "Internationalisierung" der Konzernabschlüsse 1994 der Bayer AG und der Schering AG. In: Der Betrieb, Jg. 48, H. 19, S. 937-940.
- Niemann, U. (1998): Befreiende Konzernbilanzen nach dem Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz. Probleme, Lösungen und mögliche Folgen. Bonn.
- Niemann, U. (2005): Bilanzierung nach IAS / IFRS und Besteuerung. Bonn.
- Nobes, C. (1983): A Judgemental International Classification of Financial Reporting Practices. In: Journal of Business Finance & Accounting, Jg. 10, H. 1, S. 1-19.
- Nobes, C. (2006): The survival of international differences under IFRS: towards a research agenda. In: Accounting and Business Research, Jg. 36, H. 3, S. 233-245.
- Nobes, C./Parker, R. H. (2010): Comparative international accounting. 11. Aufl. Harlow.
- Nolte, T. (2008): Ursachen latenter Steuern im Einzel- und Konzernabschluss nach IFRS vor dem Hintergrund des deutschen Bilanzsteuerrechts. Marburg.

- Nowak, E. (2004): Investor Protection and Capital Market Regulation in Germany. In: Krahen, J. P./Schmidt, R. H. (Hg.): The German financial system. Oxford, S. 425-449.
- Nurnberg, H. (1972): Discounting deferred tax liabilities. In: The Accounting Review, Jg. 47, H. 4, S. 655-665.
- Nurnberg, H. (1987): Changes in tax rates under the deferred and liability methods of interperiod tax allocation. In: Accounting Horizons, Jg. 1, H. 3, S. 59-68.
- Nurnberg, H. (1989): Deferred tax assets under FASB Statement No. 96. In: Accounting Horizons, Jg. 3, H. 4, S. 49-56.
- Oberbauer, N. (2008): Latente Steuern im Geschäftsbericht. DAX-30-Unternehmen als Beispiel. Marburg.
- O'Brien, R. M. (2007): A Caution Regarding Rules of Thumb for Variance Inflation Factors. In: Quality & Quantity, Jg. 41, H. 5, S. 673-690.
- O'Connell, V. (2007): Reflections on Stewardship Reporting. In: Accounting Horizons, Jg. 21, H. 2, S. 215-227.
- Ohlson, J. A. (1995): Earnings, book values and dividends in security valuation. In: Contemporary Accounting Research, Jg. 11, H. 2, S. 661-687.
- Parks, J. T. (1988): A Guide to FASB's Overhaul of Income Tax Accounting. In: Journal of Accountancy, Jg. 165, H. 4, S. 24-34.
- Pasedag, A. (2010): Paradoxe Wirkungen der Zinsschranke. In: Corporate Finance biz, Jg. 1, H. 5, S. 301-311.
- Paton, W. A./Littleton, A. C. (1940): An Introduction to Corporate Accounting Standards. Ann Arbor.
- Pawelzik, K. U. (2012): Latente Steuern (IAS 12). In: Heuser, P. J./Theile, C. (Hg.): IFRS-Handbuch. Einzel- und Konzernabschluss. 5. Aufl. Köln: Schmidt, S. 728-772.
- Peemöller, V. H. (2003): Bilanzanalyse und Bilanzpolitik. Einführung in die Grundlagen. 3. Aufl. Wiesbaden.
- Peemöller, V. H. (2010): Einführung in die International Financial Reporting Standards. In: Ballwieser, W./Beine, F./Hayn, S./Peemöller, V. H./Schruff, L./Weber, C.-P. (Hg.): Handbuch IFRS 2010. 6. Aufl. Weinheim, S. 3-49.

- Pellens, B./Brandt, E./Richard, M. (2006): Kapitalschutz in Kalifornien - Vorbild für die europäische Gesellschaftsrechtsreform. In: *Der Betrieb*, Jg. 59, H. 38, S. 2021-2027.
- Pellens, B./Crasselt, N./Sellhorn, T. (2007): Solvenztest zur Ausschüttungsbemessung - Berücksichtigung unsicherer Zukunftserwartungen. In: *zfbf - Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, Jg. 59, H. 3, S. 264-283.
- Pellens, B./Fülbier, R. U./Gassen, J./Sellhorn, T. (2011): *Internationale Rechnungslegung. IFRS 1 bis 9, IAS 1 bis 41, IFRIC-Interpretationen, Standardentwürfe; mit Beispielen, Aufgaben und Fallstudie*. 8. Aufl. Stuttgart.
- Pellens, B./Gassen, J./Richard, M. (2003): Ausschüttungspolitik börsennotierter Unternehmen in Deutschland. In: *DBW - Die Betriebswirtschaft*, Jg. 63, H. 3, S. 309-332.
- Pellens, B./Jödicke, D./Richard, M. (2005): Solvenztest als Alternative zur bilanziellen Kapitalerhaltung. In: *Der Betrieb*, Jg. 58, H. 26/27, S. 1393-1401.
- Petermann, S./Schanz, S. (2013): Latente Steuern auf Verlustvorträge. Empirische Evidenz in IFRS-Abschlüssen der DAX 30-Unternehmen von 2005 bis 2010. In: *PiR - Praxis der internationalen Rechnungslegung*, Jg. 9, H. 3, S. 78-83.
- Petersen, M. A. (2009): Estimating Standard Errors in Finance Panel Data Sets: Comparing Approaches. In: *The Review of Financial Studies*, Jg. 22, H. 1, S. 435-480.
- Peterson, P. P. (1989): Event Studies: A Review of Issues and Methodology. In: *Quarterly Journal of Business & Economics*, Jg. 28, H. 3, S. 36-66.
- Pfaff, D./Schröer, T. (1996): The relationship between financial and tax accounting in Germany - the authoritativeness and reverse authoritativeness principle. In: *European Accounting Review*, Jg. 5, Supplement, S. 963-979.
- Philipps, H. (2011): Rechnungslegungspraxis der KMU nach BilMoG - Empirische Befunde im ersten Jahresabschluss nach neuem Bilanzrecht. Wie nutzen die Bilanzierer neue Wahlrechte und Ermessensspielräume. In: *BBK - Buchführung, Bilanzierung, Kostenrechnung*, Jg. 3, H. 7, S. 307-316.
- Pincus, M./Rajgopal, S./Venkatachalam, M. (2007): The Accrual Anomaly: International Evidence. In: *The Accounting Review*, Jg. 82, H. 1, S. 169-203.
- Pozen, R. C. (2009): Is It Fair to Blame Fair Value Accounting for the Financial Crisis. In: *Harvard Business Review*, Jg. 87, H. 11, S. 84-92.

- PricewaterhouseCoopers (2005): Deferred Tax Management. Organisatorische Herausforderung durch die Bilanzierung nach internationalen Rechnungslegungsstandards. Düsseldorf.
- PricewaterhouseCoopers (2007): Anhangerstellung nach International Financial Reporting Standards - eine organisatorische Herausforderung. Frankfurt am Main.
- PricewaterhouseCoopers (2009): Tax Accounting Management. Entwicklungen und Herausforderungen. Frankfurt am Main.
- PricewaterhouseCoopers (2011a): Accounting for income taxes: It's time for a comprehensive review. Point of view. September 2011. Online verfügbar unter [http://www.pwc.com/en\\_US/us/point-of-view/assets/PoV-accounting-for-income-taxes.pdf](http://www.pwc.com/en_US/us/point-of-view/assets/PoV-accounting-for-income-taxes.pdf), zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- PricewaterhouseCoopers (2011b): Manual of accounting. Haywards Heath, UK.
- PricewaterhouseCoopers (2012): Comment Letter. Discussion Paper: Improving the Financial Reporting of Income Tax. Online verfügbar unter [http://www.efrag.org/files/CommentLetters/Income%20Tax%20DP%202011/CL11\\_-\\_PwC\\_-\\_DP\\_Reporting\\_Income\\_Tax.pdf](http://www.efrag.org/files/CommentLetters/Income%20Tax%20DP%202011/CL11_-_PwC_-_DP_Reporting_Income_Tax.pdf), zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Protzek, H. (2003): Der Impairment Only-Ansatz - Wider der Vernunft. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 3, H. 11, S. 495-502.
- Prystawik, O. (2010): Latente Steuern nach BilMoG und IFRS - Besonderheiten bei Pensionsrückstellungen und Investmentfonds als Planvermögen. In: Der Betrieb, Jg. 63, H. 7, S. 345-353.
- Raby, W. L. (1969): Tax Allocation and Non-Historical Financial Statements. In: The Accounting Review, Jg. 44, H. 1, S. 1-11.
- Raedy, J. S./Seidman, J./Shackelford, D. A. (2011): Is There Information in the Tax Footnote. Working Paper. Online verfügbar unter <http://ssrn.com/abstract=1686036>, zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Rauenbusch, B. (2008): Unternehmensteuerreform 2008: Steuerliche Vorteilhaftigkeit des Formwechsels einer Kapital- in eine Personengesellschaft. In: Der Betrieb, H. 13, S. 656-664.
- Rayburn, F. R. (1986a): A chronological review of the authoritative literature on interperiod tax allocation: 1940-1985. In: The Accounting Historians Journal, Jg. 13, S. 87-108.

- Rayburn, F. R. (1987): Discounting of Deferred Income Taxes: An Argument for Reconsideration. In: *Accounting Horizons*, Jg. 1, H. 1, S. 43-49.
- Rayburn, J. (1986b): The Association of Operating Cash Flow and Accruals with Security Returns. In: *Journal of Accounting Research*, Jg. 24, Supplement, S. 112-133.
- Read, W. J./Bartsch, R. A. J. (1991): The FASB's Proposed Rules for Deferred Taxes. In: *Journal of Accountancy*, Jg. 172, H. 2, S. 44-53.
- Read, W. J./Bartsch, R. A. J. (1992): Accounting for Deferred Taxes under FASB 109. In: *Journal of Accountancy*, Jg. 174, H. 6, S. 36-41.
- Rees, W. P. (1997): The impact of dividends, debt and investment on valuation models. In: *Journal of Business Finance & Accounting*, Jg. 24, H. 7/8, S. 1111-1140.
- Reynolds, K. M. (2008): Anticipated vs Realized Benefits: Can Event Studies be used to Predict the Impact of New Regulations. In: *Eastern Economic Journal*, Jg. 34, H. 3, S. 310-324.
- Riahi-Belkaoui, A. (2004): *Accounting theory*. 5. Aufl. London.
- Rinne, H. (2000): *Statistische Analyse multivariater Daten*. Einführung. München.
- Roberts, C. B./Weetman, P./Gordon, P. (2008): *International corporate reporting. A comparative approach*. 4. Aufl. Harlow.
- Rödter, T./Stangl, I. (2007): Zur geplanten Zinsschranke. In: *Der Betrieb*, Jg. 60, H. 9, S. 479-485.
- Rohatschek, R./Schwarzinger, P. (1997): Ausgewählte Probleme im Zusammenhang mit der Steuerabgrenzung im Einzelabschluß. In: Bertl, R./Egger, A. (Hg.): *Rechnungswesen und Controlling*. Festschrift für Anton Egger zum 65. Geburtstag. Wien, S. 149-165.
- Rosenfield, P. (1990): The Fatal Flaw of FASB Statement No. 96. In: *Accounting Horizons*, Jg. 4, H. 3, S. 98-100.
- Rosenfield, P./Dent, W. C. (1983): No more deferred taxes. In: *Journal of Accountancy*, Jg. 155, H. 2, S. 44-55.
- Rosenkranz, R. (2003): Wege und Umwege der Europäischen Integration. In: *europa-blätter*, Jg. 4, H. 3, S. 88-98.
- Ruppe, H. G. (1979): Möglichkeiten und Grenzen der Übertragung von Einkunftsquellen als Problem der Zurechnung von Einkünften. In: Tipke, K. (Hg.): *Übertragung von Ein-*

- kunftsquellen im Steuerrecht. Möglichkeiten und Grenzen der Einkommensverlagerung durch Nießbrauch, Beteiligung und Darlehen. 2. Aufl. Köln, S. 7-40.
- Sansing, R. C. (1998): Valuing the Deferred Tax Liability. In: Journal of Accounting Research, Jg. 36, H. 2, S. 357-363.
- Sauter, T./Heurung, R. (2001): Erfassung von latenten Steuern im Konzernabschluss nach E-DRS 12. In: Betriebs-Berater, Jg. 56, H. 35, 1783-1789.
- Schäfer, H./Suermann, H. (2010): Ansatz aktiver latenter Steuern nach IAS 12. In: Der Betrieb, Jg. 63, H. 50/51, S. 2742-2750.
- Schäffeler, U. (2006): Ermittlung aktiver latenter Steuern aus steuerlichen Verlustvorträgen. In: IRZ - Zeitschrift für Internationale Rechnungslegung, Jg. 1, H. 3, S. 153-160.
- Schanz, D./Schanz, S. (2009): Zur Unmaßgeblichkeit der Maßgeblichkeit - Divergieren oder konvergieren Handels- und Steuerbilanz. Diskussionsbeitrag Nr. 78. Zugleich Beitrag zur Festschrift für Franz W. Wagner zum 65. Geburtstag. Herausgegeben von Arbeitskreis Quantitative Steuerlehre.
- Schanz, G. von (1896): Der Einkommensbegriff und die Einkommensteuergesetze. In: Finanzarchiv, Jg. 13, H. 1, S. 1-87.
- Scheffler, W. (2010): Besteuerung von Unternehmen II. Steuerbilanz. 6. Aufl. Heidelberg.
- Scherf, W. (2011): Öffentliche Finanzen. Einführung in die Finanzwissenschaft. 2. Aufl. Konstanz.
- Schildbach, T. (1998): Latente Steuern auf permanente Differenzen und andere Kuriositäten - Ein Blick in das gelobte Land jenseits der Maßgeblichkeit. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 51, H. 21, S. 939-947.
- Schildbach, T. (2002): IAS als Rechnungslegungsstandards für alle. In: BFuP - Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Jg. 54, H. 3, S. 263-278.
- Schildbach, T. (2004): Rechnungslegung im Spannungsfeld zweier Kulturen der Regulierung. Gute Gründe für die Kombination privater mit obrigkeitlicher Regulierung. In: Der Schweizer Treuhänder, Jg. 78, H. 3, S. 159-172.
- Schmalenbach, E. (1919): Grundlagen dynamischer Bilanzlehre. Leipzig.
- Schmidt, M. (2000): Latente Steuern nach den US-GAAP in deutschen Konzernabschlüssen: Wesentliche Konsequenzen einer Steuerabgrenzung gemäß SFAS No. 109 statt nach §

- 274 und § 306 HGB. In: Ballwieser, W. (Hg.): US-amerikanische Rechnungslegung. Grundlagen und Vergleiche mit dem deutschen Recht. 4. Aufl. Stuttgart, S. 241-281.
- Schneider, D. (1992): Investition, Finanzierung und Besteuerung. 7. Aufl. Wiesbaden.
- Schneider, D. (1999): Abbau von Steuervergünstigungen durch Skalpierung der Maßgeblichkeit und Verlustverrechnung als „Stärkung der Investitionskraft“. In: Der Betrieb, Jg. 52, H. 3, S. 105-110.
- Schneider, D. (2003): „Freimütige, lustige und ernsthafte, jedoch vernunft- und gesetzmäßige Gedanken“ (Thomasius) über die Entwicklung der Lehre vom gerechten Preis und fair value. In: Tietje, C./Kraft, G./Sethe, R. (Hg.): Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht, Nr. 16.
- Schön, W. (2005): Steuerliche Maßgeblichkeit in Deutschland und Europa. Köln.
- Schönwald, S. (2001): Vergleich der Besteuerung der Kapitalgesellschaften und ihrer Anteilseigner nach dem Anrechnungsverfahren und dem neuen Halbeinkünfteverfahren. In: Betrieb und Wirtschaft, Jg. 55, H. 1, S. 10-12.
- Schrand, C. M./Wong, M. H. F. (2003): Earnings Management Using the Valuation Allowance for Deferred Tax Assets under SFAS No. 109. In: Contemporary Accounting Research, Jg. 20, H. 3, S. 579-611.
- Schreiber, U. (1999): Rechnungslegung im Einzelabschluss nach internationalen Grundsätzen. In: Kleineidam, H.-J. (Hg.): Unternehmenspolitik und internationale Besteuerung. Festschrift für Lutz Fischer zum 60. Geburtstag. Berlin, S. 879-912.
- Schreiber, U. (2002): Gewinnermittlung und Besteuerung der Einkommen. In: Steuern und Wirtschaft, Jg. 79, H. 2, S. 105-115.
- Schroeder, R. G./Clark, M. W./Cathey, J. M. (2009): Financial accounting theory and analysis. Text and cases. 9. Aufl. Hoboken, New Jersey.
- Schröer, T. (1993): Germany. In: European Accounting Review, Jg. 2, H. 2, S. 335-345.
- Schultz, S. M./Johnson, R. T. (1998): Income tax allocation: The continuing controversy in historical perspective. In: The Accounting Historians Journal, Jg. 25, H. 2, S. 81-111.
- Schwartz, B. N. (1980): Partial Income Tax Allocation and Deferred Taxation: An International Issue. In: Management International Review, Jg. 20, H. 4, S. 74-82.

- Schwarzinger, P. (1997): Konzeptionelle Überlegungen zur Steuerabgrenzung im Einzelabschluss. In: RWZ Zeitschrift für Recht und Rechnungswesen, Jg. 7, H. 6, S. 161-166.
- Selchert, F. W. (1994): Latente Steuern in der Konzernabschlußpolitik. In: DStR - Deutsches Steuerrecht, H. 1, S. 34-40.
- Selchert, F. W. (1999): Internationalisierung der Rechnungslegung und Maßgeblichkeitsprinzip. In: Kleineidam, H.-J. (Hg.): Unternehmenspolitik und internationale Besteuerung. Festschrift für Lutz Fischer zum 60. Geburtstag. Berlin, S. 913-933.
- Siegel, D. (2011): Die Bilanzierung latenter Steuern im handelsrechtlichen Jahresabschluss nach § 274 HGB. Lohmar.
- Siegel, T. (1984): Probleme latenter Steuern im Entwurf des Bilanzrichtlinie-Gesetzes. In: Schult, E./Siegel, T. (Hg.) Essener Diskussionsbeiträge zum Rechnungs-, Steuer- und Prüfungswesen. Essen.
- Siegel, T. (1985): Bilanzierung latenter Steuern. In: Baetge, J. (Hg.): Das neue Bilanzrecht. Ein Kompromiss divergierender Interessen. Düsseldorf, S. 81-118.
- Siegel, T. (1986): Zur Bilanzierung latenter Steuern nach § 274 HGB. In: DStR - Deutsches Steuerrecht, Jg. 24, H. 1, S. 587-594.
- Siegel, T. (1987): Latente Steuern: Konzeptionsprobleme und Anwendungsfragen zur Bilanzierung nach § 274 HGB. In: Albach, H./Forster, K.-H. (Hg.): Bilanzrichtliniengesetz . ZfB-Ergänzungsheft 1/87, S. 137-174.
- Siegel, T. (1988): §274 Abs. 1 HGB für den Papierkorb. Anmerkungen zu einem Beitrag von v. Wysocki. In: zfbf - Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Jg. 40, H. 1, S. 77-79.
- Siemens (2012): Comment Letter. Discussion Paper: Improving the Financial Reporting of Income Tax. Online verfügbar unter [http://www.efrag.org/files/CommentLetters/Income%20Tax%20DP%202011/CL22\\_-\\_Siemens\\_-\\_DP\\_Reporting\\_Income\\_Tax.pdf](http://www.efrag.org/files/CommentLetters/Income%20Tax%20DP%202011/CL22_-_Siemens_-_DP_Reporting_Income_Tax.pdf), zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Simlacher, A./Schurbohm-Ebneth, A. (2009): Die geplanten Änderungen zur Bilanzierung von Ertragsteuern in IFRS-Abschlüssen. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 9, H. 7/8, S. 389-399.
- Simon, H. V. (1886): Die Bilanz der Aktiengesellschaft. Berlin.



- Simons, H. C. (1938): Personal Income Taxation. Chicago.
- Spengel, C. (2006): IFRS für die steuerliche Gewinnermittlung. In: Wagenhofer, A./Börsig, C. (Hg.): IFRS in Rechnungswesen und Controlling. Dokumentation des 59. Deutschen Betriebswirtschaftler-Tags 2005. Stuttgart, S. 111-149.
- Sprouse, R. T./Moonitz, M. (1962): A tentative set of broad accounting principles for business enterprises. New York.
- Stahl, A. B. (2004): Wechsel von HGB zu IAS/IFRS oder US-GAAP. Empirische Untersuchung der Umstellung von deutschen auf internationale Rechnungslegungsgrundsätze. Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2010): Umsatzsteuerstatistik 2008. Eckdaten - Zeitreihenergebnisse und Strukturdaten. Wiesbaden.
- Stepp, J. O. (1985): Deferred Taxes: The Discounting Controversy. In: Journal of Accountancy, Jg. 160, H. 5, S. 98-108.
- Stepp, J. O./Petzing, L. N. (1991): Accounting for income taxes - one more time. In: Financial Executive, Jg. 7, H. 5, S. 12-17.
- Sterling, R. E. (1967): Conservatism: The fundamental principle of valuation in traditional accounting. In: Abacus, Jg. 3, H. 2, S. 109-132.
- Stibi, B./Fuchs, M. (2009): Zur Umsetzung der HGB-Modernisierung durch das BilMoG: Konzeption des HGB - Auslegung und Interpretation der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung unter dem Einfluss der IFRS. In: Schruff, W./Melcher, W. (Hg.): Umsetzung der HGB-Modernisierung. Einführung, Überblick und ausgewählte kritische Diskussionsbeiträge zum Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG). Der Betrieb, Jg. 62, Sonderheft Nr. 5, S. 9-15.
- Street, D. L./Gray, S. J. (1999): How wide is the gap between IASC and U.S. GAAP? Impact of the IASC comparability project and recent international developments. In: Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, Jg. 8, H. 1, S. 133-164.
- Streim, H. (2000): Die Vermittlung von entscheidungsnützlichen Informationen durch Bilanz und GuV - Ein nicht einlösbares Versprechen der internationalen Standardsetter. In: BFuP - Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Jg. 52, H. 2, S. 111-131.
- Streim, H./Bieker, M./Leippe, B. (2001): Anmerkungen zur theoretischen Fundierung der Rechnungslegung nach International Accounting Standards. In: Schmidt, H./Ketzler,

- E./Prigge, S. (Hg.): Wolfgang Stützel - moderne Konzepte für Finanzmärkte, Beschäftigung und Wirtschaftsverfassung. Tübingen, S. 177-206.
- Stromann, H. (2003): Wertrelevanz deutscher und US-amerikanischer Rechnungslegungsinformationen. Theoretische und empirische Analyse des Feltham-Ohlson-Modells. Wiesbaden.
- Strong, N. (1992): Modelling Abnormal Returns: A Review Article. In: Journal of Business Finance & Accounting, Jg. 19, H. 4, S. 533-553.
- Takita, T./Yumoto, K. (1995): Japan - Individual Accounts. In: Ordeltjeide, D./KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft (Hg.): Transnational accounting. TRANSACC. 2 Bände. London, Bd. 2, S. 1805-1963.
- Tanski, J. S. (2011): Jahresabschluss in der Praxis. Bilanzen nach Handels- und Steuerrecht; Bilanzierung und Bewertung nach BilMoG. Freiburg.
- Theile, C. (2008): Der Dornröschenschlaf ist vorbei: Latente Steuern im HGB-Abschluss nach BilMoG. Vom Timing-Konzept zum Temporary-Konzept. In: BBK - Buchführung, Bilanzierung, Kostenrechnung, Jg. 1, H. 16, S. 851-864.
- Thiele, S./Eckert, T. (1996): IAS 12. In: Thiele, S./Keitz, I. von/Brücks, M. (Hg.): Internationales Bilanzrecht. Rechnungslegung nach IFRS; Kommentar. Bonn.
- Thompson, J. E. (1988): More methods that make little difference in event studies. In: Journal of Business Finance & Accounting, Jg. 15, H. 1, S. 77-86.
- Tipke, K./Lang, J. (2010): Steuerrecht. 20. Aufl. Köln.
- Tooley, S./Ghani, E./Laswad, F. (2011): Functional Fixation: Experimental Evidence on the Presentation of Financial Information through different digital Formats. In: The British Accounting Review, Jg. 43, H. 3, S. 186-199.
- Tran, D. H. (2011): Die Bilanzierung immaterieller Vermögensgegenstände nach BilMoG – Normative Erkenntnisse empirischer Befunde. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 11, H. 11, S. 538-542.
- Treuarbeit (1989): Jahresabschlüsse '87. Ausweis Gestaltung Berichterstattung. Ergebnisse einer Untersuchung von 100 großen Kapitalgesellschaften. Düsseldorf.
- van Hulle, K. (2000): Die Reform des europäischen Bilanzrechts: Stand, Ziele und Perspektiven. In: Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht, Jg. 29, H. 4/5, S. 537-549.

- van Hulle, K./van der Tas, L. G. (1995): European Union - Individual Accounts. In: Ordelheide, D./KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft (Hg.): Transnational accounting. TRANSACC. 2 Bände. London, S. 921-1045.
- Viger, C./Belzile, R./Anandarajan, A. A. (2008): Disclosure versus Recognition of Stock Option Compensation: Effect on the Credit Decisions of Loan Officers. In: Behavioral Research in Accounting, Jg. 20, H. 1, S. 93-113.
- Visvanathan, G. (1998): Deferred tax valuation allowances and earnings management. In: Journal of Financial Statement Analysis, Jg. 3, H. 4, S. 6-15.
- Vituschek, M. (2003): Die Steuerbelastung von Personenunternehmen und Kapitalgesellschaften. Ermittlung, Vergleich und Analyse unter besonderer Berücksichtigung des Generationenwechsels in Unternehmen. Mannheim.
- Volkswagen (2012): Comment Letter. Discussion Paper: Improving the Financial Reporting of Income Tax. Online verfügbar unter [http://www.efrag.org/files/CommentLetters/Income%20Tax%20DP%202011/CL07\\_-\\_VW\\_-\\_DP\\_Reporting\\_Income\\_Tax.pdf](http://www.efrag.org/files/CommentLetters/Income%20Tax%20DP%202011/CL07_-_VW_-_DP_Reporting_Income_Tax.pdf), zuletzt geprüft am 13.04.2013.
- Vorstius, S. (2004): Wertrelevanz von Jahresabschlussdaten. Eine theoretische und empirische Betrachtung von Wertrelevanz im Zeitverlauf in Deutschland. Wiesbaden.
- Vuong, Q. H. (1989): Likelihood Ratio Tests for Model Selection and Non-Nested Hypotheses. In: Econometrica, Jg. 57, H. 2, S. 307-333.
- Wagenhofer, A. (2009): Internationale Rechnungslegungsstandards IAS/IFRS. Grundlagen und Grundsätze, Bilanzierung, Bewertung und Angaben, Umstellung und Analyse. 6. Aufl. München.
- Wagenhofer, A./Ewert, R. (2007): Externe Unternehmensrechnung. 2. Aufl. Berlin.
- Wallmeier, M. (2009): Kapitalmarktwirkungen der Berichterstattung zur Unternehmensleistung. In: zfbf - Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Jg. 61, H. 3, S. 212-224.
- Watts, R. L./Zimmerman, J. L. (1978): Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. In: The Accounting Review, Jg. 53, H. 1, S. 112-134.
- Weber, C. (2003): Die Behandlung latenter Steuern im Jahresabschluss und ihr Informationsgehalt im Rahmen der Unternehmensanalyse. Ein zielgerichteter Vergleich der Rech-

- nungslegungsvorschriften nach HGB, US-GAAP und IAS unter Berücksichtigung der Bilanzierungspraxis der DAX 100-Unternehmen. Frankfurt.
- Weber, J. (2001): Das Kapitalgesellschaften- und Co-Richtlinie-Gesetz setzt neue Regeln. In: Betriebswirtschaftliche Blätter, Jg. 50, H. 7, S. 349-354.
- Weber-Grellet, H. (1994): Maßgeblichkeitsschutz und eigenständige Zielsetzung der Steuerbilanz. In: Der Betrieb, Jg. 47, H. 6, S. 288-291.
- Weber-Grellet, H. (2001): Steuern im modernen Verfassungsstaat. Funktionen, Prinzipien und Strukturen des Steuerstaats und des Steuerrechts. Köln.
- Wehrheim, M./Adrian, G. (2003): Ebenen und Zeiträume der latenten Steuerabgrenzung in IAS- und HGB-Abschlüssen bei organschaftlich verbundenen Unternehmen. In: WPg - Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 56, H. 19, S. 1058-1062.
- Weilinger, A. (2001): Rechnungsabgrenzung und Steuerlatenz im Bilanzrecht der EU. In: Bertl, R./ Egger, A./Gassner, W./Lang, M./Nowotny, C. (Hg.): Erfolgsabgrenzungen in Handels- und Steuerbilanz. Wiener Bilanzrechtstage 2001. Wien, S. 49-62.
- Weißberger, B. E./Behrendt, A. (2006): Latente Steuern im Konzern: auslösende Tatbestände im Rahmen einer informationsorientierten Gestaltung des HGB-Konzernabschlusses. In: Betriebs-Berater, Jg. 61, H. 17, S. 931-937.
- Wells, W. H. (2004): A Beginner's Guide to Event Studies. In: Journal of Insurance Regulation, Jg. 22, H. 4, S. 61-70.
- Wendholt, W./Wesemann, M. (2009): Zur Umsetzung der HGB-Modernisierung durch das BilMoG: Bilanzierung von latenten Steuern im Einzel- und Konzernabschluss. In: Schuff, W./Melcher, W. (Hg.): Umsetzung der HGB-Modernisierung. Einführung, Überblick und ausgewählte kritische Diskussionsbeiträge zum Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG). Der Betrieb, Sonderheft Nr. 5, S. 64-76.
- Wendlandt, K./Knorr, L. (2005): Das Bilanzrechtsreformgesetz. Zeitliche Anwendung der wesentlichen bilanzrechtlichen Änderungen des HGB und Folgen für die IFRS-Erstanwendung in Deutschland. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 5, H. 2, S. 53-57.
- Wendlandt, K./Vogler, G. (2001): Latente Steuern nach E-DRS 12 im Vergleich mit IAS, US-GAAP und bisheriger Bilanzierung nach HGB sowie Kritik an E-DRS 12. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 1, H. 6, S. 244-254.

- White, H. (1980): A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity. In: *Econometrica*, Jg. 48, H. 4, S. 817-838.
- Williams, E. E./Findlay, M. C. (1975): Discounting Deferred Tax Liabilities: Some Clarifying Comments. In: *Journal of Business Finance & Accounting*, Jg. 2, H. 1, S. 121-133.
- Wohlgemuth, F. (2007): IFRS: Bilanzpolitik und Bilanzanalyse. Gestaltung und Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen. Berlin.
- Wolk, H. I./Martin, D. R./Nichols, V. A. (1989): Statement of Financial Accounting Standards No. 96: Some Theoretical Problems. In: *Accounting Horizons*, Jg. 3, H. 2, S. 1-5.
- Wolk, H. I./Saubert, L. K./Tiernan, F. M. (1984): A further note on discounting deferred taxes. In: *Journal of Business Finance & Accounting*, Jg. 11, H. 2, S. 253-255.
- Wolk, H. I./Tearney, M. G. (1973): Income Tax Allocation and Loss Carry-forwards: Exploring Uncharted Ground. In: *The Accounting Review*, Jg. 48, H. 2, S. 292-299.
- Wolk, H. I./Tearney, M. G. (1980): Discounting deferred tax liabilities: Review and analysis. In: *Journal of Business Finance & Accounting*, Jg. 7, H. 1, S. 119-133.
- Wolk, H. I./Tearney, M. G./Dodd, J. L. (2001): Accounting theory. A conceptual and institutional approach. 5. Aufl., Cincinnati, Ohio.
- Wolz, C. (2010): Latente Steuern nach BilMoG: Analyse der konzeptionellen Neuregelung im Einzel- und Konzernabschluss. In: *Der Betrieb*, Jg. 63, H. 48, S. 2625-2633.
- Wong, J./Wong, N./Naiker, V. (2011): Comprehensive versus partial deferred tax liabilities and equity market values. In: *Accounting & Finance*, Jg. 51, H. 4, S. 1087-1106.
- Wong, N. (2005): Determinants of the Accounting Change for Income Tax. In: *Journal of Business Finance & Accounting*, Jg. 32, H. 5/6, S. 1171-1196.
- Wotschovsky, S./Heller, S. (2002): Latente Steuern im Konzernabschluss. In: *IStR - Internationales Steuerrecht*, 11. Jg, H. 23, S. 819-824.
- Wüstemann, J. (1999): Generally accepted accounting principles. Zur Bedeutung und Systembildung der Rechnungslegungsregeln der USA. Berlin.
- Wüstemann, J./Bischof, J./Kierzek, S. (2007): Internationale Gläubigerschutzkonzeptionen. In: *Betriebs-Berater*, Jg. 62, H. 17, Beilage 5, S. 13-19.
- Zeff, S. A. (2002): "Political" Lobbying on Proposed Standards: A Challenge to the IASB. In: *Accounting Horizons*, Jg. 16, H. 1, S. 43-54.

- Zeitler, F.-C. (2003): Rechnungslegung und Rechtsstaat. Übernahme der IAS oder Reform der HGB. In: Der Betrieb, Jg. 56, H. 29, S. 1529-1534.
- Zeng, T. (2003): The Valuation of Loss Carryforwards. In: Canadian Journal of Administrative Sciences, Jg. 20, H. 2, S. 166-176.
- Zielke, R. (2006): Internationale Steuerplanung zur Optimierung der Konzernsteuerquote. In: Der Betrieb, Jg. 59, H. 48, S. 2585-2594.
- Zülch, H./Hoffmann, S. (2008): Der Referentenentwurf zum BiolMoG: ein kritischer Literaturüberblick. In: Der Betrieb, Jg. 61, H. 20, S. 1053-1060.
- Zwirner, C. (2007): IFRS-Bilanzierungspraxis. Umsetzungs- und Bewertungsunterschiede in der Rechnungslegung. Berlin.
- Zwirner, C. (2010a): Abgrenzung latenter Steuern. Anwendung der Regelungen nach IAS 12 im Rahmen einer Fallstudie über aktive latente Steuern auf Verlustvorträge. In: KoR - Internationale und Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Jg. 10, H. 2, S. 110-116.
- Zwirner, C. (2010b): Latente Steuern - Neue Regelungen, neuer Standard, neue Probleme. In: StuB - Steuern und Bilanzen, Jg. 12, H. 1, S. 3-11.
- Zwirner, C./Busch, J./Reuter, M. (2003): Abbildung und Bedeutung von Verlusten im Jahresabschluss. Empirische Ergebnisse zur Wesentlichkeit von Verlustvorträgen in deutschen Konzernabschlüssen. In: DStR - Deutsches Steuerrecht, Jg. 41, H. 25, S. 1042-1049.

## **Verzeichnis der Gesetze und Verordnungen**

AktG: Aktiengesetz vom 6. September 1965 (BGBl. I S. 1089), das zuletzt durch Artikel 3 des Gesetzes vom 20. Dezember 2012 (BGBl. I S. 2751) geändert worden ist.

BilMoG: Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG) vom 25. Mai 2009. In: BGBl. I S. 1102 ff.

BilReG: Gesetz zur Einführung internationaler Rechnungslegungsstandards und zur Sicherung der Qualität der Abschlussprüfung (Bilanzrechtsreformgesetz – BilReG) vom 4. Dezember 2004. In: BGBl. I S. 3166 ff.

BiRiLiG: Gesetz zur Umsetzung der sog. 4. (Einzelabschluss-), 7. (Konzernabschluss-) und 8. (Prüfer-)Richtlinie der Europäischen Gemeinschaft (EG) in nationales deutsches Recht (Bilanzrichtliniengesetz – BiRiLiG) vom 19. Dezember 1985. In: BGBl. I S. 2355 ff.

EStG: Einkommensteuergesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 8. Oktober 2009 (BGBl. I S. 3366, 3862), das durch Artikel 2 des Gesetzes vom 21. März 2013 (BGBl. I S. 556) geändert worden ist.

FWBO: Börsenordnung für die Frankfurter Wertpapierbörse. Online verfügbar unter: [http://deutsche-boerse.com/dbg/dispatch/de/kir/dbg\\_nav/metanavigation/30\\_Regulations](http://deutsche-boerse.com/dbg/dispatch/de/kir/dbg_nav/metanavigation/30_Regulations), zuletzt geprüft am 13.04.2013

GewStG: Gewerbesteuerergesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 15. Oktober 2002 (BGBl. I S. 4167), das durch Artikel 5 des Gesetzes vom 21. März 2013 (BGBl. I S. 556) geändert worden ist.

GG: Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 100-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, das zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 11. Juli 2012 (BGBl. I S. 1478) geändert worden ist.

HGB: Handelsgesetzbuch in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 4100-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, das durch Artikel 1 des Gesetzes vom 20. April 2013 (BGBl. I S. 831) geändert worden ist.

IAS-Verordnung: Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards. In: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, Nr. L 243 vom 11. September 2002, S. 1 ff.

- KapAEG: Gesetz zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Konzerne an Kapitalmärkten und Erleichterung der Aufnahme von Gesellschafterdarlehen (Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz – KapAEG) vom 20. April 1998. In: BGBl. I S. 707 ff.
- KapCoRiLiG: Gesetzes zur Durchführung der Richtlinie des Rates der Europäischen Union zur Änderung der Bilanz- und der Konzernbilanzrichtlinie hinsichtlich ihres Anwendungsbereichs (90/605/EWG), zur Verbesserung der Offenlegung von Jahresabschlüssen und zur Änderung anderer handelsrechtlicher Bestimmungen (Kapitalgesellschaften- und Co-Richtlinie-Gesetz – KapCoRiLiG) vom 24.2.2000. In: BGBl. I S. 154 ff.
- KonTraG: Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich vom 27. April 1998. In: BGBl. I S. 786 ff.
- KStG: Körperschaftsteuergesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 15. Oktober 2002 (BGBl. I S. 4144), das durch Artikel 1 des Gesetzes vom 21. März 2013 (BGBl. I S. 561) geändert worden ist.
- PublG: Publizitätsgesetz vom 15. August 1969 (BGBl. I S. 1189), das zuletzt durch Artikel 2 Absatz 47 des Gesetzes vom 22. Dezember 2011 (BGBl. I S. 3044) geändert worden ist.
- Wachstumsbeschleunigungsgesetz: Gesetz zur Beschleunigung des Wirtschaftswachstums vom 22. Dezember 2009. In: BGBl. I S. 3950.



## **Verzeichnis der Standards**

Accounting Principles Board (1967): APB Opinion No. 11 – Accounting for Income Taxes, New York.

Accounting Standards Board (1999): FRS 16 – Current Tax, London.

Accounting Standards Board (2000): FRS 19 – Deferred Tax, London.

Accounting Standards Committee (1975): SSAP No. 11 – Accounting for Deferred Taxation, London.

Accounting Standards Committee (1978): SSAP No. 15 – Accounting for Deferred Tax, London.

Australian Accounting Standards Board (1999): AASB 1020 – Income Taxes, Melbourne.

Australian Accounting Standards Board (2011): AASB 112 – Income Taxes, Melbourne.

Committee on Accounting Procedures (1942): Accounting Research Bulletin No. 18 - Unamortized Discount and Redemption Premium on Bonds Refunded, New York.

Committee on Accounting Procedures (1944): Accounting Research Bulletin No. 23 – Accounting for Income Taxes, New York.

Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee (2002): DRS 10 – Latente Steuern im Konzernabschluss, Berlin.

Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee (2010): DRS 18 – Latente Steuern, Berlin.

Financial Accounting Standards Board (1987): SFAS No. 96 – Accounting for Income Taxes, Norwalk.

Financial Accounting Standards Board (1988): SFAS No. 100 – Accounting for Income Taxes – Deferral of the Effective Date of FASB Statement No. 96 – an amendment of FASB Statement No. 96, Norwalk.

Financial Accounting Standards Board (1989): SFAS No. 103 – Accounting for Income Taxes – Deferral of the Effective Date of FASB Statement No. 96 – an amendment of FASB Statement No. 96, Norwalk.

Financial Accounting Standards Board (1991): SFAS No. 108 – Accounting for Income Taxes – Deferral of the Effective Date of FASB Statement No. 96 – an amendment of FASB Statement No. 96, Norwalk.

Financial Accounting Standards Board (1992): SFAS No. 109 – Accounting for Income Taxes, Norwalk.

Financial Reporting Council (2013): FRS 102 - The Financial Reporting Standard applicable in the UK and Republic of Ireland, London.

International Accounting Standards Committee (1979): IAS 12 – Accounting for Taxes on Income, London.

International Accounting Standards Committee (1993): IAS 11 – Fertigungsaufträge, London.

International Accounting Standards Committee (1996): IAS 12 (rev. 1996) – Ertragsteuern, London.

International Accounting Standards Board (2003): IAS 8 (rev. 2003) – Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Änderungen von Schätzungen und Fehler, London.

International Accounting Standards Board (2003): IAS 16 (rev. 2003) – Sachanlagen, London.

International Accounting Standards Board (2003): IAS 21 (rev. 2003) – Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse, London.

International Accounting Standards Board (2003): IAS 32 (rev. 2003) – Finanzinstrumente: Ausweis, London.

International Accounting Standards Board (2003): IAS 40 (rev. 2003) – Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien, London.

International Accounting Standards Board (2004): IAS 19 (rev. 2004) – Leistungen an Arbeitnehmer, London.

International Accounting Standards Board (2004): IAS 36 (rev. 2004) – Wertminderung von Vermögenswerten, London.

International Accounting Standards Board (2004): IAS 38 (rev. 2004) – Immaterielle Vermögenswerte, London.

International Accounting Standards Board (2008): IAS 20 (geänd. 2008) – Bilanzierung und Darstellung von Zuwendungen der öffentlichen Hand, London.

International Accounting Standards Board (2008): IAS 27 (rev. 2008) – Konzern- und separate Einzelabschlüsse nach IFRS, London.

International Accounting Standards Board (2008): IAS 29 (geänd. 2008) – Rechnungslegung in Hochinflationenländern, London.

International Accounting Standards Board (2008): IFRS 3 (rev. 2008) – Unternehmenszusammenschlüsse, London.

International Accounting Standards Board (2009): IAS 39 (geänd. 2009) – Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung, London.

International Accounting Standards Board (2009): ED/2009/2 – Income Tax, London.

International Accounting Standards Board (2010): IAS 12 (rev. 2010) – Ertragsteuern, London.

International Accounting Standards Board (2010): ED/2010/11 – Deferred Tax: Recovery of Underlying Assets (Amendments to IAS 12), London.

International Accounting Standards Board (2011): IAS 1 (rev. 2011) – Darstellung des Abschlusses, London.

International Financial Reporting Interpretations Committee (2005): IFRIC 7 - Anwendung des Restatement-Ansatzes nach IAS 29 „Rechnungslegung in Hochinflationenländern“, London.

New Zealand Society of Accountants (1991): SSAP No. 12 – Accounting for Income Tax, Wellington.

Standing Interpretations Committee (2000): SIC 25 - Ertragsteuern - Änderungen im Steuerstatus eines Unternehmens oder seiner Anteilseigner, London.

## **Verzeichnis der zitierten Geschäftsberichte**

Adidas AG (2011): Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2010, Herzogenaurach.

BASF SE (2007): Zwischenbericht für das dritte Quartal 2007, Ludwigshafen.

BMW AG (2012): Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2011, München.

Daimler AG (2007): Zwischenbericht für das dritte Quartal 2007, Stuttgart.

Deutsche EuroShop AG (2011): Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2010, Hamburg.

Lanxess AG (2011): Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2010, Leverkusen.

Merck KGaA (2011): Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2010, Darmstadt.

Siemens AG (2010): Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2009/2010, München.

Volkswagen AG (2011): Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2010, Wolfsburg.

## **Eidesstattliche Erklärung**

Ich erkläre: Ich habe die vorgelegte Dissertation selbständig, nur mit den Hilfen angefertigt, die ich in der Dissertation angegeben habe und ohne unerlaubte fremde Hilfe. Alle Textstellen, die wörtlich oder sinngemäß aus veröffentlichten oder nicht veröffentlichten Schriften entnommen sind, und alle Angaben, die auf mündlichen Auskünften beruhen, sind als solche kenntlich gemacht. Bei den von mir durchgeführten und in der Dissertation erwähnten Untersuchungen habe ich die Grundsätze guter wissenschaftlicher Praxis, wie sie in der Satzung der Justus-Liebig-Universität Gießen zur Sicherung guter wissenschaftlicher Praxis niedergelegt sind, eingehalten.

Bad Nauheim, den 17.6. 2013

Henning Dieter Meyer

