

JUSTUS-LIEBIG-



UNIVERSITÄT
GIESSEN



Barbara E. Weißenberger

Ergebnisrechnung nach IFRS und interne Performancemessung

Working Paper 1 / 2006

– Arbeitspapiere Industrielles Management und Controlling –

Erschienen in: Controlling und IFRS-Rechnungslegung, hrsg. von Alfred Wagenhofer, Berlin: Erich Schmidt, 2006, S. 49-79.

Herausgeber: Professur für Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Industrielles Management und Controlling (Prof. Dr. Barbara E. Weißenberger)
Justus-Liebig-Universität, Gießen
<http://wiwi.uni-giessen.de/controlling/>

JEL-Classification: M41

Zusammenfassung

Seit den 1990er Jahren wird mit der zunehmenden Verbreitung einer Finanzberichterstattung nach IFRS im deutschsprachigen Raum auch die Frage der Eignung der IFRS zur Fundierung der internen Performancemessung (integrierte Rechnungslegung) gestellt. Der vorliegende Beitrag stellt die wichtigsten Vorschriften zur Ergebnisrechnung nach IFRS zusammen. Sie betreffen u.a. die Gewinn- und Verlustrechnung (GuV), den Ausweis von other comprehensive income (OCI) im Eigenkapitalspiegel und die Ermittlung von Segmentergebnissen.

Es lässt sich jedoch zeigen, dass die IFRS-Vorschriften zur Ergebnisrechnung für Zwecke der internen Performancemessung nur eingeschränkt geeignet sind. Der vorliegende Beitrag stellt als Lösungsansatz eine partielle Integration der Rechnungslegung vor, bei der sich die angestrebte Übereinstimmung von externen und internen Performancemaßen auf die obersten Hierarchieebenen im Unternehmen beschränkt.

Gliederung

1. Einführung	1
2. Grundlagen der Ergebnisrechnung nach IFRS	2
2.1. Ergebnisausweis im IFRS-Abschluss	2
2.2. 2.2. Konzeptionelle Gestaltung der Ergebnisrechnung nach IFRS.....	3
3. Vorschriften zur Ergebnisrechnung innerhalb der IFRS	5
3.1. Die Gewinn- und Verlustrechnung	5
3.2. Disaggregierter Ergebnisausweis innerhalb der Segmentberichterstattung	10
3.3. Ausweis von pro forma-Ergebnissen	12
4. Integrierte Ergebnisrechnung als Ansatzpunkt für eine interne Performancemessung?	17
4.1. Konzeptionelles Verständnis einer integrierten Ergebnisrechnung.....	17
4.2. Eingeschränkte Eignung der IFRS für Zwecke der internen Performancemessung.....	20
4.3. Lösungsvorschlag: Partielle Integration der externen Ergebnisrechnung und internen Performancemessung	21
4.4. Integrationsmuster in der internen Performancemessung	23
5. Zusammenfassung	26
Literaturverzeichnis	27

1. Einführung

Die EU-Verordnung 1606/2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards markiert einen Kulminationspunkt in der Durchsetzung der Finanzberichterstattung nach IFRS in Deutschland, die in 1993/1994 mit den ersten IAS-Konzernabschlüssen durch PUMA, Bayer, Schering, Heidelberger Zement und Höchst begann. Die EU-Verordnung verpflichtet gemäß Art. 4 kapitalmarktorientierte¹ Konzerne für Geschäftsjahre ab 2005 zur Bilanzierung nach IFRS. Für Konzerne, die lediglich Schuldtitel emittieren bzw. die in einem Nicht-Mitgliedsstaat der EU börsennotiert sind und dort einen Abschluss nach international anerkannten Standards aufstellen, gilt gemäß Art. 9 der EU-Verordnung diese Anwendungspflicht der IFRS ab 2007. Über die im Rahmen des Bilanzrechtsreformgesetzes von 2004 neu eingefügten § 315 Abs. 3 HGB bzw. § 325 Abs. 2a HGB besteht zudem in Deutschland für nicht kapitalmarktorientierte Konzerne sowie für einen Einzelabschluss zu Informationszwecken ein Wahlrecht für die befreiende Anwendung der IFRS.²

Ebenfalls seit Beginn der 1990er Jahre begannen insbesondere Großunternehmen in Deutschland mit der Neugestaltung der internen Ergebnisrechnung im Sinne einer integrierten Rechnungslegung, bei der auf Konzern- und nachgelagerten Hierarchieebenen, wie z.B. Segmenten, Geschäftsbereichen, gegebenenfalls auch auf Abteilungs- oder Produktebene, identische Ergebnisgrößen für Zwecke der laufenden Performancemessung verwendet werden. Dies stellte einen Bruch mit der traditionellen Trennung interner und externer Formen der Ergebnisrechnung dar, die noch auf Eugen Schmalenbach zurückgeht.³ Schmalenbach hatte für die Erfüllung der jeweiligen Rechenzwecke der externen und internen Perspektive die Verwendung von unterschiedlichen Rechengrößen (pagatorische Aufwendungen/Erträge vs. kalkulatorische Kosten/Erlöse) postuliert – eine Praxis, die sich im deutschsprachigen Raum weitgehend durchgesetzt hatte.

Offensichtlicher Anstoß für die zunehmende Umsetzung einer integrierten Performancemessung war der Beitrag von *Ziegler* (1994) zur „Neuausrichtung der Kostenrechnung im Hause Siemens“. Demnach ermittelte die Siemens AG für Zwecke der internen Ergebnisrechnung ab 1992/1993 ein operatives Ergebnis als Performancemaß, das mit wenigen Überleitungspositionen⁴ und unter der pauschalen Berücksichtigung kalkulatorischer Zinsen auf das be-

¹ Ein im Sinne der EU-Verordnung kapitalmarktorientierter Konzern nimmt in der Europäischen Union einen geregelten Markt zur Aufnahme von Eigen- oder Fremdkapital in Anspruch.

² In Österreich existiert ein vergleichbares Wahlrecht nur für den befreienden Konzernabschluss nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen; der Einzelabschluss ist auch weiterhin zwingend nach öHGB aufzustellen.

³ Vgl. hierzu ausführlich *Weißberger* (2003), S. 177.

⁴ Dazu gehörten u.a. imparitatische Aufwendungen und Erträge, z.B. die Veränderungen bei den Abschreibungen auf Forderungen sowie die Bildung und Auflösung von Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten und Drohverluste. Vgl. *Ziegler* (1994), S. 178 ff.

triebsnotwendige Vermögen aus dem Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nach HGB hergeleitet wurde.⁵

Obwohl die Implementierung internationaler Rechnungslegungsstandards und die Integration von externer Ergebnisrechnung und interner Performancemessung damit nicht unmittelbar miteinander in Zusammenhang stehen, kann doch vermutet werden, dass die wachsende Durchsetzung integrierter Rechnungslegungssysteme durch die zunehmende Verwendung der IFRS als externe Bilanzierungsstandards zumindest begünstigt wurde.⁶

Damit stellt sich auch die Frage, inwieweit die Ergebnisrechnung nach IFRS unmittelbar als Grundlage einer internen Performancemessung geeignet ist bzw. wie weit eine Integration externer und interner Performancemaße aus Controllingperspektive sinnvoll ist. Im Folgenden werden zunächst in Abschnitt 2 Elemente und konzeptionelle Grundlagen der Ergebnisrechnung nach IFRS geschildert. In Abschnitt 3 werden dann die in diesem Zusammenhang relevanten Vorschriften innerhalb der IFRS dargestellt, bevor in Abschnitt 4 die Möglichkeiten und Grenzen einer Integration der IFRS-Finanzberichterstattung mit der internen Performancemessung ausgeleuchtet werden. Abschnitt 5 fasst die vorgetragenen Überlegungen abschließend zusammen.

2. Grundlagen der Ergebnisrechnung nach IFRS

2.1. Ergebnisausweis im IFRS-Abschluss

Im Mittelpunkt des Ergebnisausweises im Abschluss nach IFRS steht zunächst die Gewinn- und Verlustrechnung (GuV, *income statement*) als Pflichtbestandteil der externen Finanzberichterstattung (IAS 1.8 (b)). Sie weist Aufwendungen und Erträge im Sinne zeitlich abgegrenzter Zahlungen aus.⁷ Hintergrund ist die Überlegung, dass eine rein zahlungsstromorientierte Erfolgsmessung, z.B. über einen operativen oder Free Cash Flow, den Zwecken einer periodischen Rechnungslegung nicht genügt, da die Zeitpunkte von Zahlungen und die damit verbundenen realwirtschaftlichen Vorgänge zum Teil weit auseinander fallen.⁸

Allerdings beschränkt sich die Kommunikation der Erfolgssituation innerhalb der IFRS-Finanzberichterstattung nicht nur auf die GuV. Zum einen werden bestimmte Ergebniskomponenten, so z.B. Bewertungsänderungen im Rahmen der Zeitwertbilanzierung (*fair value accounting*) vielfach erfolgsneutral verbucht und als so genanntes *other comprehensive income* (OCI)⁹ in der Eigenkapitalveränderungsrechnung (*statement of changes in equity*)

⁵ Inzwischen verwendet Siemens zur internen Performancemessung den Geschäftswertbeitrag, einen – ebenfalls aus der externen Finanzberichterstattung hergeleiteten – Residualgewinn. Vgl. Neubürger (2002), S. 174 f.

⁶ Vgl. Weißberger (2003), S. 185f, sowie die Ergebnisse der empirischen Untersuchung von Horváth/Arnaout (1997), S. 254ff.

⁷ Die Abgrenzung von Zahlungen (*accrual basis*) gemäß F.22 ist neben der Going-Concern-Prämisse eine der Grundannahmen, die der IFRS-Rechnungslegung zugrunde liegt.

⁸ Vgl. Wagenhofer (2002), Sp. 970.

⁹ Die IFRS sprechen statt von „*other comprehensive income*“ von „*other recognised income and expense*“ (siehe IASB Project Update „Performance Reporting“, Stand 8.12.2005, Par. 8, sowie

ausgewiesen, die ebenfalls einen Pflichtbestandteil im IFRS-Abschluss darstellt (IAS 1.8 (c)). Zum anderen müssen kapitalmarktorientierte Unternehmen für die Segmente der primären Berichtskategorie jeweils das operative Segmentergebnis ausweisen und den Zusammenhang u.a. zu dem in der GuV ausgewiesenen Jahresergebnis (*profit or loss for the period*) in Form einer Überleitungsrechnung herstellen.

Schließlich werden in der Praxis der kapitalmarktorientierten Finanzberichterstattung zusätzlich zu dem vorgeschriebenen Ergebnisausweis auch so genannte pro forma-Ergebnisse berichtet. Dabei handelt es sich i.d.R. um aus dem IFRS-Abschluss hergeleitete, aber unternehmensindividuell definierte Ergebnisgrößen, mit denen eine aus Unternehmenssicht wünschenswerte Darstellung des in der Betrachtungsperiode erwirtschafteten Erfolgs an externe Investoren kommuniziert wird.

2.2. Konzeptionelle Gestaltung der Ergebnisrechnung nach IFRS

Die Zwecksetzung einer Ergebnisrechnung innerhalb der Finanzberichterstattung kann im Grundsatz unterschiedlich akzentuiert werden:

- (1) Vermögensorientierte Ergebnisermittlung: Aufzeichnung der Vorgänge, die – mit Ausnahme des unmittelbaren Zahlungsverkehrs mit den Eigenkapitalgebern bzw. der Gewinnverwendung – die Höhe des bilanziellen Eigenkapitals durch Ressourcenverzehr, Leistungserstellung und Bewertungsvorgänge beeinflussen,
- (2) Überschussorientierte Ergebnisermittlung: Monetär bewertete Gegenüberstellung von Leistungserstellung und zugehörigem Ressourcenverzehr in der Betrachtungsperiode im Sinne des ökonomischen Prinzips, sowie
- (3) Kapitalmarktorientierte Ergebnisermittlung: Darstellung der gegenwärtigen Ertrags- bzw. indirekt auch der Liquiditätslage des Unternehmens, um durch diese Information Investoren eine Einschätzung der Risiko-Renditeposition insbesondere von Eigenkapitaltiteln dieses Unternehmens zu geben und damit die Optimierung der individuellen Portfoliostruktur zu unterstützen.

Während innerhalb der Rechnungslegung nach HGB zumindest bis zum heutigen Zeitpunkt bei der Gestaltung der GuV insbesondere die Perspektive der Vermögensorientierung ihren Niederschlag findet, steht innerhalb der IFRS getreu der zentralen Zwecksetzung einer investororientierten Rechnungslegung die Kapitalmarktorientierung bzw. auch die Überschussorientierung im Vordergrund.

Dies zeigt sich auch an der Ausprägung verschiedener Gestaltungsprinzipien, die der GuV nach IFRS zugrunde liegen:

- Verletzungen des *clean surplus-Prinzips* (Kongruenzprinzip)¹⁰:

IAS 1.96). In der Literatur hat sich jedoch der aus den US-GAAP übernommene Begriff des OCI durchgesetzt. Er wird im Folgenden deshalb auch für erfolgsneutral im Eigenkapital verbuchte Wertänderungen innerhalb der IFRS verwendet.

¹⁰ Vgl. *Wagenhofer* (2002), Sp. 971.

Insbesondere Ergebniskomponenten, die aus der Bewertung von Vermögen bzw. eingeschränkt auch Schulden zu Zeitwerten resultieren, werden innerhalb der IFRS an vielen Stellen erfolgsneutral verbucht¹¹ – dies entspricht einer Verletzung des clean surplus-Prinzips. Zum Teil erfolgt hier, so z.B. bei Finanzinstrumenten der Kategorie available-for-sale, ein *recycling*, d.h. eine erfolgswirksame Behandlung der Wertänderungen bei Abgang der entsprechenden Position. In anderen Fällen, so z.B. bei der Neubewertung von nichtfinanziellem Anlagevermögen, wird jedoch auf eine nachträgliche Berücksichtigung von Bewertungsänderungen in der GuV verzichtet.¹²

Einerseits wird durch die Einschränkung des clean surplus-Prinzips innerhalb der IFRS¹³ die Ergebnisrechnung von gegebenenfalls wenig prognosefähigen und damit aus kapitalmarktorientierter Perspektive nicht informativen Bewertungsänderungen entlastet. Andererseits sind die derart ermittelten Ergebnisse nicht mehr unmittelbar zur Berechnung von Residualgewinnen für Zwecke der wertorientierten Steuerung geeignet.¹⁴

▪ Angewandte Konzepte der Erfolgsspaltung:

Innerhalb der GuV nach IFRS finden sich verschiedene Konzepte der Erfolgsspaltung wieder, die insbesondere die Aussagekraft bezogen auf eine kapitalmarktorientierte Ergebnisprognose unterstützen sollen.

Dazu gehört zum einen die bereits im Framework angesprochene Unterteilung von Erträgen bzw. Aufwendungen in gewöhnliche betrieblich anfallende Positionen (income vs. expense), die vor Steuern aufgeführt werden, sowie in außergewöhnliche bzw. außerbetriebliche Vorgänge (gains vs. losses), die in aller Regel nach Steuern (net of tax) anzugeben sind (F.74-80).

Weiterhin fordert IAS 1.81 im Minimum den Ausweis bestimmter Ergebniskomponenten (vgl. hierzu ausführlicher den folgenden Abschnitt 2.2) getrennt in den betrieblichen und den Finanzbereich sowie von aufzugebenden Geschäftsbereichen (*discontinued operations*), von denen letztere keine Prognosekraft für außenstehende Investoren mehr besitzen. Die Angabe außerordentlicher Posten ist allerdings gemäß IAS 1.85 verboten.

¹¹ Vgl. hierzu ausführlich Abschnitt 3.2. des vorliegenden Beitrags.

¹² Speziell im Rahmen der Neubewertung von abnutzbarem Anlagevermögen wird die Verletzung des clean surplus-Prinzips dadurch verstärkt, dass in den der Neubewertung folgenden Perioden planmäßige Abschreibungen auf den neuen Zeitwert erfolgswirksam vorzunehmen sind; vgl. *Wagenhofer* (2005), S. 365.

¹³ Im HGB bzw. gemäß den GoB sind im Vergleich hierzu nur an sehr wenigen Stellen erfolgsneutrale Verrechnungen erlaubt, so z.B. gemäß § 309 HGB für den Goodwill aus Kapitalkonsolidierung (allerdings verboten nach DRS 4) oder im Rahmen der Währungsumrechnung gemäß DRS 14.

¹⁴ Vgl. *Weißberger* (2005), S. 199-204.

- Umsetzung von Realisationsprinzip und *matching principle*:

Das Realisationsprinzip legt insbesondere fest, unter welchen Bedingungen in der GuV ein Ertrag ausgewiesen werden darf. Innerhalb der IFRS erstreckt sich das Realisationsprinzip dabei nicht nur – wie z.B. im HGB – auf im rechtlichen Sinne realisierte Erträge, sondern auch auf realisierbare Erträge, so z.B. aus Finanzinstrumenten des Handelsbestands gemäß IAS 39, sowie auf nur wirtschaftlich realisierte Erträge, z.B. im Rahmen der Verbuchung von Umsatzerlösen innerhalb der Teilgewinnrealisierung gemäß IAS 11.¹⁵

Das *matching principle*¹⁶ ordnet als Grundsatz der Aufwandsrealisation Zahlungen aus dem Ressourcenverzehr den Perioden zu, in denen der Ertrag aus der damit verbundenen Leistungserstellung ausgewiesen wird. Da nicht für jeden Ressourcenverzehr und auch nicht für jede Leistungserstellung ein Marktpreis im Sinne neoklassischer Überlegungen vorliegt, wird dies u.a. dadurch erschwert, dass zeitliche Verbundeffekte von Auszahlungen durch die mehrperiodige Leistungsabgabe von Potenzialfaktoren über subjektive Schlüsselungen aufgelöst werden müssen. In den Fällen, in denen aus regulatorischer Sicht eine solche Schlüsselung für externe Investoren nicht aussagekräftig vorgenommen werden kann, werden die Auszahlungen sofort aufwandswirksam; eine Aufteilung auf mehrere Perioden, z.B. durch Aktivierung und spätere Abschreibung, entfällt dann. Während die Rechnungslegung nach HGB hier durch das Vorsichtsprinzip vergleichsweise weit geht und das *matching principle* nur eingeschränkt umsetzt – so z.B. bei der Aktivierung und sukzessiven Abschreibung von abnutzbarem Sachanlagevermögen –, sind die IFRS durch eine umfassendere Umsetzung des *matching principle* charakterisiert, beispielsweise im Rahmen der Aktivierung von selbst erstellten immateriellen Anlagevermögenswerten oder von Entwicklungskosten gemäß IAS 38.

Insgesamt orientieren sich damit sowohl das Realisationsprinzip als auch das *matching principle* innerhalb der aktuellen IFRS an einer überschussorientierten Ergebnisermittlung.

3. Vorschriften zur Ergebnisrechnung innerhalb der IFRS

3.1. Die Gewinn- und Verlustrechnung

Der Ergebnisausweis innerhalb der GuV nach IFRS ist maßgeblich in IAS 1.78-95 geregelt. Diese Normen werden durch weitere Vorschriften zum Ausweis von Aufwendungen und Erträgen bzw. zu notwendigen Anhangangaben in anderen Standards, so z.B. durch IFRS 5

¹⁵ Im Rahmen des IASB-Projekts *Revenue Recognition* werden derzeit die Vorschriften zur Erlösrealisation grundlegend überarbeitet; nach derzeitigem Stand ist hier zukünftig eine stärker reinvermögensorientierten Ergebnisermittlung zu erwarten. Vgl. hierzu ausführlich Abschnitt 3.5 des vorliegenden Beitrags.

¹⁶ Das *matching principle* wird im Deutschen auch als Grundsatz der Abgrenzung der Sache nach bezeichnet. Vgl. *Wagenhofer* (2002), Sp. 976f.

bezüglich aufgebener Geschäftsbereiche oder durch IFRS 7 betreffend den Ausweis von Ergebniskomponenten aus Finanzinstrumenten, ergänzt.¹⁷

Für die Gliederung der GuV schreibt IAS 1.81 lediglich wenige Positionen im Sinne einer Mindestgliederung vor. Für weitere Informationen, so z.B. die Gliederung der betrieblichen Aufwendungen, existieren erhebliche Wahlrechte bezüglich eines Ausweises in der GuV selbst oder aber im Anhang. Unter Berücksichtigung der Notwendigkeit von Zwischensummen und unter der Annahme eines Konzernverbundes mit Minderheitsgesellschaftern und aufgegebenen Geschäftsbereichen ist die dargestellte Minimalgliederung denkbar.¹⁸

	Erlöse (<i>revenues</i>)
–	Betriebliche Aufwendungen
=	Operatives Ergebnis (EBIT)
±	Ergebnis aus equity-Beteiligungen
+	(übrige) Finanzerträge (<i>financial revenues</i>)
–	(übrige) Finanzaufwendungen (<i>financial cost</i>)
=	Ergebnis vor Steuern (EBT)
–	Ertragsteuern (<i>income tax expense</i>)
	<i>Jahresergebnis (fortzuführende Bereiche)</i>
+	<i>Jahresergebnis aus aufgegebenen Bereichen (nach Steuern)</i>
=	Jahresergebnis insgesamt (profit or loss for the period)
–	davon Minderheitsgesellschaftern zuzurechnen
=	Konzernergebnis

Das operative Ergebnis (EBIT, *earnings before interest and taxes*) ist in GuV oder Anhang¹⁹ nach dem Gesamtkostenverfahren (*nature of expense method*) oder dem Umsatzkostenverfahren (*cost of sales method*) aufzugliedern. Gerade vor dem Hintergrund einer Integration der externen und internen Ergebnisrechnung empfiehlt sich dabei eine Gliederung nach dem Umsatzkostenverfahren, da dies die Abstimmung mit den internen Formaten z.B. der mehrstufigen Deckungsbeitragsrechnung wesentlich erleichtert.

Der Begriff des Finanzergebnisses²⁰ ist in IAS 1 nicht explizit definiert; durch die Verlautbarung des IFRIC Update Oktober 2004 wird jedoch klargestellt, dass mit den in IAS 1.81 (b))

¹⁷ Allerdings ist zu erwarten, dass im Rahmen des Projekts *Performance Reporting*, das seit April 2004 gemeinsam von FASB und IASB bearbeitet wird, mittelfristig ein eigenständiger Standard zum Ergebnisausweis innerhalb der Finanzberichterstattung erlassen wird. Vgl. Abschnitt 3.5 des vorliegenden Beitrags.

¹⁸ Vgl. Lüdenbach in Lüdenbach/Hoffmann (2005), § 2 Rz. 140 i.V.m. Rz. 148.

¹⁹ Dabei wird gemäß IAS 1.89 die Aufgliederung innerhalb der GuV selbst empfohlen, aber nicht vorgeschrieben. In der Praxis folgen die meisten Unternehmen dieser Empfehlung.

²⁰ Vgl. hierzu und im folgenden ausführlich Lüdenbach in Lüdenbach/Hoffmann (2005), § 2 Rz. 156f.

aufgeführten *finance costs* lediglich Finanzaufwendungen (*gross finance costs*) zu verstehen sind, so dass gegebenenfalls anfallende Finanzerträge separat ausgewiesen werden müssen. Da IAS 1.83 ff zudem die explizite Offenlegung der Erfolgsquellen fordert, sind auch sonstige Beteiligungserträge außerhalb des Ergebnisses aus equity-Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Finanzanlagen oder die Erfolge aus der Zeitwertbewertung von Finanzinstrumenten (siehe IAS 32.94 (h)) zumindest im Anhang auszuweisen.

Ergänzend fordert IFRS 7 für jede Kategorie finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten spätestens ab 2007 Angaben u.a. zu Nettogewinnen und -verlusten, zu Zins- und Provisionserträgen bzw. -aufwendungen aus solchen Finanzinstrumenten, die nicht erfolgswirksam zum Fair Value bewertet wurden, sowie zu Aufwendungen aus Wertberichtigungen (IFRS 7.20). Den Angabepflichtigen kann wahlweise auch durch entsprechende Anhangangaben genügt werden; es ist davon auszugehen, dass die meisten Unternehmen diesen letzteren Weg verfolgen werden.²¹

Die Angabe außerordentlicher Posten ist gemäß IAS 1.85 seit 2005 nicht mehr zulässig; entsprechende Aufwendungen und Erträge sind den übrigen sachlich zugehörigen Positionen des Gliederungsschemas zuzuordnen.

Die auszuweisenden Steuern sind nicht näher definiert; aus der implementation guidance zu IAS 1 geht jedoch hervor, dass es sich um Ertragsteuern (*income tax expense*), nicht aber um Verkehr- oder Substanzsteuern handelt.²²

Einen Sonderfall bildet das Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen. Im Verständnis des IFRS-Framework ist es als *gain* bzw. *loss* zu interpretieren und unter Berücksichtigung der relevanten Ertragsteuereffekte (*net of tax*) abzubilden. Eine weitergehende Untergliederung in die darin enthaltenen Erträge, Aufwendungen und Ertragsteuern kann gemäß IFRS 5.33 (b) auch im Anhang erfolgen.²³

3.2. Eigenkapitalveränderungsrechnung als Ergänzung der GuV

In den letzten Jahren hat sich innerhalb des Standardsettings durch das International Accounting Standards Board (IASB) zunehmend die Möglichkeit bzw. in bestimmten Fällen sogar die Verpflichtung durchgesetzt, Vermögenswerte bzw. bestimmte Schulden²⁴ zum beizulegenden Zeitwert (*fair value*) zu bilanzieren. Häufig sind die in diesem Zusammenhang vorzunehmenden Bewertungsänderungen dauerhaft²⁵ oder zumindest bis zur Realisation der

²¹ Vgl. hierzu ausführlich Löw (2005), S. 1344f.

²² Vgl. Lüdenbach in Lüdenbach/Hoffmann (2005), § 2 Rz. 144.

²³ Vgl. Lüdenbach in Lüdenbach/Hoffmann (2005), § 29 Rz. 63.

²⁴ In 2005 wurde IAS 39 durch ein Amendment ergänzt, das u.a. die Möglichkeit der Bewertung von Finanzschulden zum beizulegenden Zeitwert (*fair value*) sehr stark einschränkte. Vgl. hierzu ausführlich Löw/Blaschke (2005), S. 1727ff.

²⁵ So z.B. bei der Neubewertung von Sachanlage- und immateriellem Anlagevermögen gemäß IAS 16 bzw. IAS 38.

Wertänderung²⁶ erfolgsneutral durchzuführen, d.h. unter Umgehung der GuV unmittelbar im Eigenkapital zu verbuchen. Auch andere Vorschriften, z.B. zur Währungsumrechnung von Tochterunternehmen oder zur Behandlung von Differenzen aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 3, verlangen die erfolgsneutrale Verbuchung von Wertänderungen.

Die Veränderungen, die in einer Betrachtungsperiode aus erfolgsneutralen Vorgängen im Eigenkapital resultieren, werden in der Eigenkapitalveränderungsrechnung als *other comprehensive income* (OCI) ausgewiesen. Gemeinsam mit dem Jahresergebnis der GuV umfasst das OCI sämtliche Veränderungen im Eigenkapital, die nicht aus Transaktionen mit den Anteilseignern herrühren.²⁷

$$\begin{aligned} & \text{Jahresergebnis (profit or loss for the period) laut GuV} \\ + & \text{ Eigenkapitalveränderungen durch erfolgsneutral verbuchte Vorgänge} \\ & \text{(other comprehensive income)} \\ = & \text{ Gesamterfolge der Betrachtungsperiode (comprehensive income)} \\ + & \text{ Kapitaltransaktionen mit den Anteilseignern} \\ = & \text{ **Veränderung des Eigenkapitals**} \end{aligned}$$

Vorschriften zum Ausweis des OCI wurden erstmals innerhalb der US-GAAP in 1997 durch SFAS 130 *Reporting Comprehensive Income* eingeführt.²⁸ Zielsetzung war es einerseits, die Investoren über bestimmte Wertänderungen zu informieren. Andererseits sollte hierfür keine Erhöhung der Volatilität des Jahresergebnisses durch z.B. exogen induzierte Zeitwertschwankungen und damit eine reduzierte Prognosekraft in Kauf genommen werden.²⁹ Erfolgsneutrale Vorgänge führen praktisch zu einem Durchbrechen des clean surplus-Prinzips, das vor allem zwei Funktionen besitzt:

- **Objektivierungsfunktion:** Nur wenn sämtliche Wertänderungen auch innerhalb des Jahresergebnisses berücksichtigt werden, entspricht der Totalerfolg gemessen als Saldo sämtlicher Kapitaltransaktionen mit den Eigenkapitalgebern auch der Summe der Jahresergebnisse. Je weitgehender das clean surplus-Prinzip durchbrochen wird, um so weniger lässt sich von den ausgewiesenen Jahresergebnissen damit auf den Totalerfolg des Unternehmens zurück schließen.

²⁶ Dies ist z.B. der Fall bei zur Veräußerung verfügbaren Wertpapieren, (die nicht dem gewillkürten Handelsbestand (*fair value through profit or loss*) zugeordnet werden).

²⁷ *Wagenhofer* (2005) S. 449f, differenziert bezüglich des OCI zwischen direkten Eigenkapitalbuchungen und den Effekten von Methodenänderungen und Fehlerberichtigungen.

²⁸ Unter *comprehensive income* ist dabei „the change in equity (net assets) of a business enterprise during a period from transactions and other events and circumstances from nonowner sources“ zu verstehen (*SFAC 6*, Par. 70). Vgl. zu einer ausführlichen Darstellung der entsprechenden Vorschriften innerhalb der US-GAAP *Kieso/Weygandt/Warfield* (2005), S. 145ff, sowie den Beitrag von *Kuhlewind* (2000), S. 283ff.

²⁹ Vgl. *Kieso/Weygandt/Warfield* (2005), S. 145.

- Investitionssteuerungsfunktion: Eine strenge Einhaltung des clean surplus-Prinzips ist unabdingbare Voraussetzung für die Gültigkeit des Preinreich-Lücke-Theorems³⁰. Werden Wertänderungen nicht bzw. nicht unmittelbar im Jahresergebnis verbucht, eignen sich die auf der Basis des Jahresergebnisses ermittelten Residualgewinne nicht mehr zur Ermittlung des Kapitalwerts von Investitionsprojekten.

Während ein späteres *recycling* von zunächst erfolgsneutral verbuchten Vorgängen innerhalb der GuV die Objektivierungsfunktion jedoch wieder herstellen kann, wird die ursprüngliche Verletzung des clean surplus-Prinzips für Zwecke der Kapitalwertberechnung nicht mehr geheilt.

Innerhalb der IFRS ist zwar bisher kein eigenständiger Standard zum OCI erlassen worden.³¹ Die Notwendigkeit eines entsprechenden Ausweises ergibt sich jedoch aus IAS 1.96 (b), in dem ein eigenständiger Ausweis sämtlicher erfolgsneutraler Vorgänge innerhalb der Eigenkapitalveränderungsrechnung gefordert wird. Tabelle 1 fasst wichtige Quellen des OCI innerhalb der IFRS zusammen.

▪ Wertänderungen aus Methodenwechsel bzw. Fehlerkorrekturen	IAS 8
▪ Latente Steuern auf erfolgsneutrale Wertänderungen von Vermögen bzw. Schulden	IAS 12
▪ Wertänderungen aus der Neubewertung von Sachanlagen	IAS 16
▪ Differenzen aus der Währungsumrechnung ausländischer Tochterunternehmen	IAS 21
▪ Wertänderungen aus der Neubewertung von immateriellem Anlagevermögen	IAS 18
▪ Versicherungsmathematische Gewinne bzw. Verluste aus der Bewertung von Pensionsverpflichtungen	IAS 19
▪ Wertänderungen aus Fair-Value-Bewertung von zur Veräußerung gehaltenen Wertpapieren, die nicht dem gewillkürten Handelsbestand zugerechnet werden	IAS 39
▪ Wertänderungen aus cashflow-Hedges	IAS 39
▪ Wertänderungen aus derivativen Finanzinstrumenten	IAS 39
▪ Wertänderungen aus der Neubewertung von Renditeimmobilien	IAS 40
▪ Anpassungsbuchungen bei Übergang auf die IFRS-Rechnungslegung	IFRS 1

Tabelle 1: Wichtige Quellen für die Entstehung von OCI innerhalb der IFRS

Die Bedeutung des OCI wird durch untenstehende Übersicht veranschaulicht, die das *comprehensive income* der DAX 30-Konzerne für die Jahre 2002 bis 2004 zeigt. Dabei zeigt sich, dass die Höhe des OCI wie auch die Höhe wichtiger Teilkomponenten erheblich schwanken kann.³²

³⁰ Vgl. *Preinreich* (1938) sowie *Lücke* (1955).

³¹ Dies ist jedoch geplant. Vgl. hierzu Abschnitt 3.5 des vorliegenden Beitrags.

³² Die Übersicht fasst eine detaillierte deskriptive Studie von *Lachnit/Müller* (2005), S. 1638ff, zusammen. Zu beachten ist, dass die Darstellung sowohl US-GAAP als auch IFRS-Bilanzierer be-

Jahr	Eigenkapital (ohne Minderheiten- anteil)	Comprehensive income								
		Summe	davon: Profit or loss for the period (IFRS) / net income (US-GAAP)	davon: Other comprehensive income (OCI)						
				Summe OCI	davon: Differenzen aus Währungs- umrechnung		davon: Marktbewertung available-for-sale- Wertpapiere		davon: Marktbewertung von cashflow- Hedges	
2002	336.463	-59.266	-2.633	-56.633	-18.577	33%	-28.392	50%	-93	0%
2003	343.006	13.794	14.447	-653	-14.327	2194%	14.137	-2165%	2.391	-366%
2004	36.833	36.174	37.082	-908	-3.444	379%	3.634	-400%	-459	51%

Abbildung 1: Comprehensive income der DAX 30-Konzerne von 2002 bis 2004

3.3. Disaggregierter Ergebnisausweis innerhalb der Segmentberichterstattung

Das in der GuV ausgewiesene Jahresergebnis bzw. die ausgewiesenen Teilkomponenten besitzen gerade bei diversifizierten Unternehmen nur einen eingeschränkten Informationsgehalt bezüglich der Risiko-Renditeposition.³³ Deshalb schreiben die IFRS bei kapitalmarkt-orientierten Unternehmen einen Segmentbericht zum Jahresabschluss vor (IAS 14.3). Hier müssen für operative (*reportable*) Segmente, die als Geschäftsbereiche (*business segments*) oder Regionen (*geographical segments*) die dominante Steuerungskategorie des Unternehmens repräsentieren (*primary segments*), u.a. Segmentergebnisse (*segment results*) angegeben werden.³⁴ Gerade im Rahmen einer integrierten Rechnungslegung spielt die Überleitbarkeit von interner Performancemessung und extern ausgewiesenem Segmentergebnis eine wichtige Rolle.

Maßgeblich für die Identifikation operativer Segmente ist die oberste Stufe des internen Berichtswesens, auf der mit segmentierten Daten die Ertragskraft von Unternehmenseinheiten überwacht bzw. Entscheidungen über die Zuweisung von Ressourcen getroffen werden (IAS 14.31).³⁵ Sind sich mehrere operative Segmente ähnlich, d.h. wird eine vergleichbare langfristige Ertragsentwicklung, nicht nur für die Vergangenheit unterstellt, sondern auch zukünftig erwartet, können sie in der externen Finanzberichterstattung zusammengefasst werden, auch wenn intern eine eigenständige Steuerung, z.B. als Investment Center, erfolgt. Diese Zusammenfassung entspricht auch der herrschenden Publizitätspraxis. So weist z.B. der Siemenskonzern im Segmentbericht 2005 12 Segmente aus, die strategische Steuerung findet jedoch auf Basis von ca. 90 Geschäftsgebieten statt, die Geschäftsführung auf der Ebene von ca. 200 strategisch definierten Geschäftsfeldern.³⁶

inhalte, so dass im OCI auch Positionen enthalten sind, die eine erfolgsneutrale Verbuchung nur nach US-GAAP, nicht jedoch nach IFRS erfordern.

³³ Siehe dazu ausführlich den Beitrag von *Haller* in dem von *Wagenhofer* (2006) herausgegebenen Sammelband „Controlling und IFRS“, Berlin: Erich Schmidt.

³⁴ Dies ist ein *management approach*. Vgl. IAS 14.31f. Derzeit existiert ein Exposure Draft (ED 8 „Operating Segments“) zur Überarbeitung von IAS 14. In diesem Entwurf wird die Abgrenzung von operativen Segmenten noch stärker als bisher an der Objektstruktur des internen Reportings angebunden; eine zwingende Segmentierung in Geschäftsbereiche bzw. Regionen entfällt dann.

³⁵ Zur Identifikation können neben den Berichtsstrukturen im Unternehmens- oder Konzernreporting auch Vorlagen und Protokolle von Sitzungen der Unternehmensleitung oder des Aufsichtsrats herangezogen werden. Vgl. *Hütten* in *Lüdenbach/Hoffmann* (2005), § 36 Rz. 48.

³⁶ Vgl. *Feldmayer/Zimmermann* (2005), S. 251.

Für Segmente der dominanten Steuerungskategorie ist das Segmentergebnis nach IAS 14 als Differenz zwischen Segmenterlösen und -aufwendungen zu ermitteln. Anteile aus aufgegebenen Bereichen sind analog zur IFRS-GuV getrennt auszuweisen.³⁷ Ein Segment-OCI aus erfolgsneutralen Vorgängen auf Segmentebene ist dabei nicht anzugeben.

Die Segmenterlöse umfassen sowohl unternehmensinterne als auch -externe Umsatzerlöse, die allerdings getrennt auszuweisen sind. Die zugerechneten Segmentaufwendungen müssen aus der jeweils operativen Geschäftstätigkeit des betrachteten Segments resultieren. Dabei ist zu beachten, dass Aufwendungen, die sich auf bestimmte Vermögenswerte beziehen, wie z.B. Abschreibungen, nur dann dem Segment zugerechnet werden dürfen, wenn auch der Vermögenswert innerhalb des Segmentvermögens als weitere Berichtsposition innerhalb der Segmentberichterstattung ausgewiesen wird.

Da das Segmentergebnis nach IAS 14 den operativen Geschäftserfolg abbilden soll, dürfen u.a. Erträge bzw. Aufwendungen aus Zinsen, der Veräußerung von Finanzinstrumenten oder der Schuldentilgung nur im Segmentergebnis enthalten sein, wenn die operative Tätigkeit dieses Segments überwiegend als finanziell zu charakterisieren ist. Auch Ertragssteuern sowie gegebenenfalls Anteile von Minderheiten (sofern das Segment einen Teilkonzern repräsentiert) sind nicht dem Segmentergebnis zuzurechnen – anders so genannte Kostensteuern, die aufgrund ihres Betriebskostencharakters in den Aufwendungen aus der operativen Geschäftstätigkeit berücksichtigt werden müssen.

Fallen Aufwendungen für mehrere Segmente gleichzeitig an – z.B. aus einer von mehreren Geschäftsbereichen genutzten regionalen Vertriebsniederlassung –, sind diese aufzuschlüsseln. Allgemeine Verwaltungskosten der Unternehmenszentrale sowie andere Aufwendungen, die sich nicht nach einem nachvollziehbaren Schlüssel zuordnen lassen,³⁸ gehören dagegen nicht zu den Segmentaufwendungen. Schließlich dürfen sich die Segmentaufwendungen nur auf unternehmensintern oder -extern abgesetzte Mengen, nicht aber auf produzierte Mengen beziehen.³⁹

In vielen Fällen wird das Segmentergebnis aufgrund dieser Überlegungen als Segment-EBIT ermittelt werden. Die Summe der Segmentergebnisse ist auf eine vergleichbare abgegrenzte operative Ergebnisgröße (z.B. Unternehmens-EBIT) sowie auf das Jahresergebnis der GuV überzuleiten (*reconciliation*, IAS 14.67) – jeweils getrennt nach laufender Geschäftstätigkeit und einzustellenden Bereichen im Sinne von IFRS 5. Ursachen für Überleitungspositionen können u.a. aus folgenden Quellen resultieren:

- Intersegmentäre Beziehungen, die in den konsolidierten Unternehmensdaten bereits eliminiert sind,

³⁷ Für die Segmentierungsebene, die nicht der dominanten Steuerungskategorie entspricht (*secondary segments*), sind Segmentergebnisse nach IAS 14 nicht angabepflichtig.

³⁸ Dazu gehören möglicherweise die Aufwendungen aus einer zentralen Forschungsabteilung oder für gesamtunternehmensbezogene Imagewerbung.

³⁹ Dies ergibt sich daraus, dass Erträge aus Bestandserhöhungen in den Segmenterlösen nicht enthalten sind.

- den Segmenten nicht zurechenbare Beträge, z.B. allgemeine Verwaltungskosten oder Aufwendungen und Erträge von aus Segmentperspektive nicht betriebsnotwendigem Vermögen,
- Ergebnisanteile unwesentlicher Segmente.

Mit Ausnahme der Aufspaltung der Segmenterlöse in Inter-Segment- und Außenumsätze sind diese Ursachen jedoch nicht offen zu legen.

Gerade im Zuge einer Integration von externer und interner Rechnungslegung wird von Unternehmensteilnehmern teilweise erwogen, innerhalb der Segmentberichterstattung neben dem Segmentergebnis nach IAS 14 auch pro forma-Segmentergebnisse⁴⁰ zu publizieren, die abweichend von den Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften der IFRS ermittelt werden. Denkbar wäre z.B. die Ermittlung eines Segment-EBITA (*earnings before interest, taxation, and amortization*) oder eines Segment-EVA (*economic value added*). Innerhalb der IFRS-Segmentberichterstattung ist diese Form der freiwilligen Berichterstattung jedoch nur dann gestattet, wenn das ausgewiesene pro forma-Ergebnis unternehmensintern für Steuerzwecke herangezogen wird, d.h. in gleicher Form im internen Reporting ausgewiesen und Grundlage für Entscheidungsprozesse der Unternehmensleitung (Beurteilung der Ertragskraft, Zuweisung von Ressourcen) darstellt (IAS 14.46). Nicht erlaubt ist dagegen eine Publikation von pro forma-Segmentergebnissen innerhalb der Segmentberichterstattung, wenn diese Kennzahlen nur zur ergänzenden Kommunikation mit externen Adressaten, z.B. aus Gründen des Vergleichs mit Wettbewerbern, ermittelt werden.⁴¹

3.4. Ausweis von pro forma-Ergebnissen

Pro forma-Ergebnisse sind Ergebniskennzahlen, die von Unternehmensteilnehmern eigenständig definiert werden, um das ausgewiesene Ergebnis nach Steuern insbesondere für Zwecke der Kapitalmarktkommunikation in eine bereinigte Größe zu transformieren.⁴² Insbesondere seit den neunziger Jahren haben sich gerade im Bereich industrieller Unternehmen EBIT-Kennzahlen durchgesetzt, mit deren Hilfe das Ergebnis z.B. um einmalige, außerbetriebliche, außerperiodische, ungewöhnliche oder nicht zahlungswirksame Bestandteile bereinigt wird (vgl. Tabelle 2).

⁴⁰ Pro forma-Kennzahlen sind bereinigte Kennzahlen, die von Unternehmen ergänzend zu den in den jeweiligen Rechnungslegungsstandards vorgeschriebenen Informationen publiziert werden. Vgl. hierzu ausführlicher Abschnitt 3.4. des vorliegenden Beitrags.

⁴¹ Vgl. *Hütten in Lüdenbach/Hoffmann* (2005), § 36 Rz. 156ff.

⁴² Vgl. *Kütting/Heiden* (2003), S. 1544. Im weiteren Sinne verstehen die Autoren unter pro forma-Kennzahlen auch solche Größen, die in einem Rechnungslegungssystem als solche bezeichnet werden. So fordert z.B. SFAS 123 von Unternehmen, die Aktienoptionspläne mit dem inneren Wert bei Ausgabe bewerten (*intrinsic value method*) die Angabe des *pro forma net income* bzw. der *pro forma earnings per share* im Anhang, als wären die Pläne zum beizulegenden Zeitwert (*fair value method*) bewertet worden. Derartige pro forma-Kennzahlen sind jedoch nicht Gegenstand der hier angestellten Betrachtung.

Kennzahl	Definition	Beispielunternehmen
EBDA	Earnings before depreciation and amortization	eGain Communications, Auteo Media
EBDAT	Earnings before depreciation, amortization, and deferred taxes	Homestead Village, Security Capital
EBDDT	Earnings before depreciation, and deferred taxes	Catellus Development, Tomoka Land
EBDIAT, EBDITA, EBITDA	Earnings before depreciation, interest, amortization, and taxes	Viskase Companies, Hamilton Island, Det Sonderfeldke, Orell, Füssli Holding, RWE, Adidas Salomon
EBDIT, EBITD	Earnings before depreciation, interest, and taxes	Cewe Color, Deutsche Steinzeug
	Earnings before interest, taxes a, and research with long-term character	Biolitec
	Earnings before interest, taxes, and timber revaluation	DPI Forestry
EBDT	Earnings before depreciation and taxes	Windward Group
EBIAT EBITA	Earnings before interest, amortization, and taxes	AimGlobal Technologies, Celestica, Siemens, E.ON
EBID	Earnings before interest and depreciation	Lintec Computer, Value City
EBIT	Earnings before interest and taxes	MAN, Epcos, Metro, Henkel
EBITASO	Earnings before interest, taxes, amortization and stock options	Petercam
EBITDAR	Earnings before interest, taxes, depreciation, amortization, and rentals	SAS, Air France, Marseille-Kliniken
	Earnings before interest, taxes, depreciation, amortization, and restructuring charges	Chart Industries, Kornag
EBITSO	Earnings before interest, taxes, and stock options	USU, CyBio
EBT	Earnings before taxes	Linde, Balda, Vossloh
EBTA	Earnings before taxes and amortization	Linde, SAP SI
EBTDA	Earnings before taxes, depreciation and amortization	Teles, GFN
EBTDAR	Earnings before taxes, depreciation, amortization, and rents	TAM Linhas Aeras

Tabelle 2: Ausgewählte EBIT-Kennzahlen der internationalen Unternehmenspublizität⁴³

Aus Unternehmenssicht ergänzen solche pro forma-Ergebnisse die Vorschriften zur Pflichtpublizität, indem sie erste Schritte der Bilanzanalyse durch externe Adressaten zielgerichtet gesteuert vorwegnehmen, z.B. um die nachhaltige Ertragskraft des Unternehmens zu dokumentieren oder um Einblick in die intern verwendeten Steuerungsgrößen zu geben.

Empirische Untersuchungen des US-amerikanischen Kapitalmarkts zeigen auch, dass kurzfristig von Kapitalmarktseite her pro forma-Kennzahlen ein höherer Informationswert als dem

⁴³ Mit leichten Modifikationen entnommen aus Brösel/Heiden (2004), S. 340f.

Jahresergebnis zugemessen wird.⁴⁴ Langfristig besitzen allerdings auch die eliminierten Bestandteile eine vergleichsweise hohe Wertrelevanz,⁴⁵ so dass die Vorbehalte, die in der Literatur gegenüber pro forma-Kennzahlen geäußert werden, auch empirische Substanz besitzen.

Die Kritikpunkte beziehen sich u.a. auf die mangelnde unternehmensübergreifende Standardisierung von pro forma-Kennzahlen – so zeigt Tabelle 2 deutlich, dass unter identischen Abkürzungen möglicherweise abweichende Ergebnisgrößen verstanden werden und umgekehrt. Da pro forma-Kennzahlen kein Bestandteil der Pflichtpublizität sind, unterliegen sie auch im Zeitablauf keinem Stetigkeitsgebot; zudem ist die Überleitung zu den Pflichtangaben in der Konzern-GuV meist nicht erkennbar.⁴⁶ Schließlich können Inkonsistenzen innerhalb der pro forma-Kennzahlen bereits durch unterschiedliche Berechnungsmethoden entstehen. So wird für die Ermittlung von EBIT-Kennzahlen teilweise das Finanzergebnis einschließlich des Beteiligungsergebnisses vollständig eliminiert, teilweise beschränkt sich die Eliminierung nur auf Zinsaufwendungen.⁴⁷ Auch die Nichtberücksichtigung anderer Aufwandsgrößen, wie z.B. Aufwand aus der Ausgabe von Aktienoptionen im Rahmen von Incentivierungsprogrammen oder aus langfristigen Forschungsprogrammen, erscheint eher willkürlich.

Die mangelnde Transparenz der pro forma-Kennzahlen lässt deshalb vielfach die Vermutung entstehen, dass sie von Unternehmen genutzt werden, um de facto unerwünschte Ergebnis-komponenten zu verschleiern – abwertend wird zum Teil von „earnings before bad stuff“⁴⁸ bzw. „EBITane!“⁴⁹ gesprochen. Dies wird u.a. durch empirische Ergebnisse von Küting/Weber gestützt, wonach Unternehmen mit einer geringeren Ertragskraft signifikant mehr pro forma-Kennzahlen berichten.⁵⁰

3.5. Aktuelle Entwicklungen zur Ergebnisrechnung nach IFRS

Trotz der zentralen Bedeutung des Ergebnisausweises innerhalb der Finanzberichterstattung nach IFRS⁵¹ und den bestehenden Regelungen, die in den vorangegangenen Abschnitten

⁴⁴ Vgl. hierzu die Übersicht über verschiedene empirische Studien zur Kapitalmarktrelevanz von pro forma-Kennzahlen bei *Hillebrandt/Sellhorn* (2002), S. 153f.

⁴⁵ Vgl. *Doyle/Lundholm/Soliman* (2003), S. 145ff.

⁴⁶ Vgl. *Hillebrandt/Sellhorn* (2002), S. 153. Durch die Regulation G basierend auf Section 401(b) des Sarbanes-Oxley Act müssen in den USA gelistete Unternehmen allerdings mittlerweile eine solche Überleitungsrechnung vorlegen. Vgl. hierzu auch *Kerkhoff/Diehm* (2005), S. 343.

⁴⁷ Es lässt sich sogar zeigen, dass bereits durch die indirekte Ermittlung eines EBITDA aus dem Jahresüberschuss versus durch direkte Ermittlung aus den operativen Aufwendungen und Erträgen der Betrachtungsperiode Inkonsistenzen entstehen können. Vgl. zu einem Rechenbeispiel *Brösel/Heiden* (2004), S. 347f.

⁴⁸ *Mulford/Comiskey* (2002), S. 340 m.w.N.

⁴⁹ *Lorson/Schedler* (2002), S. 274.

⁵⁰ Vgl. *Küting/Heiden* (2003), S. 1548 m.w.N.

⁵¹ So ist gemäß F.12 des IFRS-Framework „the objective of financial statements [...] to provide information about the financial [...] performance [...] of an entity that is useful to a wide range of users in making economic decisions“.

skizziert wurden, existiert heute noch eine Vielzahl von Regelungsdefiziten. Dazu gehören u.a.⁵²

- uneinheitliche Kategorisierungen, Zwischen- und Endsummen innerhalb der GuV nach IFRS,
- unzureichende Vorschriften zur Disaggregation einzelner Ergebniskomponenten, z.B. des Gesamtpersonalaufwands,
- kein inhaltliches Abgrenzungskriterium zwischen *net income* und *other comprehensive income*,
- fehlende Vorschriften zu pro forma-Ergebniskennzahlen sowie
- unzureichende Adäquanz der bestehenden Vorschriften zur Erlösrealisation insbesondere bei Mehrkomponentenverträgen.

Um die IFRS bezüglich dieser Fragestellungen weiter zu entwickeln, wurden vom IASB gemeinsam mit dem US-amerikanischen Standardsetter FASB zwei Projekte implementiert.⁵³

Das Projekt *Performance Reporting* befasst sich mit den ersten vier Punkten. Es wird seit 2004 von einer Joint Working Group (JIG) als beratendes Gremium unterstützt, in das vor allem Rechnungsleger aus internationalen Konzernen berufen wurden. Gleichzeitig wurde das Projekt in zwei Teilprojekte segmentiert. In Teilprojekt A geht es derzeit darum, Konvergenz über die obligatorischen Bestandteile des Jahresabschlusses, die Anzahl der Vergleichsperioden und die Entscheidung über ein *single statement of comprehensive income* zu erzielen.⁵⁴ Von Seiten des IASB wurde für das erste Quartal 2006 hier ein Exposure Draft angekündigt, während sich das FASB dazu entschieden hat, diese Aspekte in einem Standard zu regeln, der auch die Fragestellungen des Teilprojekts B abdeckt. Dort geht es u.a. um Fragen der Disaggregation im Ergebnisausweis, die Definition von Zwischenergebnissen sowie das *recycling* von zunächst im OCI ausgewiesenen Ergebniskomponenten.⁵⁵

Von besonderer Bedeutung ist dabei die Diskussion um den Ausweis des OCI. Nach aktuellem Projektstand neigt das IASB nicht dazu, den Ausweis von Jahresergebnis und OCI in einem einzigen Rechenwerk zu fordern, sondern für beide Ergebniskomponenten auch jeweils eigenständige Finanzberichte zuzulassen. Dies wird auch von Vertretern der Joint Working Group befürwortet, da ansonsten dem *comprehensive income* eine zu hohe Bedeutung ein-

⁵² Vgl. *Kerkhoff/Diehm* (2005), S. 342, *Kühne* (2005), S. 6.

⁵³ Detaillierte Informationen zu beiden Projekten finden sich unter <http://www.iasb.org/current/iasb.asp>.

⁵⁴ Vgl. hierzu und im Folgenden IASB Project Update *Performance Reporting*, Stand 8.12.2005., Tz. 7f.

⁵⁵ Speziell durch das FASB ist geplant, in einem Teilprojekt C u.a. noch mit den Teilprojekten A und B in Zusammenhang stehende Fragen zur Zwischenberichterstattung sowie zur Rechnungslegung nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen (*private companies*) zu behandeln. Vgl. IASB Project Update *Performance Reporting*, Stand 8.12.2005, Tz. 10.

geräumt würde, während das Jahresergebnis zu einer einfachen Zwischensumme „degradiert“⁵⁶ würde.

Die möglichen Neuregelungen zu Fragen der Erlösrealisation werden von IASB und FASB dagegen in einem eigenständigen Projekt *Revenue Recognition* diskutiert. In diesem Projekt geht es – neben der Standardisierung der zum Teil inkonsistenten und zwischen IASB und FASB auch derzeit noch nicht harmonisierten Regelungen zur Erlösrealisation – vor allem um die Frage des Realisierungszeitpunkts.⁵⁷ Dies ist insbesondere bei den in vielen Branchen heute üblichen Mehrkomponentenverträgen, bei denen eine sequenzielle Lieferung erfolgt bzw. der Kaufpreis auch nachgelagerte Serviceleistungen einschließt, von hoher Relevanz. Innerhalb der IFRS wird die Umsatzrealisation für solche Anwendungsfälle jedoch bisher nur sehr allgemein geregelt.⁵⁸

Praktisch greifen für Fragen der Erlösrealisation innerhalb der IFRS für eine Vielzahl von Sachverhalten⁵⁹ die Vorschriften des IAS 18. Im Kern verlangt dieser Standard – anders als das Realisationsprinzip nach HGB/GoB, das an der rechtlichen Struktur von Transaktionen ansetzt – eine risikoorientierte Erlösrealisation (vgl. Abbildung 2).⁶⁰

Nach dem derzeitigen Stand des Projekts *Revenue Recognition* könnten sich jedoch für einen neuen Standard zur Erlösrealisation im Vergleich zum bisherigen Verständnis grundsätzliche Änderungen ergeben. Das derzeit vom IASB diskutierte Konzept wird dabei als *asset-liability-Ansatz* bezeichnet: Die Realisation orientiert sich nicht mehr an „critical events“⁶¹ sondern vielmehr an messbaren Veränderungen von Vermögenswerten und Schulden.⁶² Dies korrespondiert zu F.92 innerhalb des IFRS-Frameworks, nach dem *income* innerhalb der GuV dann auszuweisen ist, „when an increase in future economic benefits related to an increase in an asset or a decrease of a liability has arisen that can be measured reliably.“ Damit würden beispielsweise bereits schwebende Geschäfte, in denen z.B. der Kunde eine

⁵⁶ Kerkhoff/Diehm (2005), S. 344.

⁵⁷ Vgl. IASB Project *Update Revenue Recognition*, Tz. 3. In der deutschen Übersetzung wird im Folgenden von „Erlös“realisation statt allgemeiner von „Ertrags“realisation gesprochen, da sich das IFRS-Projekt vorrangig mit Erträgen im Sinne des IAS 18 befasst. Dort werden unter revenues Zuflüsse aus dem Verkauf von Gütern, der Erbringung von Dienstleistungen und der Nutzung von Vermögenswerten durch Dritte gegen Zinsen, Pachten und Dividenden verstanden (IAS 18.1), nicht jedoch Erträge aus Wertänderungen oder der Auflösung von Rückstellungen. Die beiden erstgenannten Punkte, die in der Praxis vielfach den Schwerpunkt der ausgewiesenen Erträge ausmachen, werden jedoch handelsrechtlich grundsätzlich als (Umsatz-)Erlöse bezeichnet (§ 277 Abs. 1 HGB).

⁵⁸ IAS 18.13 verlangt lediglich die Aufteilung der bestehenden Kriterien für die Erlösrealisation auf „separately identifiable components of a single transaction in order to reflect the substance of the transaction“ und nennt als Beispiel eine nachgelagerte Serviceleistung, die im Kauf einer Ware enthalten ist. Hier müsse der Anteil des Kaufpreises, der auf die Serviceleistung entfällt, abgegrenzt werden und dürfe erst realisiert werden, wenn die Dienstleistung erbracht wird.

⁵⁹ Eine Ausnahme sind u.a. die Regelungen zur Erlösrealisation im Rahmen der Langfristfertigung, die in IAS 11 festgelegt sind.

⁶⁰ Vgl. v. Keitz (2004), S. 118ff.

⁶¹ IASB Project *Update Revenue Recognition*, Stand 9.12.2005, Tz. 3.

⁶² Vgl. Kühne (2005), S. 8. Dies entspricht wiederum einer reinvermögensorientierten Ergebnisermittlung, vgl. Abschnitt 2.2.

vollständige Vorauszahlung geleistet hat,⁶³ zu einer Reinvermögensmehrung und damit zu einer Realisation von Umsätzen führen.⁶⁴

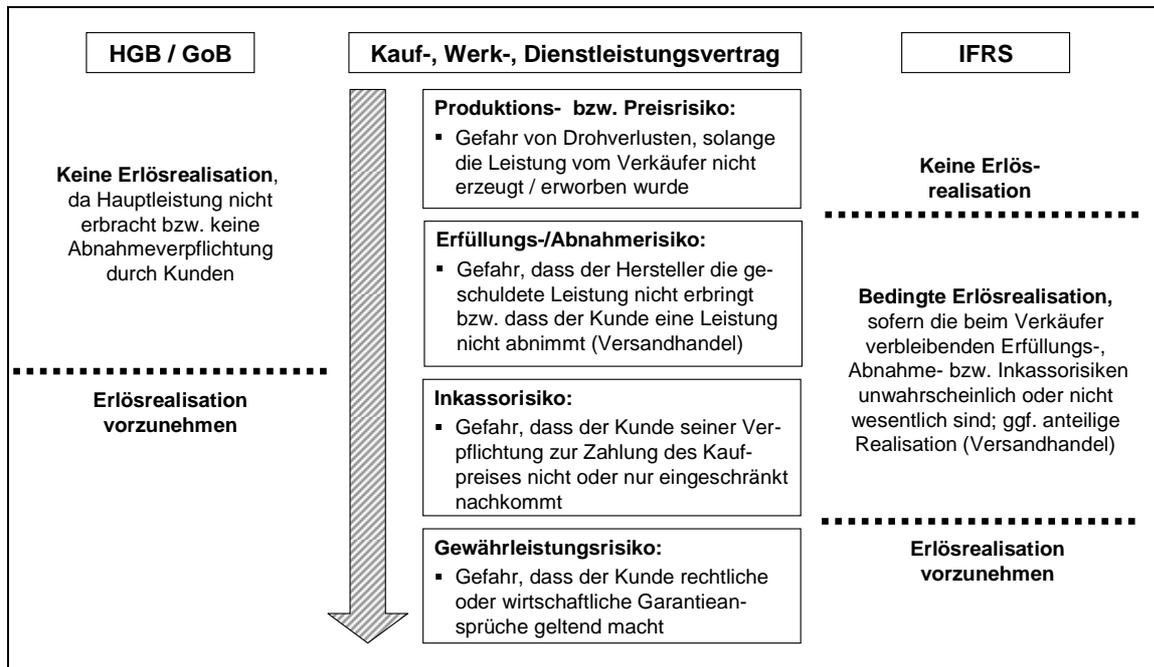


Abbildung 2: Erlösrealisation nach HGB/GoB versus IFRS

Inwieweit sich dieses geänderte Verständnis zur Erlösrealisation letztlich in einem Standard niederschlägt, ist jedoch gerade vor dem Hintergrund vielfältiger konzeptioneller Fragestellungen noch offen. Für das dritte Quartal 2006 ist ein Diskussionspapier zu *Revenue Recognition* geplant; der Zeitpunkt für die Publikation eines entsprechenden Exposure Drafts ist derzeit vom IASB noch nicht festgelegt.

4. Integrierte Ergebnisrechnung als Ansatzpunkt für die interne Performancemessung?

4.1. Konzeptionelles Verständnis einer integrierten Ergebnisrechnung

Während im angelsächsischen Bereich seit jeher für externe und interne Performancemessung mit identischen Rechengrößen gearbeitet wird, ist dies in Deutschland erst seit den 1990er Jahren zunehmend praxisrelevant.⁶⁵ Zentrales Merkmal ist eine möglichst hohe Kongruenz der internen Performancemessung für Planungs-, Steuerungs- und Kontrollaufgaben

⁶³ Die Beispiele des IASB umfassen hier u.a. die verbindliche Bestellung eines Kfz durch einen Endabnehmer beim Automobilhersteller, d.h. sie gehen durchweg von einer vollständigen Vorauszahlung durch den Kunden bzw. Festlegung des Kaufpreises bei Bestellung aus.

⁶⁴ Korrespondierend zur Erlösrealisation in der GuV wäre in der Bilanz ein Vermögenswert sowie eine Schuld in Höhe der eingegangenen Leistungsverpflichtung auszuweisen; die Differenz von Vermögenswert und Schuld entspricht dann dem der Periode zuzurechnenden Erfolg.

⁶⁵ Vgl. zu einem Abriss der historischen Entwicklung *Weißberger* (2003), S. 175-187 m.w.N.

auf Unternehmens-, Segment- oder Geschäftsbereichsebene mit den extern publizierten Ergebnisgrößen der IFRS-Finanzberichterstattung.

Die Grundidee einer Integration von externer und interner Performancemessung ist dabei u.a. durch folgende Merkmale zu charakterisieren:

- Verzicht auf die laufende Verrechnung kalkulatorischer Kostenarten in der internen Performancemessung, da dies die Abstimmung zwischen externem und internem Ergebnis äußerst komplex und zeitaufwendig macht,⁶⁶
- ein integrierter Kontenplan für die externe und interne Berichterstattung sowie
- einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden einschließlich der damit verbundenen Abgrenzungssysteme.

Die Integration von externer und interner Performancemessung bedeutet damit praktisch den Rückgriff auf eine einheitliche Datenbasis, die aus den operativen buchhalterischen Vorsystemen und sonstigen Datenquellen extrahiert wird. Die Integration erstreckt sich damit explizit nicht auf Berichtsformate (z.B. die Erstellung einer mehrstufigen bzw. mehrdimensionalen Deckungsbeitragsrechnung), sowie auf Planungs-, Kalkulations- und Verrechnungsroutinen. Diese müssen für interne Controllingzwecke weiterhin bestehen bleiben. Auch die Verwendung eigenständiger kalkulatorischer Größen für kurzfristige Entscheidungsrechnungen auf der operativen Produkt- und Prozessebene wird von einer integrierten Performancemessung nicht berührt.

Faktisch bedeutet die integrierte Performancemessung eine Verschiebung von Adressatenbezug und Rechnungszwecken⁶⁷ (vgl. hierzu auch Abbildung 3): Traditionell durch die kalkulatorischen Größen der internen Unternehmensrechnung abgedeckte Zwecke werden zunehmend über pagatorische Erfolgsmaße der externen Unternehmensrechnung ersetzt. Gegebenenfalls notwendige kalkulatorische Elemente – hier sind im Kontext einer wertorientierten Unternehmensführung vor allem die Kapitalkosten zu nennen – werden nicht mehr laufend auf Kostenartenebene verrechnet und über weitere Verrechnungs- und Aggregationsstufen auf Produkt- oder Segmentebene mit einer Vielzahl anderer Kostenarten vermischt. Sie werden vielmehr auf Gesamtunternehmens- bzw. Bereichsebene ermittelt und dem Gesamt- bzw. Bereichsergebnis als Benchmark gegenüber gestellt.

Für die Umsetzung einer integrierten Performancemessung sprechen verschiedene Gründe. Im Mittelpunkt steht die Verbesserung von Kommunikation und Steuerung kapitalmarktorientiert ausgerichteter Unternehmen.⁶⁸ Die integrierte Performancemessung trägt dazu bei, nicht

⁶⁶ Konzeptionell können solche Abstimmbrücken zwar durchgeführt werden, vgl. z.B. *Horváth* (2003), S. 498. Empirische Untersuchungen zeigen jedoch, dass eine Vielzahl von Unternehmen in der Praxis darauf verzichtet (vgl. statt vieler *Währisch* (1998), S. 195), der dies für rund 40 % der befragten mittleren und Großunternehmen sowie für knapp 60 % der Kleinunternehmen belegt). Konzeptionell wird dies u.a. von *Franz/Albert* (2003), S. 149f, begründet: Gerade in internationalen Konzernen fehlt häufig eine konsistente und durchgängig aufgebaute Konzernkostenrechnung, mit der diese Überleitung fundiert werden kann.

⁶⁷ Vgl. *Coenenberg* (2005), S. 23.

⁶⁸ Vgl. *Horváth* (2003), S. 499.

nur auf Gesamtunternehmensebene, sondern auch auf nachgelagerten Steuerungsebenen Pläne zu entwickeln, die dazu geeignet sind, nach außen kommunizierte finanzielle Ziele umzusetzen und zu erreichen. Gleichzeitig wird die Unternehmensleitung durch die integrierte Performancemessung gegenüber externen Investoren und Analysten sprachfähig gemacht, was die Begründung vergangener bzw. die Erläuterung prognostizierter Entwicklungen im Unternehmen betrifft. Aber auch bei nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen, bei denen der Fokus der Unternehmensführung z.B. auf die Entwicklung innovativer Produkte oder die Optimierung der Absatzseite ausgerichtet ist, stellt die integrierte Performancemessung eine ebenso effiziente wie eingängige Möglichkeit der internen Kommunikation finanzieller Informationen für Zwecke der laufenden wie strategischen Steuerung dar. Schließlich lässt sich empirisch belegen, dass Manager zufriedener sind, wenn einheitliche (Ergebnis-)Kennzahlen vorgelegt werden.⁶⁹

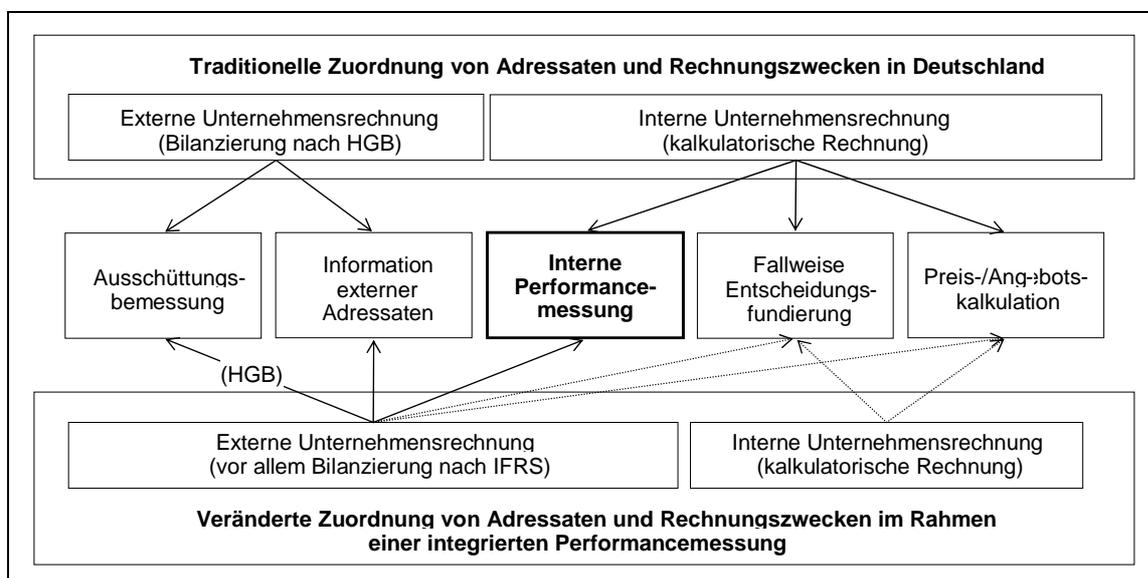


Abbildung 3: Traditionelle versus integrierte Performancemessung⁷⁰

Allerdings gibt es auch eine Reihe von Gründen gegen eine integrierte Performancemessung. Sie resultieren zunächst aus der konzeptionellen Ausrichtung der IFRS auf die Fundierung von Entscheidungen externer Investoren. So laufen in verschiedenen Fällen die Bewertungsvorschriften auf IFRS-Basis internen Controllinganforderungen zuwider. Beispielsweise können über die Vorschriften zur Fair Value-Bilanzierung unerwünschte, weil zufällige, Bewertungskomponenten in die interne Wirtschaftlichkeitsbetrachtung einfließen, die keinen Bezug zur eigentlichen Managementleistung besitzen.⁷¹ Dies ist z.B. dann der Fall, wenn die

⁶⁹ Vgl. Sandt (2003), S. 75-79.

⁷⁰ Vgl. Weißenberger (2005), S. 192.

⁷¹ So lehnt z.B. Lufthansa, die eine integrierte Rechnungslegung weitgehend umsetzen, die Übernahme von Fair Values ab. Vgl. Beißel/Steinke (2004), S. 69. Siehe auch den Beitrag von Ewert in diesem Buch.

Fair Values aus Marktpreisen abgeleitet werden, deren Veränderung unabhängig vom Erfolg des eigentlichen Geschäftsfeldes ist, in dem das Unternehmen agiert.

Weiterhin besteht die Gefahr, dass Manager versuchen, bestimmte Informationen zu verzerren. So ist z.B. denkbar, dass aufgrund der Teilgewinnrealisierung innerhalb der Langfristfertigung ein Manager im Vertrieb, der Informationen über den Fertigstellungsgrad einer Anlage (und damit den zu realisierenden Teilgewinn) geben muss und der gleichzeitig auch auf Basis dieses Teilgewinns beurteilt wird, den Fertigstellungsgrad möglichst hoch und das Erfüllungsrisiko möglichst gering angibt. Schließlich wird häufig befürchtet, dass der Controllingbereich über eine IFRS-basierte integrierte Performancemessung den notwendigen Gestaltungsspielraum für die interne Steuerung verliert, wenn jede Standardänderung sofort und vollständig in die für Controllingzwecke verwendete interne Ergebnisrechnung durchschlägt.

4.2. Eingeschränkte Eignung der IFRS für Zwecke der internen Performancemessung

Ein Abwägen der Gründe für bzw. gegen eine Integration lässt vermuten, dass die IFRS nur eingeschränkt auch für Zwecke der internen Performancemessung geeignet sind. Zwar ist die Ergebnisermittlung nach IFRS – wie in Abschnitt 2.2 bereits ausgeführt – als überschuss- bzw. kapitalmarktorientiert zu charakterisieren und damit vergleichsweise nahe an einer ökonomisch ausgerichteten Erfolgsmessung.⁷² Andererseits orientieren sich die Vorschriften zur Ergebnisermittlung am Kriterium der Entscheidungsnützlichkeit (*decision usefulness*) externer Investoren⁷³, nicht aber an der Anreiznützlichkeit für interne Steuerungszwecke (*incentive usefulness*).

Bereits allgemein lässt sich zeigen, dass ein Rechnungslegungssystem, das dem Entscheidungskalkül eines Investors zuträglich ist, nicht notwendigerweise den Steuerungsbedarfen in einer mehrstufigen Hierarchie entspricht, in der dezentrale Akteure mit eigenen Interessen und unter asymmetrischer Information Verfügungsgewalt (*property rights*)⁷⁴ über Unternehmensressourcen erhalten. Während ein externes Performancemaß auch die Konsequenzen exogener Risiken – z.B. bezüglich einer unterdurchschnittlichen konjunkturellen Entwicklung oder des nicht vorhersehbaren Markteintritts eines neuen Wettbewerbers – enthalten muss, sofern diese Risiken für zukünftige Cash Flows prognoserelevant sind, sollte ein internes

⁷² Dies wird unmittelbar deutlich an den Vorschriften zur Zeitwertbilanzierung über die Anschaffungskosten hinaus: Der Fair Value einer Investition ist der Buchwert zuzüglich des Nettokapitalwerts und enthält damit unmittelbar das mit einer Investitionsentscheidung verbundene zusätzlich geschaffene Konsumpotenzial, das wiederum in einer ökonomisch ausgerichteten Perspektive das geeignete Erfolgsmaß darstellt.

⁷³ Der IFRS-Abschluss soll Auskunft über „... the results of the stewardship of management ...“ geben, d.h. über den Erfolg der Managementleistung, damit die externen Investoren u.a. entscheiden können „whether to hold or sell their investment in the entity or whether to reappoint or replace the management“ (F.14).

⁷⁴ Im Unternehmen erfolgt über die Trennung von Eigentum und Leitungsmacht die Delegation der *property rights* des usus, abusus und – gesellschaftsrechtlich allerdings i.d.R. nur eingeschränkt – des Verkaufs bzw. der Stilllegung. Das Recht des usus fructus verbleibt allerdings bei den Eigenkapitalgebern als Eigentümern.

Performancemaß bei risikoaversen Managern diese exogenen Risiken so weit wie möglich eliminieren.⁷⁵

Überträgt man diese Überlegungen auf die in Abschnitt 3 dargestellten Vorschriften zur Ergebnisrechnung nach IFRS, so lassen sich hier unmittelbar Regelungen identifizieren, die zwar aus Sicht externer Investoren entscheidungsnützlich, für die interne Steuerung jedoch nicht anreiznützlich sind. Zwei Beispiele seien hier kurz angesprochen:

- Die erfolgsneutrale Berücksichtigung von Zeitwertänderungen verletzt das clean surplus-Prinzip (vgl. Abschnitt 3.2). Wird nun für die Ermittlung von Residualgewinnen, z.B. im Sinne eines Economic Value Added, auf Ergebnis- und Kapitalgrößen der IFRS-Rechnungslegung zurückgegriffen, entspricht der Kapitalwert dieser Ergebnisgröße nicht mehr dem Nettokapitalwert des zugrunde liegenden Investitionsprojekts. Der Grund hierfür liegt in der Verrechnung überhöhter Kapitalkosten, sobald der Zeitwert über den Anschaffungskosten liegt. Dies kann bei einer linearen Prämie des dezentralen Managers in Abhängigkeit eines derartigen Residualgewinns dazu führen, dass ein aus Sicht des Unternehmens per se sinnvolles Investitionsprojekt durch den Manager unterlassen wird, weil die korrespondierenden Residualgewinne aufgrund der überhöhten Kapitalkosten ein scheinbar ungünstiges Bild der Investition zeichnen.⁷⁶
- Im Segmentergebnis dürfen – wie in Abschnitt 3.3 erläutert – zentral bzw. für das Gesamtunternehmen anfallende Aufwendungen nicht zugerechnet werden, wenn es keinen plausiblen Schlüssel für deren Aufteilung gibt. Es lässt sich jedoch zeigen, dass eine Zurechnung zentraler Gemeinkosten von hoher Bedeutung sein kann, um dezentralen Managern einen Anreiz zu geben, Informationen über den Nutzen der zentralen Ressourcen wahrheitsgemäß an die Unternehmensleitung zu kommunizieren.⁷⁷ Damit ist das Segmentergebnis auch vor diesem Hintergrund nicht unmittelbar für interne Steuerungszwecke geeignet.

4.3. Lösungsvorschlag: Partielle Integration der externen Ergebnisrechnung und internen Performancemessung

Trotz der im vorangegangenen Abschnitt geäußerten grundsätzlichen Kritik an der Anreiznützlichkeits der IFRS bleiben die im Vorfeld geäußerten positiven Aspekte einer integrierten Performancemessung gerade im Kontext einer kapitalmarktorientierten Ausrichtung der Unternehmensführung bestehen. Da zudem die Konflikte zwischen Entscheidungs- und Anreiz-

⁷⁵ Vgl. zu einer formalen Darstellung *Wagenhofer/Ewert* (2003), S. 89-94. Eine Vielzahl konkreter Beispiele, die zeigen, dass eine eigenständige kalkulatorische Performancemessung vor dem Hintergrund der Anreiznützlichkeits einer integrierten Performancemessung vorzuziehen ist, findet sich bei *Weißberger* (2003), S. 187-203.

⁷⁶ Vgl. hierzu ausführlich *Weißberger* (2005), S. 201-204. Man spricht in diesem Zusammenhang von „gemachten“ (derivativen) Zielkonflikten.

⁷⁷ Vgl. hierzu grundlegend *Pfaff* (1993), S. 137ff.

nützlichkeit fallweisen Charakter haben, bietet sich als Lösung eine partielle Integration von externer Ergebnisrechnung und interner Performancemessung an. Dieser Lösungsvorschlag wird u.a. auch von der *International Group of Controlling* (IGC) (2006), einer Dachorganisation verschiedener Controllinginstitutionen aus dem europäischen Raum, vertreten.⁷⁸

Die Grundidee einer partiellen Integration der Performancemessung ist dabei durch folgende Merkmale charakterisiert:

- die angestrebte Übereinstimmung von externem und internem Ergebnis beschränkt sich auf die obersten Hierarchieebenen, d.h. in jedem Fall auf Gesamtunternehmen und Segmentebene, gegebenenfalls auch auf die darunter liegende Geschäftsbereichs- bzw. Profit Center-Ebene,
- es wird keine vollständige Übereinstimmung gefordert, sondern es sind einzelne Brückenpositionen erlaubt, um den Einfluss nicht steuerungsgerechter Standards innerhalb der IFRS zu eliminieren,
- die operative Produkt- und Prozesssteuerung erfolgt weiterhin auf der Basis eigenständiger interner Größen, die für Kalkulations-, Normierungs- oder Standardisierungszwecke angepasst werden können.

Eine partielle Integration der Performancemessung realisiert die Kommunikationsfähigkeit gegenüber dem Kapitalmarkt und die Fähigkeit zur Entwicklung kapitalmarktorientierter Ziele und Maßnahmen auf den oberen Hierarchieebenen: Hier ist ein klarer Bezug zwischen der IFRS-Finanzberichterstattung und den internen Ergebnisgrößen herstellbar.

Durch die vergleichsweise geringe Anzahl betroffener Hierarchieebenen ist es weiterhin im Rahmen einer partiellen Integration möglich, für die Zwecke der internen Performancemessung einzelne IFRS-Positionen zu eliminieren bzw. anders zu bewerten und diese Veränderungen durch eine nachvollziehbare Überleitungsrechnung zu plausibilisieren.⁷⁹ Dies bedeutet aber auch, dass die Anzahl der Überleitungspositionen nicht überhand nehmen darf, um die Aussagekraft der integrierten Rechnungslegung nicht zu beeinträchtigen.

Auf den operativen Steuerungsebenen können im Rahmen einer partiellen Integration für Controllingzwecke wie bisher Ergebnisse, z.B. in Form von Deckungsbeiträgen, auf Basis kalkulatorischer Standardkosten und -erlöse ermittelt werden. Ein Drill-Down des IFRS-basierten, gegebenenfalls modifizierten Gesamtergebnisses auf die Produkt-, Prozess- oder Kostenstellenebene ist dann jedoch nicht mehr möglich.

Als Konsequenz einer partiellen Integration verlagert sich die Bruchstelle in den Rechengrößen der internen Performancemessung zur externen Ergebnisrechnung auf die Ebene der Produkt- bzw. Prozesssteuerung. Dies erscheint aus mehreren Gründen notwendig:

⁷⁸ Ausführliche Informationen zur IGC finden sich unter <http://www.igc-controlling.org>.

⁷⁹ So eliminiert beispielsweise die Lufthansa in dem intern verwendeten „Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit“ u.a. Aufwendungen und Erträge aus der Bildung von Drohverlustrückstellungen, Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen, Gewinne und Verluste aus der Stichtagsbewertung von langfristigen Finanzinstrumenten, sowie außerplanmäßige Abschreibungen und Zuschreibungen auf Sachanlagen oder Goodwill; vgl. *Beißel/Steinke* (2004), S. 66f.

- Zum einen sind im Rahmen der operativen Steuerung Entscheidungen vielfach sinnvoll über kalkulatorische Standardkosten oder aber mit Hilfe leistungswirtschaftlicher Kennzahlen, z.B. im Rahmen von Werttreiberbetrachtungen, fundiert.⁸⁰ Vergleichbares gilt für Unterschiede in der Bestandsbewertung – sie erfolgt betriebswirtschaftlich sinnvoll auf der Basis von Produktkosten, d.h. Grenzkosten; bei einer unmittelbar IFRS-basierten Bewertung wären jedoch Vollkosten, d.h. auch Fixkosten zu berücksichtigen.
- Operative Entscheidungsträger haben i.d.R. keine unmittelbare Verantwortung bzw. Auskunftspflicht gegenüber Finanzinvestoren; eine Abstimmbrücke ist dementsprechend auf dieser Ebene nicht erforderlich. Sofern sie dennoch notwendig sein sollte, ist sie auf einer entsprechend niedrigeren Hierarchieebene vergleichsweise einfacher zu realisieren als gesamtunternehmensbezogen.
- Schließlich muss der Controllerbereich auf Produkt- bzw. Prozessebene Entscheidungen typischerweise in einem durch Vorgaben vergleichsweise eingeschränkten und homogenen Entscheidungsfeld fundieren. Auf Ebene der IFRS-Berichterstattung (d.h. auf Gesamtunternehmens- und Segmentebene) findet andererseits keine produkt- bzw. prozessbezogene Abweichungsanalyse statt, für die kalkulatorische Kostenarten vonnöten wären.

Allerdings entstehen hier zusätzliche Anforderungen an die dezentralen Controller. Sie müssen einerseits das Management sowohl auf Gesamtunternehmensebene als auch auf Segment- bzw. Geschäftsbereichsebene mit Hilfe der partiell integrierten Performancemessung unterstützen, andererseits aber sicherstellen, dass auf operativer Ebene durch die Standardkosten bzw. -deckungsbeiträge der aus Top Management-Sicht wünschenswerte Handlungsrahmen vorgegeben wird.

4.4. Integrationsmuster in der internen Performancemessung

Die unterschiedlichen Ausgestaltungsmöglichkeiten einer Integration der Performancemessung in der betrieblichen Praxis lassen divergente Integrationsmuster entstehen, die sich u.a. in zwei Dimensionen systematisieren lassen (vgl. Abbildung 4).⁸¹

- Die erste Dimension differenziert bezogen auf den Integrationsgrad die Übereinstimmung externer und interner Ergebnisse. Zwischenstufen auf diesem Weg von der getrennten zur integrierten Rechnungslegung sind Brückenrechnungen. Vereinfacht kann die Dimension des Integrationsgrads damit durch die Anzahl von Überleitungspositionen bzw. Anpassungen in den verwendeten finanziellen Rechengrößen im Vergleich zur IFRS-Finanzberichterstattung veranschaulicht werden: Diese Anzahl nimmt mit wachsendem Integrationsgrad ab.

⁸⁰ Vgl. hierzu u.a. die Ausführungen bei *Pfaff* (1996), S. 151-156.

⁸¹ Vgl. auch im Folgenden *International Group of Controlling* (2006).

- Die zweite Dimension ist die Aufbauorganisation; sie kann vereinfacht in die Ebenen Zentrale, Segmente bzw. strategische Geschäftsbereiche, Profit Center und Standorte bis hin auf die unterste Ebene des operativen Managements, z.B. Produkt- oder Kostenstellenebene, strukturiert werden.

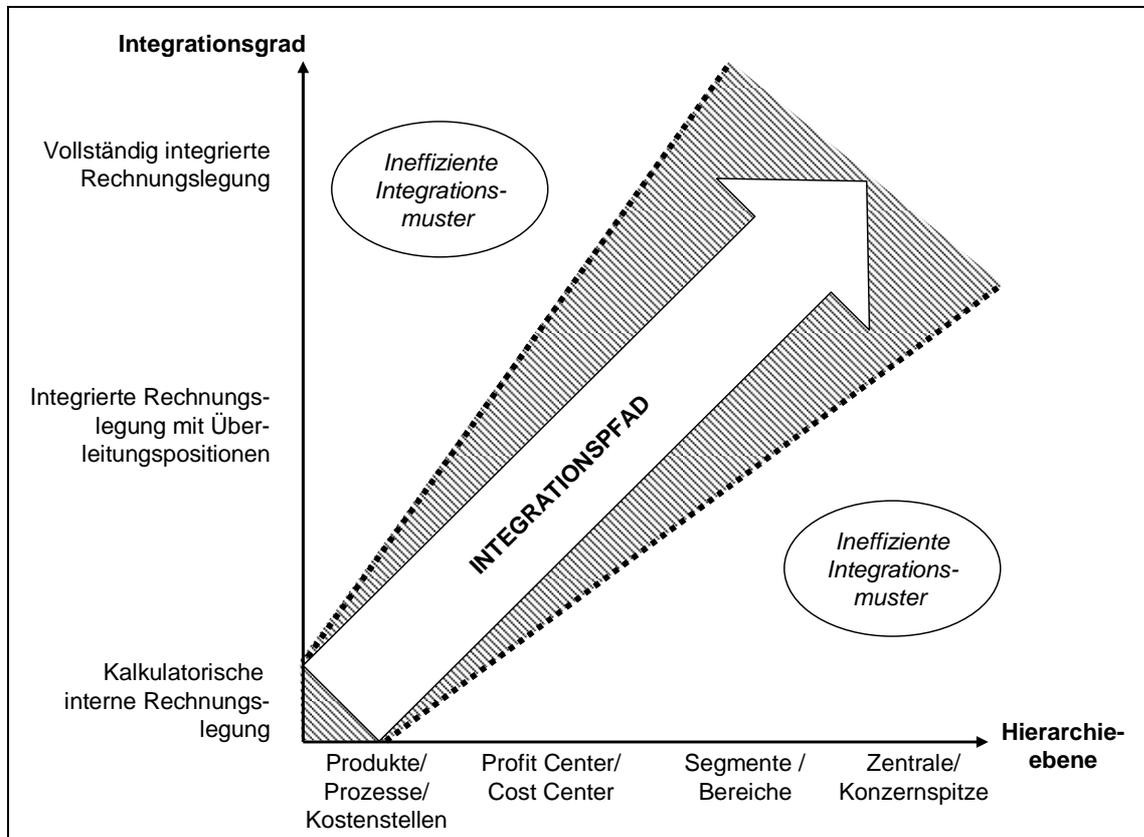


Abbildung 4: Integrationspfad einer teilintegrierten Rechnungslegung

Abbildung 4 zeigt den Integrationspfad im Rahmen der hier vorgeschlagenen partiellen Integration der Performancemessung. Die Anzahl der Brückenpositionen bzw. der Anpassungen nimmt mit wachsender Hierarchieebene ab. Auf Ebene der Unternehmensspitze sind keine bzw. nur ganz wenige Überleitungspositionen zu nach IFRS publizierten externen Größen erforderlich. Andererseits sind gerade auf der operativen Ebene der Produkt-, Prozess- oder Kostenstellensteuerung die Anzahl notwendiger controllingrelevanter Anpassungen i.d.R. so umfangreich, dass eine integrierte Rechnungslegung hier nicht mehr sinnvoll erscheint. Der schattierte Bereich veranschaulicht auf Basis dieser Überlegungen effiziente Integrationsmuster im Rahmen einer partiellen Integration.

Der in Abbildung 4 dargestellte Bereich effizienter Integrationsmuster kann sich dabei durch unternehmensspezifische Faktoren im Sinne einer Rechts- bzw. Linksdrehung verschieben.

Eine Linksdrehung bedeutet, dass sich die Integration der Performancemessung zunehmend auch auf niedrige Hierarchieebenen erstreckt.⁸²

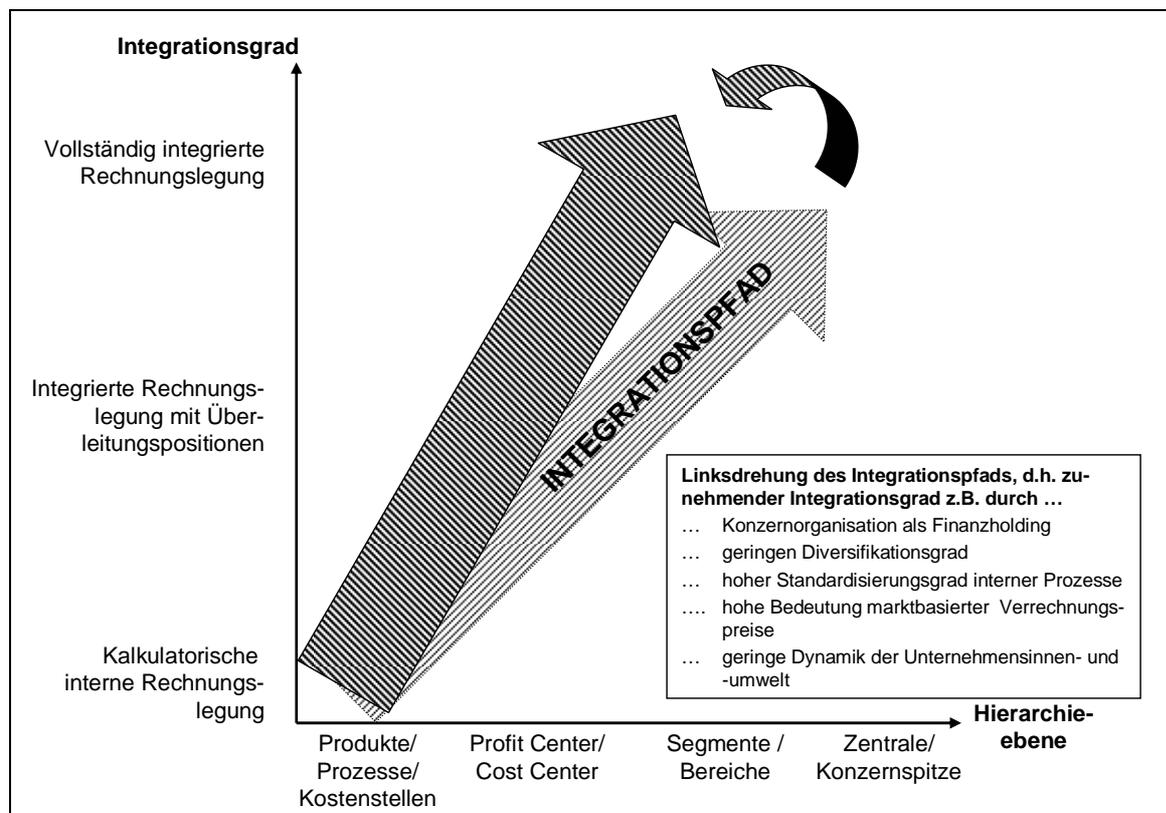


Abbildung 5: Ausgewählte Kontextfaktoren für die Lage des Integrationspfads

Unternehmensspezifische Kontextfaktoren, die eine zunehmende Integration der internen und externen Rechnungslegung begünstigen, sind u.a. ein geringer Diversifikationsgrad, ein hoher Standardisierungsgrad der internen Leistungserstellungsprozesse, eine geringe Dynamik der Unternehmensinnen- und -umwelt oder die interne Verwendung marktbasierter Verrechnungspreise. In diesen Szenarien verlieren kalkulatorische Kostenbestandteile innerhalb der Ergebnisrechnung auch in der operativen Steuerung zum Teil an Bedeutung. Auch in einer Finanzholding, die durch hohe dezentrale Entscheidungskompetenzen und einem Verzicht der Zentrale, operative oder strategische Sachziele vorzugeben, charakterisiert ist, finden sich ein nach links verschobener Integrationspfad⁸³ (vgl. Abbildung 5).

⁸² Ein senkrechter Integrationspfad entlang der Y-Achse würde dementsprechend einer vollständig integrierten Rechnungslegung entsprechen, ein waagerechter Integrationspfad entlang der X-Achse dementsprechend der traditionellen Form einer eigenständigen Ergebnisrechnung.

⁸³ Vgl. hierzu auch *Weißberger* (2003), S. 206.

5. Zusammenfassung

Seit den 1990er Jahren setzt sich im deutschsprachigen Raum zunehmend nicht nur die externe Finanzberichterstattung nach IFRS durch, sondern auch der Rückgriff auf IFRS-Ergebnisgrößen für Zwecke der internen Performancemessung. Dies wird auch als integrierte Performancemessung bezeichnet.

Wichtige Vorschriften zum Ergebnisausweis innerhalb der IFRS betreffen neben der GuV auch den Ausweis von OCI in der Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie die Ermittlung von Segmentergebnissen. Zudem wird die Finanzberichterstattung nach IFRS auch durch von den Unternehmen eigenständig definierte pro forma-Ergebniskennzahlen, i.d.R. der „EBIT-Familie“⁸⁴, ergänzt. Aktuelle Entwicklungen im Standardsetting betreffen sowohl Überlegungen zur Gestaltung der GuV und zum Ausweis des OCI als auch ein verändertes, reinvermögensorientiertes Verständnis des Realisationsprinzips.

Überträgt man die Regelungen für die externe Performancemessung nach IFRS auf die Gestaltungsanforderungen interner Performancemaße, so zeigt sich, dass die Vorschriften der IFRS diesen Anforderungen nur eingeschränkt entsprechen. Eine für außenstehende Investoren entscheidungsnützliche Performancegröße ist nicht notwendigerweise auch anreiznützlich im Sinne interner Steuerungsbedarfe. Andererseits lässt sich mit einer völlig von der externen Performancemessung losgelösten kalkulatorischen Ergebnisrechnung eine kapitalmarktorientierte Unternehmenssteuerung nur schwer realisieren.

Der im Rahmen dieses Beitrags vorgestellte Lösungsansatz im Dilemma einer kalkulatorischen versus integrierter Performancemessung ist deshalb eine partielle Integration beider Systeme. Dabei beschränkt sich die angestrebte Übereinstimmung von externen und internen Performancemaßen auf die obersten Hierarchieebenen, d.h. in jedem Fall auf Gesamtunternehmen und Segmentebene, gegebenenfalls auch auf die darunter liegende Geschäftsbereichs- bzw. Profit Center-Ebene. Es wird jedoch keine vollständige Übereinstimmung gefordert, sondern es sind einzelne Brückenpositionen erlaubt, um den Einfluss nicht steuerungsgerechter Standards innerhalb der IFRS zu eliminieren. Die operative Produkt- und Prozesssteuerung erfolgt weiterhin auf der Basis eigenständiger interner Größen, die für Kalkulations-, Normierungs- oder Standardisierungszwecke angepasst werden können.

⁸⁴ Brösel/Heiden (2004), S. 337.

Literaturverzeichnis

- Beißel, J./Steinke, K.H. (2004): Integriertes Reporting unter IFRS bei der Lufthansa, in: Weißenberger, B. E. (Hrsg.): IFRS und Controlling, *Zeitschrift für Controlling und Management*, Sonderheft 2, S. 63-71.
- Brösel, G./Heiden, M. (2004): Pro-forma-Kennzahlen – Darstellung und kritische Würdigung aus der Sicht von Sparkassen, in: Bertsch, A./Ellert, R. (Hrsg.): *Handbuch IFRS*, Stuttgart, S. 336-355.
- Coenenberg, A.G. (2005): *Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse*, 20. Auflage, Stuttgart.
- Doyle, J./Lundholm, R./Soliman, M. (2003): The Predictive Value of Expenses Excluded from 'Pro Forma' Earnings, *Review of Accounting Studies*, S. 145-174.
- Feldmayer, J./Zimmermann, A. (2005): Software-gestützte, integrierte strategische Unternehmensplanung – dargestellt am Beispiel der Siemens AG, in: Hahn, D./Taylor, B. (Hrsg.): *Strategische Unternehmensplanung – Strategische Unternehmensführung*, 9. Auflage, Berlin et al., S. 249-266.
- Franz, K.-P./Hieronimus, A. (Hrsg.) (2003): Kostenrechnung im international vernetzten Konzern, *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, Sonderheft 49.
- Hillebrandt, F./Sellhorn, T. (2002): Pro-Forma-Earnings: Umsatz vor Aufwendungen?, *Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, S. 153-154.
- Horváth, P. (2003): *Controlling*, 9. Auflage, München.
- Horváth, P./Arnaout, A. (1997): Internationale Rechnungslegung und Einheit des Rechnungswesens. State of the Art und Implementierung in der deutschen Praxis, *Controlling*, S. 254-269.
- International Group of Controlling/Weißenberger, B. E. (Hrsg.) (2006): *Controller und IFRS*, Freiburg i.Br.
- Keitz, I. v. (2004): Ertragerfassung – Anforderungen nach den Vorschriften des IASB und deren praktische Umsetzung, *Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, S. 118-127.
- Kerkhoff, G./Diehm, S. (2005): Performance Reporting: Konzepte und Tendenzen im kommenden FASB-/IASB-Standard, *Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, S. 343-350.
- Kieso, D.E./Weygandt, J.J./Warfield, T.D. (2005): *Intermediate Accounting*, 11. Auflage, New York, NY.
- Kühne, M. (2005): IASB diskutiert revolutionären Ansatz, *Accounting*, S. 6-9.
- Küting, K./Heiden, M. (2003): Zur Systematisierung von Pro-Forma-Kennzahlen, gleichzeitig: Fortsetzung einer empirischen Bestandsaufnahme, *Deutsches Steuerrecht*, S. 1544-1552.

- Kuhlewind, A.-M. (2000): Die amerikanische Ergebnisrechnung. Ausweis des Unternehmenserfolgs im Abschluß nach US-GAAP, in: Ballwieser, W. (Hrsg.): *US-amerikanische Rechnungslegung. Grundlagen und Vergleiche mit dem deutschen Recht*, 4. Auflage, Stuttgart, S. 283-328.
- Lachnit, L./Müller, S. (2005): Other comprehensive income nach HGB, IFRS und US-GAAP, *Der Betrieb*, S. 1637-1645.
- Löw, E. (2005): IFRS 7 – Financial Instruments: Disclosures, *Die Wirtschaftsprüfung*, S. 1337-1351.
- Löw, E./Blaschke, S. (2005): Verabschiedung des Amendment zu IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement - The Fair Value Option, *Der Betriebs-Berater*, S. 1727-1736.
- Lorson, P./Schedler, J. (2002): Unternehmenswertorientierung von Unternehmensrechnung, Finanzberichterstattung und Jahresabschlussanalyse, in: Küting, K./Weber, C.P. (Hrsg.): *Das Rechnungswesen im Konzern. Vom Financial Accounting zum Business Reporting*, Stuttgart, S. 253-294.
- Lücke, W. (1955): Investitionsrechnung auf der Basis von Ausgaben oder Kosten?, *Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung*, S. 310-324.
- Lüdenbach, N./Hoffmann, W.-D. (Hrsg.) (2005): *Haufe IFRS-Kommentar*, 3. Auflage, Freiburg i.Br.
- Mulford, C.W./Comiskey, E.E. (2002): *The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices*, New York, NY.
- Neubürger, H.-J. (2002): Wertorientiertes Controlling – Steuerungsgrößen und Controlling-Prozess im Hause Siemens, in: Macharzina, K./Neubürger, H.-J. (Hrsg.): *Wertorientierte Unternehmensführung*, Stuttgart, S. 171-186.
- Pfaff, D. (1993): Ein Beitrag zur theoretischen Begründung der Vollkostenrechnung, in: Weber, J. (Hrsg.): *Zur Neuausrichtung der Kostenrechnung. Entwicklungsperspektiven für die 90er Jahre*, Stuttgart, S. 137-160.
- Pfaff, D. (1996): Kostenrechnung als Instrument der Entscheidungssteuerung: Chancen und Probleme, *Kostenrechnungspraxis*, S. 151-156.
- Preinreich, G. (1938): Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Depreciation, *Econometrica*, S. 219-231.
- Sandt, J. (2003): Kennzahlen für die Unternehmensführung – verlorenes Heimspiel für Controller?, *Zeitschrift für Controlling und Management*, S. 75-79.
- Wagenhofer, A. (2002): Gewinn und Verlust, in: Ballwieser, W./Coenenberg, A.G./Wysocki, K.v. (Hrsg.): *Handwörterbuch der Rechnungslegung und Prüfung*, 3. Auflage, Stuttgart, Sp. 970-979.

- Wagenhofer, A. (2005): *Internationale Rechnungslegungsstandards – IAS/IFRS*, 5. Auflage, Frankfurt a.M.
- Wagenhofer, A./Ewert, R. (2003): *Externe Unternehmensrechnung*, Berlin et al.
- Währisch, M. (1998): *Kostenrechnungspraxis in der deutschen Industrie – eine empirische Studie*, Wiesbaden.
- Weißberger, B.E. (2003): *Anreizkompatible Erfolgsrechnung im Konzern. Grundmuster und Gestaltungsalternativen*, Wiesbaden.
- Weißberger, B.E. (2005): Controlling unter IFRS – Möglichkeiten und Grenzen einer integrierten Unternehmensrechnung, in: Weber, J./Meyer, M. (Hrsg.): *Internationalisierung des Controllings. Standortbestimmungen und Optionen*, Wiesbaden, S. 185-212.
- Ziegler, H. (1994): Neuorientierung des internen Rechnungswesens für das Controlling im Hause Siemens, *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, S. 175-188.