

JUSTUS-LIEBIG-



UNIVERSITÄT
GIESSEN



Barbara E. Weißenberger / Anne B. Stahl / Sven Vorstius

Die Umstellung auf internationale Rechnungslegungsgrundsätze

– Wunsch und Wirklichkeit in deutschen Unternehmen –

Working Paper 2 / 2003

– Arbeitspapiere Industrielles Management und Controlling –

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

Vortrag auf der 3. Controllertagung der Kommission Rechnungswesen im Verband der Hochschul-
lehrer für Betriebswirtschaftslehre, 09./10. September 2004 in Vallendar

Erschienen in: Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Heft 1, 4. Jg. (2004), S. 5-15.

Die Umstellung auf internationale Rechnungslegungsgrundsätze

– Wunsch und Wirklichkeit in deutschen Unternehmen –

I. Einleitung

Mittlerweile ist fast eine Dekade vergangen, seit die ersten deutschen Unternehmen ihren Konzernabschluss nicht mehr nur nach den Vorschriften des HGB, sondern auch nach internationalen Rechnungslegungsgrundsätzen, d.h. nach IAS/IFRS¹ bzw. US-GAAP, aufstellen. Dabei ist bis heute eine eindeutige Tendenz auf der Unternehmensseite zu Gunsten *eines* der beiden Normensysteme nicht ersichtlich. Der vorliegende Beitrag befasst sich mit drei empirischen Fragestellungen: Zunächst wird untersucht, welche Zielsetzungen deutsche Unternehmen in den letzten Jahren dazu bewogen haben, ihren Konzernabschluss nach IAS oder nach US-GAAP zu publizieren. Weiterhin wird überprüft, in wie weit diese Ziele aus Sicht der Unternehmen letztendlich auch erreicht werden konnten. Drittens wird analysiert, ob sich aus den untersuchten Motiven trennscharfe Präferenzen für die Wahl jeweils eines der beiden Normengerüste nachweisen lassen.

In der deutschen Literatur sind diese Fragen bisher nicht tiefergehend untersucht worden. Als Ansatzpunkt können allerdings die Studien von Krawitz/Albrecht/Büttgen (2000) und von Spanheimer/Koch (2000) angesehen werden. Im Vordergrund beider Untersuchungen steht die deskriptive Erfassung der angewendeten Publizierungsalternativen; teilweise findet auch eine explorative Erhebung verschiedener Umstellungsmotive statt. Als Hauptmotive zeigen sich dabei der Wunsch nach internationaler Vergleichbarkeit der Abschlüsse und nach Erfüllung von Kapitalmarkterwartungen.²

Die hier angesprochenen Forschungsfragen sind auch vor dem Hintergrund der EU-Verordnung Nr. 1606/2002 vom 19. 7. 2002 zur Rechnungslegung nach IAS für kapitalmarktorientierte Konzerne ab der Berichtsperiode 2005 von Bedeutung. Zum einen lässt der Vergleich von angestrebten und erreichten Zielen Rückschlüsse auf mögliche Defizite im Umstellungsprozess zu, deren Kenntnis für Konzerne, die eine Umstellung auf IAS bzw. US-GAAP erst noch beabsichtigen, von Bedeutung ist. Von vergleichbarem Interesse sind die Ergebnisse auch für nicht kapitalmarktorientierte Konzerne bzw. generell für Einzelunternehmen, denen durch die Bundesregierung über die EU-Verordnung ein Wahlrecht zur Rechnungslegung nach IAS eingeräumt oder möglicherweise sogar eine entsprechende Pflicht auferlegt werden kann.³

¹ Im Folgenden wird verkürzt nur noch von IAS gesprochen.

² Vgl. *Krawitz/Albrecht/Büttgen*, Internationalisierung der deutschen Konzernrechnungslegung aus Sicht deutscher Mutterunternehmen, WPg 2000; *Spanheimer/Koch*, Internationale Bilanzierungspraxis in Deutschland, WPg 2000. Die Ergebnisse beider Studien erweisen sich allerdings für verschiedene Börsensegmente als sehr heterogen und hinsichtlich der Differenzierung zwischen IAS- und US-GAAP-Anwendern unvollständig; eine Überprüfung der Zielerreichung findet – im Gegensatz zu der hier vorliegenden Arbeit – ebenfalls nicht statt.

³ Insbesondere für nicht kapitalmarktorientierte Konzerne wird ein Wahlrecht zur Aufstellung eines befreienden Konzernabschlusses nach IAS empfohlen; ähnliches gilt auch für den Einzelabschluss kapitalmarktorientierter Konzerne. Letzteres steht aufgrund der damit verbundenen steuer- und gesellschaftsrechtlichen Implikationen derzeit noch stärker in der Diskussion. Vgl. *DRSC*, Stellungnahme des Standardisierungsrats (DSR) vom 24. 10. 2002, hier insbesondere S. 2 (3).

Im Folgenden werden in Abschnitt II zunächst die Zielsetzungen, die Unternehmen mit der Umstellung auf internationale Bilanzierung verfolgen können, theoretisch fundiert. Abschnitt III behandelt dann die Konzeption der dieser Arbeit zugrunde liegenden empirischen Untersuchung. Abschnitt IV untersucht darauf aufbauend die beiden erstgenannten Forschungsfragen, nämlich die mit der Umstellung auf internationale Rechnungslegungsgrundsätze angestrebten Ziele und sowie deren Erreichung aus Sicht der befragten Unternehmen. Abschnitt V analysiert schließlich die dritte Forschungsfrage, d.h. inwieweit sich auf der Basis der erhobenen Ziele IAS- und US-GAAP-Bilanzierer trennscharf abgrenzen lassen.

II. Theoretische Überlegungen zu den Zielen in Zusammenhang mit der Umstellung auf internationale Rechnungslegungsgrundsätze

Die Zielsetzungen, die im Rahmen einer Umstellung auf internationale Rechnungslegungsstandards verfolgt werden, können in zwei Gruppen untergliedert werden. Dies sind zum einen Ziele, die sich unmittelbar auf die Beziehungen zu den Investoren des Unternehmens beziehen, und zum anderen Ziele, die primär auf andere Stakeholder des Unternehmens abzielen und damit eher als strategisch bzw. unternehmensbezogen zu klassifizieren sind.

Neben beiden Gruppen existieren allerdings noch zwei übergeordnete Einflussfaktoren auf die Umstellung der Rechnungslegung, die im Rahmen der vorliegenden Untersuchung besondere Berücksichtigung finden müssen. Dies ist zunächst die Vorgabe für die Umstellung auf internationale Rechnungslegungsstandards in einem kapitalmarktorientierten Teilkonzern durch das Mutterunternehmen. Dieser Einfluss wird im Folgenden als Kontrollvariable erfasst und ausgewertet. Daneben werden die angestrebten Ziele auch durch die Verpflichtung zur internationalen Rechnungslegung in bestimmten Börsensegmenten beeinflusst. Dies wird durch eine entsprechende Segmentierung der Stichprobe berücksichtigt.

1. Unmittelbar investorbezogene Ziele

a) Erfüllung der Informationsbedürfnisse und Erwartungen der Kapitalmärkte

Internationale Rechnungslegungsstandards wie die IAS oder die US-GAAP sind als kapitalmarktorientierte Standards zu verstehen, bei denen die Bereitstellung von Informationen insbesondere für Investoren im Vordergrund steht. Die umfangreichen Publizitätspflichten sowie das Bestreben nach Entscheidungsrelevanz und fair presentation führt zu einer stärkeren Offenlegung der wirtschaftlichen Lage, als dies im Rahmen der durch Gläubigerschutz, Maßgeblichkeit und Ausschüttungsbezug geprägten Rechnungslegung nach HGB der Fall ist.⁴ Eine Umstellung auf internationale Rechnungslegungsstandards kommt deshalb den Informationsbedürfnissen und damit auch den Erwartungen des Kapitalmarkts bezüglich einer investororientierten Kommunikationspolitik des Unternehmens entgegen.

⁴ Vgl. Breker/Naumann/Tielmann, WPg 1999 S. 148; Niehus/Thyll, Konzernabschluss nach US-GAAP, 2. Auflage 2000, S. 558, Tz. 1547.

b) *Bessere Vergleichbarkeit mit Unternehmen der gleichen Branche*

Eine besondere Rolle für die bilanzanalytische Beurteilung des Konzernabschlusses spielt dessen brancheninterne Vergleichbarkeit, denn die im Rahmen der Abschlussanalyse gewonnenen Kennzahlen sind ohne entsprechenden Branchenbezug nur eingeschränkt interpretierbar.⁵ Gerade in global aufgestellten Branchen wird diese Vergleichbarkeit durch die Rechnungslegung nach IAS bzw. US-GAAP gefördert, da das Unternehmen dann in ein breiteres Branchenportfolio eingeordnet werden kann. Dies erhöht über den eigentlichen Informationsgehalt der Rechnungslegung nach IAS bzw. US-GAAP die Aussagekraft des Konzernabschlusses.

c) *Verbreiterung der Investorenbasis*

Eine weitere Zielsetzung, die die Entscheidung zur Umstellung auf internationale Rechnungslegungsgrundsätze beeinflussen kann, ist der Wunsch nach einer Verbreiterung der Investorenbasis, indem durch aussagekräftige Abschlussinformationen neue Anleger gewonnen werden. Hintergrund dieser Zielsetzung ist die Annahme, dass eine breite Investorenbasis auch ein hohes allgemeines Interesse an Investitionen in das Unternehmen sowohl in Eigen-, als auch Fremdkapital induziert und damit bessere Chancen für die weitere Aktienkursentwicklung, aber auch für Neuemissionen von Aktien oder Renten, impliziert.⁶

d) *Steigerung der Attraktivität bei institutionellen Anlegern*

Eine spezifische Rolle neben der Verbreiterung der Investorenbasis spielt auch der Wunsch nach steigender Attraktivität des eigenen Unternehmens bei institutionellen Anlegern. Dazu gehören beispielsweise die großen Pensionsfonds in Großbritannien und den USA, aber auch Versicherungen oder Investmentfonds. Institutionelle Investoren sind aus Unternehmenssicht interessant, da sie zum einen hohe Anlagevolumina realisieren und da zum anderen über deren typischerweise langfristig ausgelegten Anlagestrategien eine stabilisierende Wirkung auf die Kurse von Aktien oder Renten des Unternehmens ausgeht.

Zu beachten ist dabei allerdings, dass institutionelle Anleger teilweise Restriktionen unterliegen. So dürfen z.B. einige Versicherungen und Pensionsfonds in den USA aufgrund von Satzungsbestimmungen nur in dort börsennotierte Aktien investieren, was bei der Umstellung auf internationale Rechnungslegungsgrundsätze in diesem Zusammenhang faktisch eine Entscheidung für die US-GAAP erzwingt.⁷

e) *Internationalisierung der Investorenbasis*

Teilweise wünschen Unternehmen nicht nur generell eine Verbreiterung der Investorenbasis, sondern zielen mit der Umstellung der Rechnungslegung darauf ab, speziell ausländische Investoren anzusprechen.⁸ Dies hängt zum einen damit zusammen, dass der nationale Investorenpool möglicherweise nicht für die Deckung bestehender oder künftiger Kapitalbedarfe aus-

⁵ Vgl. Auer, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 1999 S. 378; Bruns, DBW 1998 S. 398; Kagermann, in: Küting/Langenbacher (Hrsg.), FS Claus-Peter Weber, 1999, S. 346; Krawitz/Albrecht/Büttgen, a.a.O. (Fn. 2), S. 544; Marten/Schlereth/Crampton/Köhler, BB 2002 S. 2008 (2010); Ordelheide, in: Börsig/Coenenberg, Controlling und Rechnungswesen im internationalen Vergleich, 1998, S. 16; Uhde, Harmonisierung der Rechnungslegung nach den Vorschriften des IASC?: Anwendung im internationalen Vergleich, 1999, S. 43 (44).

⁶ Vgl. Friedemann, FAZ Nr. 190 vom 17. 8. 2001 S. 49; Förschle/Glaum/Mandler, DB 1998 S. 2281 (2282).

⁷ Vgl. Liener, in: FS Semler, 1993, S. 726 (727); Zachert, Die Aktiengesellschaft 1994 S. 215 (216).

⁸ Vgl. Weißenberger, Anreizkompatible Erfolgsrechnung im Konzern, 2002, S. 183.

reicht.⁹ Zum anderen kann damit aber auch beabsichtigt werden, durch möglichst viele Anlegergruppen in geographisch weit gestreuten Regionen eine Senkung der Volatilität des Aktienkurses zu erreichen.

f) Planung eines internationalen Börsengangs

Über das allgemeine Ziel einer Internationalisierung der Investorenbasis hinaus bereiten einige Unternehmen mit der Umstellung auf internationale Rechnungslegungsgrundsätze auch einen internationalen Börsengang vor. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn ein Zugang zum US-amerikanischen Kapitalmarkt angestrebt wird, da hier die US-GAAP ausschließlicher Börsenzulassungsstandard sind.

g) Senkung der Eigenkapitalkosten

In manchen Fällen steht bei der Umstellung auf internationale Rechnungslegungsgrundsätze weniger die ggf. differenzierte Ansprache bestimmter Investorengruppen im Vordergrund, sondern es verbindet sich damit der Wunsch nach einer generellen Senkung der Eigenkapitalkosten des Unternehmens und der damit verbundenen Steigerung des Marktwerts. Hintergrund ist die Überlegung, dass durch verbesserte Informationslage der Eigenkapitalgeber bei einer Bilanzierung nach internationalen Standards Risikozuschläge innerhalb der Kapitalkosten absinken.¹⁰

h) Verbesserung des Ratings

Schließlich wird in Zusammenhang mit der Umstellung auf internationale Rechnungslegungsgrundsätze vielfach auch die Hoffnung auf ein verbessertes Rating geäußert, da durch umfassende, transparente, verständliche und vergleichbare Informationen aus Sicht der Ratingagenturen ein klareres Urteil über die langfristige Solvenz des Unternehmens gefällt werden kann.¹¹

2. Strategische bzw. unternehmensbezogene Ziele

Neben den unmittelbar investorbezogenen Zielsetzungen kann die Entscheidung für oder gegen eine Umstellung der Rechnungslegung auch auf Basis strategischer bzw. primär unternehmensbezogener Ziele getroffen werden: Das mit einer Umstellung der Rechnungslegung verbundene Signal für Transparenz und Glaubwürdigkeit in der Berichterstattung ist dann vor allem als "der Schlüssel zur Umsetzung von strategischen Maßnahmen"¹² im Rahmen einer Internationalisierungs- bzw. Globalisierungsstrategie anzusehen.

⁹ Vgl. *Pellens*, Internationale Rechnungslegung, 2001, S. 89, der u.a. das Beispiel des Börsengangs der Deutsche Telekom 1996 anführt, deren Platzierungsvolumen in Höhe von über 10 Mrd. Euro durch den deutschen Kapitalmarkt allein nicht hätte gedeckt werden können.

¹⁰ Vgl. z.B. *Pellens*, a.a.O. (Fn. 9), S. 89. Dieser Effekt ist empirisch nur schwer nachweisbar, vgl. *d'Arcy/Leuz*, DB 2000, wird jedoch durch *Leuz/Verrecchia*, JoAR 2000 S. 91 (93), aufgezeigt.

¹¹ Vgl. *Breker/Naumann/Tielmann*, a.a.O. (Fn. 4), S. 149; *Bruns*, a.a.O. (Fn. 5), S. 397; *Kagermann*, a.a.O. (Fn. 5), S. 346 und S. 544; *Siepmann*, Der Schweizer Treuhänder 2000 S. 1345.

¹² Vgl. *Kagermann*, a.a.O. (Fn. 5), S. 346.

a) *Steigerung des Bekanntheitsgrads der Marken und Produkte des Unternehmens*

Viele Unternehmen erhoffen sich durch die Umstellung auf internationale Rechnungslegungsstandards und die damit verbundene stärkere Hinwendung zu einer breiten Investorenbasis auch Ausstrahlungswirkungen bezüglich des Bekanntheitsgrads der eigenen Marken und Produkte und damit eine Ausweitung der relevanten Absatzmärkte.¹³ Hintergrund solcher Effekte ist jedoch nicht nur die zunehmende Aufmerksamkeit aus der Umstellung als solche. Vielmehr kann die Hinwendung zu einer investororientierten Informationspolitik generell als Signal für eine Orientierung auch an den Bedarfen anderer Stakeholder, mithin der Kunden, verstanden werden.

b) *Verbesserung der Kooperation mit internationalen Geschäftspartnern*

Gerade im Rahmen einer Internationalisierungs- bzw. Globalisierungsstrategie spielt das Gewinnen internationaler Kooperationspartner, z.B. beim Aufbau von Lieferantenbeziehungen oder bei der Gründung von Joint Ventures zum Erschließen neuer Absatzmärkte, eine wichtige Rolle. Ein Ziel der Umstellung auf IAS oder US-GAAP kann deshalb auch darin bestehen, die Lage des eigenen Unternehmens internationalen Geschäftspartnern verständlich zu kommunizieren und damit deren Entscheidung für eine Kooperation positiv zu beeinflussen.¹⁴

c) *Erwerb von Auslandsbeteiligungen*

Internationalisierungs- und Globalisierungsstrategien werden häufig auch über den Erwerb von Auslandsbeteiligungen umgesetzt. Von besonderem Vorteil ist es, wenn die eigenen Aktien als Entgelt im Rahmen der Akquisition eingesetzt werden können, um den mit der Transaktion verbundenen Liquiditätsabfluss zu minimieren. Voraussetzung hierfür ist aber in den meisten Fällen die Bilanzierung nach internationalen Standards, ggf. sogar in Verbindung mit einer Börsennotierung im Land des zu erwerbenden Objekts.

d) *Verbesserung des Standings gegenüber ausländischen Behörden*

Eng mit dem Ziel einer verbesserten Kooperation mit internationalen Geschäftspartnern verbunden ist vielfach auch der Wunsch, über eine Bilanzierung nach internationalen Standards auch die Kommunikation und damit das Standing gegenüber ausländischen Behörden zu verbessern, um die flankierenden regulatorischen Rahmenbedingungen einer Internationalisierungs- oder Globalisierungsstrategie zu verbessern.¹⁵

e) *Erleichterung der Personalrekrutierung im Ausland*

Ein weiteres Ziel im Rahmen der Umstellung auf internationale Rechnungslegungsgrundsätze ist die leichtere Rekrutierung von Mitarbeitern insbesondere im Ausland. Gerade für hochqualifiziertes ausländisches Personal spielt dabei auch eine Rolle, dass die Rechnungslegung nach IAS oder US-GAAP auch als Signal für internationale Offenheit und Aufstiegsmöglichkeiten im Unternehmen gewertet werden kann.¹⁶

¹³ Vgl. *Pellens*, a.a.O. (Fn. 9), S. 90.

¹⁴ Vgl. *Pellens*, a.a.O. (Fn. 9), S. 11.

¹⁵ Vgl. *Siepmann*, a.a.O. (Fn. 11), S. 1344.

¹⁶ Vgl. *Lüdenbach*, *International Accounting Standards: Der Ratgeber zur erfolgreichen Umstellung von HGB auf IAS*, 2001, S. 22.

f) Einführung von wertorientierten Steuerungssystemen

Nicht nur in Zusammenhang mit internationalen Rekrutierungsbestrebungen ist auch die Einführung wertorientierter Steuerungs- und Vergütungssysteme ein möglicher Treiber für die Umstellung auf IAS oder US-GAAP. Unterstellt man, dass die Leistung des Managements durch internationale Rechnungslegungsgrundsätze, die auf eine dynamische Abbildung der Erfolgssituation des Unternehmens abzielen, besser reflektiert wird als bei der traditionellen Rechnungslegung nach HGB, steigt die Akzeptanz solcher Steuerungssysteme, die ganz oder teilweise auf Größen der externen Rechnungslegung zurückgreifen.

Aber auch wenn die Steuerungs- und Vergütungssysteme, wie beispielsweise bei Aktienoptionsplänen, unmittelbar auf Marktwerte zurückgreifen, ist die Umstellung auf eine investitorientierte Rechnungslegung nach IAS oder US-GAAP von Vorteil. Insbesondere in den USA können durch die Mitarbeiter die mit Aktienoptionsplänen verbundenen Steuervorteile nur dann wahrgenommen werden, wenn die entsprechenden Aktien an einer US-Börse notiert sind.¹⁷

g) Integration von internem und externem Rechnungswesen

Über die Einführung wertorientierter Steuerungssysteme hinaus ist in Einzelfällen auch der Wunsch nach einer Integration von externer und interner Rechnungslegung ein Ziel, das mit der Umstellung auf eine internationale Bilanzierung angestrebt wird, da sowohl die IAS als auch die US-GAAP durch ihren informationsorientierten und dynamischen Ansatz als geeignet zur Lösung interner Kommunikations- und Steuerungsprobleme angesehen werden. Eine eigenständige kalkulatorische Kostenrechnung wird dann als verzichtbar angesehen.¹⁸

III. Konzeption der empirischen Untersuchung

Die vorliegende Untersuchung baut auf einer Befragung, die von September 2000 bis Februar 2001 durchgeführt wurde. Als Untersuchungsgegenstand für die hier behandelten Fragestellungen boten sich dabei zum einen die Unternehmen des DAX 100 an, also dem Index, der bis 2002 die deutschen börsennotierten Großunternehmen – die Vorreiter der internationalen Bilanzierung in Deutschland – zusammenfasste, sowie zum andern die Unternehmen des Neuen Markts, die durch das Regelwerk Neuer Markt zu internationaler Rechnungslegung verpflichtet waren. Von den am Neuen Markt gehandelten Unternehmen wurden 259 ausgewählt. Es handelt sich dabei um diejenigen, die ihren Sitz in Deutschland haben. Dies war notwendig, da der Neue Markt sowohl für deutsche als auch ausländische Unternehmen offen war, im Folgenden jedoch explizit der Wechsel vom HGB auf IAS oder US-GAAP untersucht wird.

Als Datengrundlage kommen aufgrund der Fragestellung nur Unternehmen in Betracht, die bereits eine Umstellung vom HGB auf IAS oder US-GAAP vorgenommen haben oder eine solche Umstellung planen. Zunächst wurden daher die Unternehmen identifiziert, auf die diese Kriterien zu Beginn der Befragung zutrafen. Die benötigten Daten wurden auf dem Wege der Primärerhebung im Rahmen einer schriftlichen Befragung gesammelt. Der Fragebogen wurde einem Pre-Test unterzogen, an dem sowohl drei Unternehmen aus dem DAX 100 als

¹⁷ Vgl. Pellens, a.a.O. (Fn. 9), S. 90.

¹⁸ Vgl. Kubin, in: FS Coenenberg, 1998, S. 525 (558); Horváth/Arnaout, Controlling 1997 S. 255.

auch drei aus dem Neuen Markt teilgenommen haben. Von insgesamt 359 angeschriebenen Unternehmen haben 89 (25 %) auswertbare Fragebogen zurückgeschickt. Dabei handelt es sich um 36 Unternehmen des DAX 100 sowie 53 Unternehmen des Neuen Markts. Von diesen 89 Unternehmen hatten 76 (85 %) die Umstellung bereits vollzogen, 13 (15 %) planten die Umstellung.

Die zeitliche Verteilung der Umstellungszeitpunkte innerhalb der Stichprobe gestaltet sich wie in Abbildung 1 dargestellt.

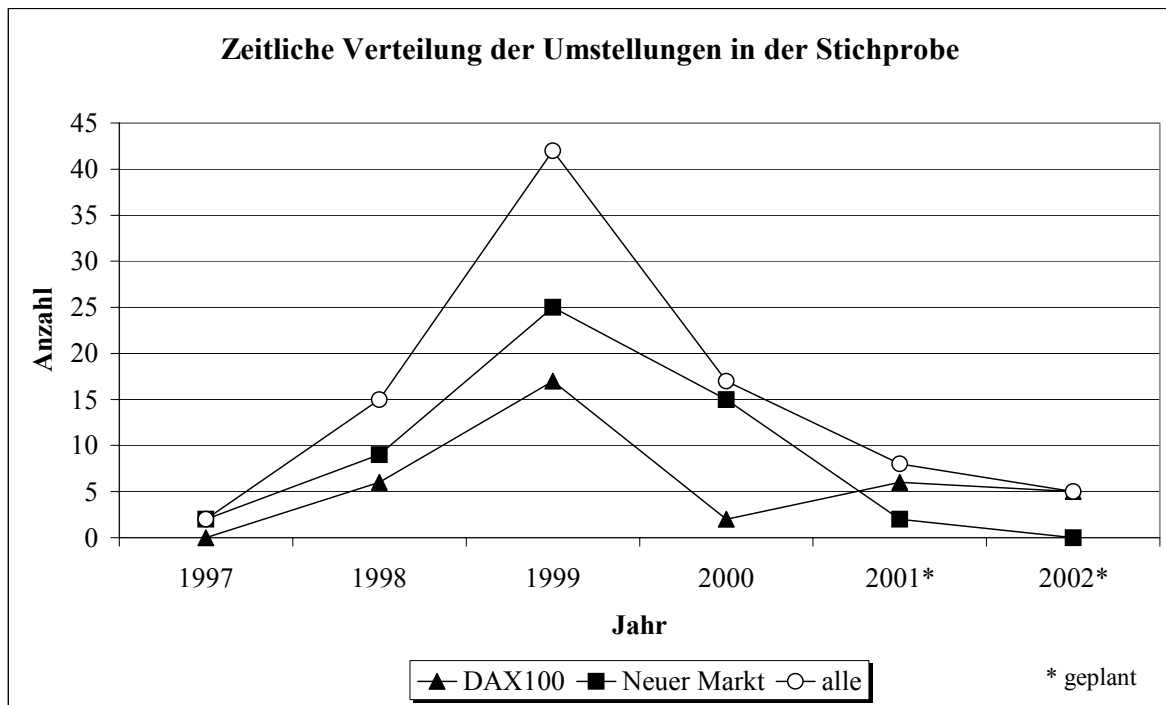


Abbildung 1: Zeitliche Verteilung der Umstellungen in der Stichprobe¹⁹

Die Kurvenverläufe zeigen deutlich, dass die an der Befragung teilnehmenden Unternehmen mehrheitlich erst im Jahr 1999 und 2000 umgestellt haben. Daraus lassen sich zwei Vorteile für die Untersuchung ableiten:

- Zum einen liegen die Eindrücke bei den antwortenden Personen noch nicht zu weit in der Vergangenheit, was die Bewertung der Antworten erschweren könnte.
- Zum zweiten ist festzustellen, dass die Unternehmen in der Stichprobe nicht mehr zu den Vorreitern der internationalen Rechnungslegung (Early Adopters) zählen. Das heißt, man kann davon ausgehen, dass zumindest die DAX 100-Unternehmen, mehr Zeit und Aufwand in die Entscheidungsfindung investieren konnten bzw. im Prozess bereits auf erste Erfahrung und Informationen von Unternehmen, die zu den frühen Umstellern zählen, zurückgreifen konnten.

¹⁹ Die Unternehmen, die erst in 2001 bzw. 2002 den Wechsel vornehmen, sind später bei bestimmten Fragestellungen ausgeschlossen worden.

Das Verhältnis zwischen IAS und US-GAAP in unterschiedlichen Clustern zeigt die nachfolgende Abbildung 2. Die Cluster unterscheiden sich in zwei Merkmalen, einer Zeitpunkt-versus einer Zeitrumbetrachtung (per 2000 bzw. auf Firmenjahrbasis über den Zeitraum von 1993 bis 2000) und einer Fokussierung nur auf große²⁰ Unternehmen versus dem Heranziehen aller im CDAX enthaltenen Unternehmen.

Häufigkeitsverteilung von Abschlüssen

Cluster	IAS/IFRS	US-GAAP	Erläuterung
A	59%	41%	bei den 100 größten Unternehmen auf Firmenjahrbasis (1993-2000)
B	58%	42%	bei allen Unternehmen auf Firmenjahrbasis (1993-2000)
C	59%	41%	bei den 100 größten Unternehmen per 2000
D	59%	41%	bei allen Unternehmen per 2000
E	65%	35%	in der DAX100 Stichprobe
F	43%	57%	in der Neuer Markt Stichprobe
G	52%	48%	in der vollständigen Stichprobe

Quelle: Thomson Financial Service (Worldscope) bzw. eigene Erhebung

Abbildung 2: Häufigkeitsverteilung von Abschlüssen

Die Cluster A bis D sind als Approximationen des Gesamtmarkts zu verstehen. Da unter verschiedensten Clusterbildungen nahezu identische Verteilungen gemessen werden, können diese als repräsentativ für den Gesamtmarkt angenommen werden. Die Cluster E bis G zeigen die Verteilung der im Rahmen der Untersuchung erhobenen Stichprobe. Einer Verteilung von 59/41 für IAS-/US-GAAP-Abschlüsse in der Grundgesamtheit steht eine Verteilung von 52/48 in der Stichprobe gegenüber. Dies wird als ausreichend ähnlich angesehen. Entsprechende Verteilungen werden auch in anderen Studien ermittelt.

Im Zeitablauf haben sich die Präferenzen innerhalb der Handelssegmente nicht wesentlich geändert. Die im September 1999 durchgeführte Studie von Krawitz/Albrecht/Büttgen (2000) offenbart hinsichtlich der Präferenz für IAS oder US-GAAP im Neuen Markt, dass sich mit 54 % eine leichte Tendenz zu US-GAAP erkennen lässt.²¹ In den anderen Börsen- und Qualitätssegmenten – amtlicher Handel, geregelter Markt, Freiverkehr und SMAX – hatten die Unternehmen mit 59 % eine Vorliebe für IAS entwickelt. Für den Zeitraum vom Juni 1998 bis Oktober 1999 haben d’Arcy/Leuz (2000) ein nahezu ausgeglichenes Verhältnis der IAS- und US-GAAP-Bilanzierer unter den Neuer Markt-Unternehmen ermittelt.²²

Die Qualität der ausgewerteten Fragebogen hängt nicht zuletzt davon ab, welche Position die jeweiligen Respondenten innehalten. Eine entsprechende Überprüfung ergab, dass 48 % der ersten und 18 % der zweiten Führungsebene angehören. Zu 19 % bzw. 15 % haben die Rechnungswesenabteilungen bzw. sonstige Personen die Fragen beantwortet. Die Unternehmen wurden gebeten, den Grad ihrer Zustimmung zu vorformulierten Aussagen auf einer Skala von 1 bis 5 anzugeben. Dabei wurde 1 die Bedeutung "trifft gar nicht zu", 2 "trifft eher

²⁰ Die Größe der Unternehmen wurde anhand der durchschnittlichen Marktkapitalisierung im Beobachtungszeitraum bestimmt.

²¹ Vgl. Krawitz/Albrecht/Büttgen, a.a.O. (Fn. 2), S. 542 und S. 547.

²² Vgl. d’Arcy/Leuz, a.a.O. (Fn. 10), S. 386 (388).

nicht zu", 3 "trifft teils zu, teils nicht", 4 "trifft eher zu" und 5 die Bedeutung "trifft voll zu" zugemessen.

IV. Die mit der Umstellung verbundenen Ziele der Unternehmen und deren Erreichung

1. Zielsetzung

Die Ergebnisse zu den verschiedenen möglichen Zielen, die die befragten Unternehmen mit einer Umstellung verbinden, sind jeweils für die DAX 100-Unternehmen und die Unternehmen des Neuen Markts in Abbildung 3 getrennt dargestellt. Zunächst ist jedoch auf das Ergebnis der Kontrollvariable 'Vorgabe durch das Mutterunternehmen' hinzuweisen. Es weist mit einem Wert von 1,9 bzw. 1,3 im Vergleich deutlich den geringen Stellenwert dieses externen Einflusses auf die Entscheidungsfindung aus. Damit kann die Beurteilung der anderen fünfzehn Aspekte als valide bzw. von dieser Motivation als im Wesentlichen unberührt angesehen werden.

Mit Hilfe des Mann-Whitney-U-Test²³ (Z-Wert) lässt sich feststellen, dass bei vier der fünfzehn Ziele eine signifikante Abweichung in den Antworten der beiden Unternehmensgruppen DAX 100 und Neuer Markt vorliegt. Zwei dieser Gründe erscheinen plausibel, zwei dagegen kontra-intuitiv.

Die 'Vergleichbarkeit mit der Branche' ist aus Sicht der Unternehmen ein wichtiges Ziel (4,2/3,5), wobei diesem von Neuer-Markt-Unternehmen signifikant weniger Bedeutung geschenkt wird. Genauso verhält es sich mit der 'Verbesserung des Ratings von bekannten Agenturen', was ebenfalls für Neuer Markt Unternehmen signifikant weniger wichtig ist. Eine abweichende Beurteilung erscheint hier aus dem unterschiedlichen Unternehmenskontext heraus nachvollziehbar.

Die beiden Ziele 'Planung eines internationalen Börsengangs' und 'Erwerb von Auslandbeteiligungen im Wege eines Aktientausch' weisen bei den DAX 100-Unternehmen unplausible, nämlich signifikant geringere Mittelwerte als bei den Neuer-Markt-Unternehmen auf und liegen dabei sogar unter 2,5, das heißt im Ablehnungsbereich. Eine Erklärung hierfür könnte am Befragungszeitpunkt (Ende 2000) liegen, der durch den Beginn eines Einbruchs sowohl im Neuemissions- wie auch im M&A-Markt gekennzeichnet war.

Bei den wichtigsten Zielen herrscht dagegen weitestgehend Übereinstimmung zwischen den beiden Börsensegmenten. So wird die 'Erfüllung der Informationsbedürfnisse und Erwartungen des Kapitalmarkts' eindeutig mit einem Mittelwert von 4,7/4,5 (DAX 100/Neuer Markt) in beiden Gruppen als Hauptziel genannt, welches mit der Umstellung verbunden wird. Es folgt die Steigerung der Attraktivität der Aktie für möglichst breite Investorenschichten, insbesondere für institutionelle und ausländische Anleger. Damit stehen die unmittelbar auf die Anleger bezogenen Ziele eindeutig im Vordergrund, während der Rang der strategischen bzw. unternehmensbezogenen Ziele einen deutlich geringeren Stellenwert besitzt. Zwar

²³ Der Mann-Whitney-U-Test dient dazu, einen Mittelwertvergleich von zwei unabhängigen Stichproben durchzuführen, auch dann, wenn die Stichprobengrößen nicht normalverteilt sind. Ein signifikanter Z-Wert weist darauf hin, dass sich die beiden Mittelwerte voneinander unterscheiden. Vgl. z.B. *Toutenburg*, Induktive Statistik, 2. Aufl. 2000, S. 172.

werden die meisten Ziele noch als zutreffend bewertet (Mittelwert > 2,5), jedoch nur in relativ betrachtet geringem Maße.

Bewertung von Zielen in der Stichprobe								
Art	Ziel	nur DAX100			nur Neuer Markt			Z
		Rang	MW	VK	Rang	MW	VK	
investorbezogen	Erfüllung der Informationsbedürfnisse und Erwartungen der Kapitalmärkte	1	4,7	0,13	1	4,5	0,20	-0,24
investorbezogen	Steigerung der Attraktivität bei institutionellen Anlegern	2	4,3	0,19	3	4,1	0,25	-0,45
investorbezogen	Bessere Vergleichbarkeit mit Unternehmen der gleichen Branche	3	4,2	0,20	5	3,5	0,41	-2,01 **
investorbezogen	Verbreiterung der Investorenbasis	4	4,0	0,19	2	4,2	0,24	-1,13
investorbezogen	Internationalisierung der Investorenbasis	5	4,0	0,23	4	4,0	0,28	-0,46
investorbezogen	Verbesserung des Ratings	6	3,5	0,33	12	2,7	0,48	-2,99 ***
strategisch	Integration von internem und externem Rechnungswesen	7	3,4	0,37	6	3,3	0,40	-0,41
strategisch	Verbesserung der Kooperation mit internationalen Geschäftspartnern	8	3,1	0,34	8	3,1	0,39	-0,37
strategisch	Einführung von wertorientierten Steuerungssystemen	9	3,1	0,35	9	2,9	0,43	-0,67
strategisch	Steigerung des Bekanntheitsgrads eigener Produkte und Marken	10	2,9	0,41	10	2,9	0,46	-0,16
investorbezogen	Senkung der Eigenkapitalkosten	11	2,6	0,49	13	2,5	0,51	-0,35
strategisch	Verbesserung des Standings gegenüber ausländischen Behörden	12	2,4	0,42	14	2,2	0,59	-1,10
investorbezogen	Planung eines internationalen Börsengangs	13	2,2	0,65	7	3,3	0,52	-2,78 ***
strategisch	Erleichterung der Personalrekrutierung im Ausland	14	1,9	0,47	15	2,1	0,52	-0,79
strategisch	Erwerb von Auslandsbeteiligungen	15	1,8	0,71	11	2,7	0,53	-3,01 ***
(strategisch)	Vorgabe durch das Mutterunternehmen	---	1,9	0,84	---	1,3	0,72	-1,61

MW=Mittelwert, VK=Variationskoeffizient, Z=Mann-Whitney-U-Test Prüfgröße
 Signifikanzniveau: ***= kleiner als 0,01 **= kleiner als 0,05

Abbildung 3: Ergebnisse der Befragung zu Zielen der Umstellung²⁴

Aus formal-theoretischer Sicht ist schließlich von Interesse, dass dem Ziel einer Senkung der Eigenkapitalkosten in der Praxis eine relativ geringe Bedeutung (2,6/2,5) zugemessen wird, obwohl gerade dieses Ziel aus ökonomischer Sicht vor dem Hintergrund einer verfolgten Maximierung des Unternehmenswerts die Basis für alle übrigen, eher maßnahmenorien-

²⁴ Der Variationskoeffizient wird zu den Mittelwerten angegeben, um die Homogenität der Meinungsäußerung innerhalb der befragten Unternehmen zu messen. Je größer der Variationskoeffizient, umso weiter gehen die Meinungen der Befragten auseinander.

tierten Ziele, wie z.B. der Erfüllung der Informationsbedürfnisse und Erwartungen des Kapitalmarkts, darstellt.

2. Zielerreichung

Im zweiten Schritt der Untersuchung hatten die befragten Unternehmen zu evaluieren, ob ihre jeweiligen Ziele nach der Umstellung als erreicht anzusehen sind. Im Rahmen einer globalen Einschätzung fällt das Ergebnis in beiden Börsensegmenten durchweg positiv aus. Die DAX 100-Unternehmen bewerten die Zielerreichung insgesamt mit einer 4,0, die Neuer-Markt-Unternehmen nur unsignifikant schlechter mit 3,8. Daraus auf eine hohe Zielerreichung auch bezogen auf eine Einzelbetrachtung zu schließen, erweist sich allerdings als voreilig. Dies zeigen ausgewählte Ergebnisse zu der Erfüllung bestimmter Einzelaussagen. Die Auswertung in Abbildung 4 stellt die Ergebnisse dar.

Bewertung der Zielerreichung (ZE) in der Stichprobe								
Abweichung	Ziel	nur DAX100			nur Neuer Markt			Z
		Ziel	ZE	ZW	Ziel	ZE	ZW	
	Erwartungen wurden voll erfüllt	n.a.	4,0	-	n.a.	3,8	-	-1,26
<i>negativ</i>	Steigerung der Attraktivität bei institutionellen Anlegern	4,3	2,8	-3,7 ***	4,1	3,1	-3,6 ***	-0,86
<i>negativ</i>	Verbreiterung der Investorenbasis	4,0	3,0	-3,2 ***	4,2	3,4	-3,1 ***	-1,45
<i>negativ</i>	Internationalisierung der Investorenbasis	4,0	3,0	-2,7 ***	4,0	3,0	-3,9 ***	-0,17
<i>negativ</i>	Verbesserung des Ratings	3,5	2,4	-2,7 ***	2,7	1,9	-4,0 ***	-1,73 *
<i>negativ</i>	Verbesserung der Kooperation mit internationalen Geschäftspartnern	3,1	2,5	-2,8 ***	3,1	2,5	-2,8 ***	-0,02
<i>negativ</i>	Verbesserung des Standings gegenüber ausländischen Behörden	2,4	2,2	-1,4	2,2	1,6	-2,4 **	-2,54 **
<i>positiv</i>	Bessere Vergleichbarkeit mit Unternehmen der gleichen Branche	4,2	4,2	-1,2	3,5	4,0	-2,6 ***	-0,34
<i>positiv</i>	Integration von internem und externem Rechnungswesen	3,4	4,1	-1,7 *	3,3	3,8	-2,4 **	-1,25

MW=Mittelwert, VK=Variationskoeffizient, ZW=Wilcoxon-Test Prüfgröße, Z=Mann-Whitney-U-Test Prüfgröße, Signifikanzniveaus: ***= kleiner als 0,01 **= kleiner als 0,05 *=kleiner als 0,1

Abbildung 4: Bewertung der Zielerreichung

Mit Hilfe des Mann-Whitney-U-Test (Z-Wert) kann wiederum ein Unterschied in der Bewertung durch die beiden unterschiedlichen Unternehmensgruppen erkannt werden. Wie an der Z-Statistik in Abbildung 4 zu sehen ist, weisen die beiden Unternehmensgruppen kaum signifikante Unterschiede bei der Einschätzung der Zielerreichung in einzelnen Items auf. Die Beurteilung nach vollzogenem Umstellungsprozess in den beiden Börsensegmenten ist also deutlich homogener als die Bewertung der Bedeutung der jeweiligen Ziele an sich.

Der Einsatz der Wilcoxon-Prüfgröße²⁵ (ZW-Wert) ermöglicht weiterhin, die ex ante und ex post Beurteilungen der Unternehmen jeweils innerhalb der beiden Unternehmensgruppen zu vergleichen. Eine signifikante ZW-Statistik weist dabei darauf hin, dass die ex ante und die ex post Sicht nicht übereinstimmen, es also zu deutlichen positiven oder aber negativen Abweichungen zwischen Zielsetzung und Zielerreichung kommt.²⁶

Sehr auffällig ist die häufige Abweichung in der ex ante und ex post Beurteilung innerhalb der Unternehmensgruppen, wie anhand der ZW-Statistik in Abbildung 4 dargestellten acht Items deutlich wird. Von den fünfzehn bewerteten Items weisen acht signifikant abweichende Beurteilungen auf. Von diesen acht weichen sechs negativ ab, d.h. die Erwartungen haben sich nicht erfüllt. Weder ein besseres Standing gegenüber Geschäftspartnern und ausländischen Behörden noch eine Verbesserung des Ratings hat sich nach Meinung der Befragten eingestellt. Die Verbreiterung bzw. Internationalisierung der Investorenbasis wird zwar auch im Nachhinein als eher zutreffend bewertet (Mittelwerte 3,0 bzw. 3,4), jedoch wurden die (hohen) Erwartungen (Mittelwerte 4,0 bzw. 4,2) auch hier nicht erreicht. Ein ähnliches Ergebnis wird bei der Steigerung der Attraktivität für institutionelle Anleger erzielt. Einzig die positiven Effekte aus einer besseren Vergleichbarkeit mit Unternehmen der gleichen Branche und der besseren Integration von internem und externem Rechnungswesen werden von den Unternehmen aus ex post Sicht signifikant als vorteilhafter bewertet, als sie es erwartet haben. Beides trifft in besonderem Maße auf die Unternehmen des Neuen Markts zu.

Zumindest mit einem Fragezeichen ist vor diesem Hintergrund das Ergebnis der Antworten auf die oben vorangestellte Kontrollfrage, ob die Erwartungen voll erfüllt wurden, zu bewerten. Die abweichenden Beurteilungen zu den Detailfragen können verschiedene Gründe haben. Zum einen kann es sein, dass die nicht erreichten Ziele weniger Bedeutung in der Gesamtbeurteilung haben. Eine niedrigere Bedeutung der nicht erreichten Ziele fällt dann evtl. bei dem Gesamturteil nicht so stark ins Gewicht. Zum anderen kann es bei Pauschalurteilen, wie es die Kontrollfrage verlangt, zu Unsicherheiten in der Beurteilungsfähigkeit kommen. Dies führt in der Regel zu einem positiven Response Bias, d.h. werden Pauschalurteile verlangt, neigen die Befragten zu einer zu positiven Aussage.²⁷

V. Die Wahl des Normensystems in Bezug auf abweichende Zielsetzungen

Wie eine Reihe von Studien dokumentiert haben, sind in der Vergangenheit keine eindeutigen Trends in Bezug auf die Wahl *eines* der beiden internationalen Normensysteme festzustellen gewesen.²⁸ Deshalb gilt es nun herauszufinden, ob sich zumindest hinsichtlich der Gründe und Motive, die die Unternehmen mit einer Anwendung von IAS oder US-GAAP im Konzernabschluss verbunden haben, Unterschiede nachweisen lassen, d.h. es soll untersucht werden, welche der Ziele eher zu einem Wechsel hin zu den IAS und welche zu einem Wechsel zu den US-GAAP geführt haben.

²⁵ Beim Wilcoxon-Test handelt es sich um einen Test, der den Rangplatz des Items aus zwei abhängigen Stichproben vergleicht. Vgl. z.B. *Toutenburg*, a.a.O. (Fn. 23), S. 182.

²⁶ Die in die Ergebnisse einfließende Anzahl an Unternehmen reduziert sich um 13 Unternehmen, da diese die Umstellung noch nicht abgeschlossen haben und folglich zu diesen Fragen (noch) keine Stellung beziehen konnten.

²⁷ Vgl. *Krenz/Sax*, *Educational and Psychological Measurement* 47 1987 S. 575 (581).

²⁸ Vgl. *d'Arcy/Leuz*, a.a.O. (Fn. 10), S. 386 (388); *Förschle/Glaum/Mandler*, a.a.O. (Fn. 6), S. 2288; *Krawitz/Albrecht/Büttgen*, a.a.O. (Fn. 2), S. 542; *Spanheimer/Koch*, a.a.O. (Fn. 2), S. 308 (310). Vor der aktuellen Entwicklung (EU-Verordnung zur Einführung der IAS/IFRS von 2002) stellt sich diese Situation allerdings neu dar.

1. Grundsätzliche Überlegungen zur Auswahl internationaler Bilanzierungsstandards

Zum Zeitpunkt der Untersuchung stand die Wahl zwischen den beiden Standards in Abhängigkeit von rechtlichen und unternehmensspezifischen Faktoren, sofern es keine Vorgabe durch das Mutterunternehmen gibt, jedem Unternehmen grundsätzlich gleichermaßen offen. Insbesondere die Inanspruchnahme des US-amerikanischen Kapitalmarkts als Entscheidungsparameter erzwang jedoch die Anwendung der US-GAAP, was andererseits jedoch keine grundsätzliche Abkehr von den IAS bedeuten muss. So hat Schering beispielsweise bereits im Jahr 1994 erstmals nach IAS bilanziert und stellt seit dem Börsengang an die NYSE im Jahr 2000 auch weiterhin einen IAS-Konzernabschluss nach IAS auf; die US-amerikanischen Publizitätsanforderungen werden über eine Überleitungsrechnung des Konzerneigenkapitals und -ergebnisses abgedeckt.²⁹

Weitere Entscheidungsparameter, die eine Hinwendung zu IAS versus US-GAAP beeinflussen, sind u.a. die erwartete weltweite Anerkennung und Durchsetzung der Standards, die Möglichkeit der Einflussnahme auf die Gestaltung der Standards, die Schwierigkeiten bei der Anwendung und der Implementierungsaufwand. Im Folgenden wird vorgestellt, welche dieser Parameter eher für die Bilanzierung nach IAS bzw. nach US-GAAP sprechen.³⁰

Die US-GAAP wurden – zumindest in der Zeit vor dem Enron-Debakel, in die auch die vorliegende Untersuchung fällt – im Vergleich zu den IAS als qualitativ hochwertigere Standards angesehen. Wesentlicher Punkt dabei war die Anzahl der expliziten bilanzpolitischen Gestaltungsspielräume, die nach US-GAAP weitaus geringer sind als nach IAS.³¹ Zudem waren viele Auslegungs- und Anwendungsfragen nach IAS ungeklärt und eröffneten den nach IAS bilanzierenden Unternehmen zusätzliche bilanzpolitische Spielräume. Durch die Überarbeitung der IAS im Rahmen des Core Standards Project für die IOSCO-Anerkennung sowie durch die Einrichtung des Standing Interpretations Committee (SIC) wurden diese Spielräume in den vergangenen Jahren jedoch reduziert.³² Gleichzeitig haben die Überarbeitungen zu einer starken inhaltlichen Annäherung an die US-GAAP geführt,³³ wenn auch aus Sicht europäischer Unternehmen der Einfluss auf die Ausgestaltung der IAS-Rechnungslegung ungleich stärker ist als die entsprechenden Möglichkeiten eines Lobbying in den USA.³⁴

Von erheblicher Relevanz für die Bedeutung der IAS als internationalem Rechnungslegungsstandard ist die bisher noch nicht erfolgte Akzeptanz durch die US-amerikanische Börsenaufsichtsbehörde SEC und damit die Öffnung des wichtigsten Aktienmarkts der Welt.³⁵ Die erste Vorstufe zur weltweiten Durchsetzung der IAS war erst im Jahr 2000 erreicht worden, als die IOSCO ihren Mitgliedsländern empfohlen hat, die IAS im Rahmen von cross-border listings als Börsenzulassungsstandard zu akzeptieren.³⁶ Abgesehen von einem Diskus-

²⁹ Vgl. <http://www.schering.de/investorrelationsforum/datenundfakten/uslisting/questiona.htm>.

³⁰ Vgl. KPMG, Global Financial Reporting - European Survey, 2000, S. 1.

³¹ Vgl. d'Arcy/Leuz, a.a.O. (Fn. 10), S. 388; Krawitz/Albrecht/Büttgen, a.a.O. (Fn. 2), S. 547; Peemöller/Finsterer/Neubert, BB 1999 S. 1105 (1106); Pellens, a.a.O. (Fn. 9), S. 377 (387); Siepmann, a.a.O. (Fn. 11), S. 1345. Vor dem Hintergrund der jüngsten Bilanzskandale in den USA wie Enron, Quest, Worldcom und ist diese rein positive Charakterisierung jedoch relativiert worden. Vgl. Friedrich, FAZ Nr. 174 vom 30. 7. 2002 S. 18; Lüdenbach/Hoffmann, DB 2002 S. 1169 (1175).

³² Vgl. Siepmann, a.a.O. (Fn. 11), S. 1345.

³³ Vgl. Bruns, a.a.O. (Fn. 5), S. 398.

³⁴ Vgl. Breker/Naumann/Tielmann, a.a.O. (Fn. 4), S. 188.

³⁵ Vgl. Förtschle/Glaum/Mandler, a.a.O. (Fn. 6), S. 2285.

³⁶ Vgl. Krawitz/Albrecht/Büttgen, a.a.O. (Fn. 2), S. 549.

sionspapier der SEC im gleichen Jahr zur Anerkennung der IAS auch in den USA sind in diesem Zusammenhang jedoch bisher keine bedeutenden formalen Schritte unternommen worden.

Als einer der Hauptgründe für diese Verweigerung wird von der SEC das Nichtvorhandensein einer vergleichbaren Durchsetzungsinstanz für die IAS angeführt. Inwieweit sich diese Haltung der SEC in den kommenden Jahren ändert, ist derzeit noch offen. Es ist jedoch anzunehmen, dass die EU-Verordnung Nr. 1606/2002, die auch für US-GAAP-Bilanzierer nach einer Übergangsfrist von zwei Jahren einen IAS-Abschluss bei unmittelbarer Inanspruchnahme des EU-Kapitalmarkts fordert, eher eine Verhärtung der regulatorischen Fronten eintreten wird. Für die Auswertung der vorliegenden Untersuchung ist jedoch zu beachten, dass die EU-Verordnung für die Entscheidung bezüglich der Umstellung auf internationale Standards bei den Unternehmen der Stichprobe noch keine Rolle spielte.

Neben dem Zugang zum US-Kapitalmarkt können für die Wahl der US-GAAP auch konzernspezifische Gegebenheiten sprechen. Darunter sind sowohl Expansionsabsichten auf dem amerikanischen Produktions-, Absatz- und Kapitalmarkt, eine bisherige erfolgreiche Geschäftstätigkeit in den USA z.B. im Hinblick auf den Konzernabsatz als auch die Anzahl der Tochtergesellschaften in den USA zu fassen.³⁷

Andererseits bieten sich bei einer international weiteren bzw. weniger auf die USA fokussierten Streuung der Konzerngesellschaften eher die IAS als gemeinsamer Konzernstandard an, weil diese gerade in Asien und Afrika weit verbreitet sind. Auch die Möglichkeit der Einflussnahme auf die Gestaltung zukünftiger Standards im Rahmen von entsprechenden Lobbying-Aktivitäten spricht aus deutscher Perspektive eher für Hinwendung zu den IAS, an deren Entstehung – anders als bei den US-GAAP – auch in der neuen Organisationsstruktur deutsche Interessenvertreter mitwirken.³⁸

Hinsichtlich der Entscheidung für einen internationalen Standard ist neben der globalen Anerkennung und der möglichen Einflussnahme auch der Implementierungsaufwand zu beachten. Deutsche Führungskräfte stehen der großen Fülle von Einzelregelungen innerhalb der US-GAAP, dem so genannten Cookbook Accounting³⁹, eher skeptisch gegenüber.⁴⁰ Die Standards des IASB erscheinen im Vergleich zu den häufig als überreguliert empfundenen US-GAAP systematischer und übersichtlicher angelegt. Die weniger umfangreiche Regelungsbreite und -tiefe erleichtert die praktische Anwendung der IAS. Daher werden auch die Implementierungskosten für IAS aufgrund des hohen Detaillierungsgrades der US-GAAP geringer eingeschätzt.⁴¹

³⁷ Vgl. *Breker/Naumann/Tielmann*, a.a.O. (Fn. 4), S. 146 und S. 188; *Francioni/Böhnlein*, in: von Rosen/Seifert (Hrsg.), *Zugang zum US-Kapitalmarkt für deutsche Aktiengesellschaften*, 1998, S. 259; *Kagermann*, a.a.O. (Fn. 5), S. 345; *Peemöller/Finsterer/Neubert*, a.a.O. (Fn. 31), S. 1106.

³⁸ So ist z.B. Hans-Georg Bruns Mitglied des IASB. Vgl. *Breker/Naumann/Tielmann*, a.a.O. (Fn. 4), S. 188; *Fey*, FAZ Nr. 213 vom 14. 9. 1998 S. 36; *Förschle/Glaum/Mandler*, a.a.O. (Fn. 6), S. 2287.

³⁹ Vgl. *Fey*, a.a.O. (Fn. 38), S. 36. Vgl. auch *Lüdenbach/Hoffmann*, KoR 09/2003 S. 387 (389).

⁴⁰ Vgl. *Breker/Naumann/Tielmann*, a.a.O. (Fn. 4), S. 188; *Förschle/Glaum/Mandler*, a.a.O. (Fn. 6), S. 2285; *Menn*, in: *Schmalenbach-Gesellschaft e.V. (Hrsg.): Globale Finanzmärkte*, 1996, S. 122, S. 134, S. 27; *Schindler/Schurbohm*, FAZ Nr. 84 vom 9. 4. 2001 S. 29.

⁴¹ Vgl. *Fey*, a.a.O. (Fn. 38), S. 36; *KPMG*, a.a.O. (Fn. 30), S. 3 und S. 14.

2. Bisherige empirische Ergebnisse

Den beiden internationalen Normensystemen werden von den Unternehmen möglicherweise ebenfalls die im vorangegangenen Abschnitt erläuterten unterschiedlichen Eigenschaften zugeschrieben.⁴² Die bisherigen empirischen Arbeiten in der Literatur haben bestimmte Motive als jeweils ausschlaggebend für die Standardwahl herausgearbeitet:⁴³

- Die IAS-Bilanzierer verbinden ihren Wechsel auf IAS mit weniger Kosten. Die leichtere Implementierung hängt vermutlich mit dem größeren bilanzpolitischen Spielraum, der geringeren Regelungsichte und der von den Unternehmen empfundenen Nähe der IAS zum HGB zusammen.
- Die Empfehlungen von externen Partnern wie Wirtschaftsprüfern, Unternehmensberatern und Konsortialbanken haben bei einigen Unternehmen die Entscheidung maßgeblich beeinflusst.
- Die IAS werden im europäischen Raum als den US-GAAP überlegene Standards hinsichtlich Verbreitung und Akzeptanz wahrgenommen.
- Bei den US-GAAP-Bilanzierern stellt gerade die verstärkte Inanspruchnahme des amerikanischen Kapital- und Absatzmarktes den Hauptgrund für die Wahl der US-GAAP dar.

Von besonders großer Relevanz für die Entscheidungsfindung bei der Standardwahl scheint praktisch die weltweite Durchsetzungskraft des präferierten Standards sowie seine Anerkennung bei der europäischen und internationalen Finanzwelt zu sein. Sowohl von den US-GAAP- als auch von den IAS-Bilanzierern wird dabei der jeweils gewählte Referenzstandard als der künftige globale Rechnungslegungsstandard eingeschätzt. Dabei billigen deutsche Führungskräfte den US-GAAP meist eine höhere Qualität zu und schätzen sie im Vergleich zu den IAS als informativer und damit international durchsetzungsfähiger ein.⁴⁴

So zeigt sich z.B. in der Studie von Horváth/Arnaout, dass bei der Bewertung der Rechnungslegungsstandards 75 % der teilnehmenden Unternehmen die US-GAAP für international geeigneter halten, 63 % dagegen die IAS.⁴⁵ Eine dominierende Stellung am weltweiten Kapitalmarkt wurde den US-GAAP Ende 1998 sowohl von den IAS - als auch den US-GAAP-Bilanzierern des Neuen Markts zugeschrieben.⁴⁶ Allerdings unterstellen die IAS-Bilanzierer dieser Studie gleichzeitig ein zukünftiges Bedeutungswachstum der IAS.

Ein vergleichbares Ergebnis findet sich auch in der Studie von Förtschle/Glaum aus dem Jahr 1997, nach der die Mehrzahl der deutschen Unternehmen für das Jahr 2002 eine IAS-Bilanzierung prognostizieren.⁴⁷ Diese starke Stellung der IAS in Europa resultiert nicht zu-

⁴² Hintergrund ist nicht zuletzt auch die geringe Bedeutung einer Vorgabe der Umstellung und damit auch des entsprechenden Bilanzierungsstandards durch ein Mutterunternehmen.

⁴³ Vgl. Horváth/Arnaout, a.a.O. (Fn. 18), S. 259; KPMG, a.a.O. (Fn. 30), S. 2 und S. 12; Spanheimer/Koch, a.a.O. (Fn. 2), S. 307 (308).

⁴⁴ Vgl. Bay, Der Schweizer Treuhänder 1994 S. 353; d'Arcy/Leuz, a.a.O. (Fn. 10), S. 388; Kagermann, a.a.O. (Fn. 5), S. 357; KPMG, a.a.O. (Fn. 30), S. 3 und S. 14, Rosen, in: von Rosen/Seifert (Hrsg.), Zugang zum US-Kapitalmarkt für deutsche Aktiengesellschaften, 1998, S. 27.

⁴⁵ Vgl. Horváth/Arnaout, a.a.O. (Fn. 18), S. 257. Diese vom November 1996 bis Februar 1997 durchgeführte Studie richtete sich an die 200 umsatzgrößten deutschen Unternehmen. Der Prozentsatz der auswertbaren Fragebögen betrug 28 %. Mehrfachnennungen waren erlaubt.

⁴⁶ Vgl. Peemöller/Finsterer/Neubert, a.a.O. (Fn. 31), S. 1106.

⁴⁷ Vgl. Förtschle/Glaum, in: C&L Deutsche Revision (Hrsg.), Kapitalmarktorientierung deutscher Unternehmungen, 1998, S. 32.

letzt aus der seit 1995 verfolgten neuen Strategie der EU, die IAS als europäischen Standard zu etablieren, und der Zunahme der europäischen IAS-Bilanzierer.⁴⁸

3. Diskriminanzkraft von Zielsetzungen und Standardwahl

Obwohl die bisherige Literatur ein detailliertes Meinungsbild über die Ziele von IAS- und US-GAAP-Bilanzierern zeichnet, hat sich bisher noch keine Untersuchung damit auseinandergesetzt, ob bzw. welchen Zielen eine hinreichende Diskriminanzkraft bezüglich der Standardwahl im Einzelfall zugeordnet werden kann. Diese Frage soll im Rahmen der vorliegenden Untersuchung ebenfalls abgeklärt werden.

Hierzu wurden die befragten Unternehmen gebeten, die Bedeutung von siebzehn Aussagen über inhaltliche und formale Merkmale der jeweiligen Bilanzierungsstandards, dem notwendigen Umstellungsprozess und wiederum den strategischen Ziele, die mit der Umstellung verbunden werden, einzuschätzen. Mit Hilfe einer logistischen Regression können dann die Gründe herausgefiltert werden, die auf die Entscheidungen einen signifikanten Einfluss ausgeübt haben.⁴⁹

Die siebzehn abgefragten Aussagen sollen hier kurz vorgestellt werden. Als inhaltliche und formale Kriterien wurden Beurteilungen zum Veränderungsgrad der Regelungen des gewählten Standards im Zeitverlauf abgefragt. Ebenso sollte die Strenge und Ausgereiftheit der Regelungen und die Beschränkung von Wahlrechten bewertet werden. Demgegenüber stand die Frage nach genug Flexibilität durch ausreichende Wahlrechte. Weiterhin sollte die Ähnlichkeit des gewählten Standards zu den HGB-Vorschriften und die Erwartung, ob die SEC die IAS in nächster Zukunft anerkennt beurteilt werden.

Die mit dem jeweils gewählten Standard vor dem Hintergrund des Umstellungsprozesses verbundenen Items waren der Einfluss durch die Empfehlung von externen Partnern (Prüfer, Berater, Banken), die Komplexität des Implementierungsaufwands, die Umstellungskosten sowie die Frage nach ausreichender bestehender Literatur und Kommentare für den jeweiligen Standard.

Die aus strategischer Sicht abgefragten Items bezogen sich ebenfalls auf den gewählten Standard. Dabei ging es um die Frage, ob dieser sich als künftiger globaler Rechnungslegungsstandard durchsetzt, wie die jeweilige Akzeptanz und Verbreitung weltweit bzw. in Europa ist. Weiterhin sollte eine Bewertung dazu abgegeben werden, wie die Möglichkeit der Einflussnahme auf den Inhalt künftiger Standards empfunden wird. Schließlich stellten sich noch die Fragen nach Expansionsabsichten auf dem US-amerikanischen Markt, der Vergleichbarkeit mit Geschäftspartnern, der Vergleichbarkeit mit Wettbewerbern bzw. das Vorliegen wesentlicher Geschäfte bei Tochterunternehmen in den USA.

Um ein möglichst kompaktes Modell zu erhalten, wird ein Verfahren mit schrittweiser Variablenauswahl gewählt. Die Einbeziehung basiert auf dem Wald-Test, der auf der Wahrscheinlichkeit einer Likelihood-Quotienten-Statistik beruht, die mit bedingten Parameter-

⁴⁸ Vgl. *KPMG*, a.a.O. (Fn. 30), S. 7; *Krawitz/Albrecht/Büttgen*, a.a.O. (Fn. 2), S. 547; *Peemöller/Finsterer/Neubert*, a.a.O. (Fn. 31), S. 1106.

⁴⁹ Aufgrund von unzureichenden Daten in einigen Fragebögen sowie einer zum Zeitpunkt der Befragung noch ausstehenden Entscheidung bei zwei Unternehmen, umfasst die Stichprobe für diese Untersuchung nur 81 Unternehmen.

Schätzern berechnet wird.⁵⁰ Den IAS-Bilanzierer wurde in der Schätzung der interne Wert 0 und den US-GAAP-Bilanzierern der interne Wert 1 zugeordnet.

Abbildung 5 zeigt die Ergebnisse der Schätzung. Mit dem Modell werden 39 von 42 IAS- und 34 von 39 US-GAAP-Bilanzierer richtig zugeordnet, was einer Quote von über 90 % entspricht. Dieses Schätzverfahren identifiziert entsprechend sechs Items, die für die Trennung in IAS und US-GAAP-Bilanzierer ausschlaggebend sind und in der Abbildung 5 mit den jeweiligen Werten dargestellt sind.

Modell zur Trennfähigkeit von Items für die Standardwahl				
	Item	Koeffizient (β)	Wald-Statistik	e^β
	Konstante	-6,9	3,8 *	0,001
US-GAAP Anwender	Expansionsabsichten auf dem U.S.-amerikanischen Markt	1,2	9,6 ***	3,157
	Erwartung, dass die SEC die IAS in nächster Zukunft nicht anerkennt	1,4	8,4 ***	4,218
	Akzeptanz und Verbreitung international größer	1,7	5,8 **	5,600
IAS/IFRS Anwender	Vorschriften sind dem HGB sehr ähnlich	-1,2	5,4 **	0,298
	Akzeptanz und Verbreitung in Europa größer	-0,9	4,1 **	0,393
	Möglichkeit der Einflussnahme auf den Inhalt künftiger Standards	-0,7	3,9 **	0,498

Abbildung 5: Ergebnis der schrittweisen logistischen Regression

Die Spalte e^β gibt Auskunft über die Wirkungsrichtung und -stärke der unabhängigen Variablen in einer logistischen Regression. Der Wert von 5,6 für internationale Akzeptanz beispielsweise ändert das Chancenverhältnis der Gruppenzugehörigkeit um diesen Faktor. Im Normalfall beträgt das Chancenverhältnis der Zugehörigkeit zu den beiden Gruppen 1:1 (US-GAAP-Bilanzierer : IAS-Bilanzierer). Wenn der Zustimmungsgrad zum Motiv internationale Akzeptanz um eine Einheit erhöht wird, verändert sich das Chancenverhältnis der Zugehörigkeit zu den US-GAAP-Bilanzierern auf 5,6:1.

Ein umgekehrtes Bild liefert die Erhöhung des Zustimmungsgrades um eine Einheit beim Motiv Akzeptanz in Europa. Das Chancenverhältnis beträgt dann 0,393:1. Da für keine der unabhängigen Variablen ein e^β -Wert von 1 bzw. nahe 1 erreicht wurde, wird das Chancenverhältnis bei Änderung der Ausprägung der unabhängigen Variablen erkennbar verändert. Konsequenter lassen sich die Items bei $e^\beta < 1$ als Motiv für die Wahl der IAS als Bilanzierungsstandard und bei $e^\beta > 1$ dementsprechend als Motiv für die Wahl der US-GAAP identifizieren.

⁵⁰ Die Grundbedingung von mindestens 25 Fällen pro abhängiger Variable ist hier mit 42 Beobachtungen für IAS- und 39 für US-GAAP-Anwender nur für die Gesamtstichprobe gegeben. Auf eine Segmentierung nach DAX 100 und Neuer Markt wird daher verzichtet. Der Durbin-Watson-Test und die Toleranzwerte sowie die Kollinearitätsstatistik verneinen das Vorhandensein von Autokorrelation und Multikollinearität. Vgl. auch für Details zur logistischen Regression *Krafft, ZfbF 1997 S. 625*.

Die Motivausprägung bzw. die Standardwahl entspricht bei allen sechs Items den Erwartungen. Es zeigt sich also, dass die Entscheidung zu Gunsten von US-GAAP im Wesentlichen dann von den Unternehmen getroffen wird, wenn diese von Expansionsabsichten auf dem US-amerikanischen Markt ausgehen, die größere Akzeptanz der US-GAAP bei Investoren für wichtig erachten und sie keine Anerkennung der IAS durch die SEC erwarten. Umgekehrt schätzen Unternehmen, die die IAS wählen, die größere Ähnlichkeit mit dem HGB, eine Fokussierung auf Europa und die Möglichkeit, auf die Standardentwicklung stärker Einfluss nehmen zu können.

Die übrigen elf Items sind für die Standardwahl im Rahmen des Modells nicht ausschlaggebend. Das bedeutet, dass z.B. der Umstellungsaufwand in etwa ähnlich eingeschätzt wurde. Genauso zeigt sich, dass die bessere Vergleichbarkeit mit Wettbewerbern und Geschäftspartnern, das Vorhandensein von ausreichender Literatur oder wesentliche Geschäfte von Tochterunternehmen in den USA nicht zur Wahl eines bestimmten Standards geführt haben. Dies gilt ebenso für die Beurteilung von Wahlrechten und die erwartete Veränderungsrate der Regelungen eines der Standards im Zeitverlauf.

Des Weiteren wurde überprüft, ob sich bei der Frage nach der Erfüllung der Erwartungen Unterschiede bei den Befragten ergeben, je nach dem, welches Normensystem das jeweilige Unternehmen gewählt hat. Die entsprechenden Mittelwerte für die Erfüllung der Erwartungen bei IAS- bzw. US-GAAP-Umstellern liegen bei 3,92 und 3,87 respektive. Der Mann-Whitney-U-Test ($Z=-0,3$) bescheinigt, dass die Mittelwerte nicht signifikant abweichen.

Bei der Zufriedenheit mit der Erfüllung der Erwartungen an die Umstellung gibt es also keine Unterschiede, ganz gleich, ob die IAS oder die US-GAAP gewählt wurden. Auf die Frage, ob der ausgewählte Standard bei einer zukünftigen Entscheidung wieder den Vorzug erhalten würde, ergaben sich Mittelwerte von 4,32 (IAS-Anwender) und 4,26 (US-GAAP-Anwender). Auch hier zeigt der Test ($Z=-0,4$) keinen signifikanten Unterschied.

VI. Zusammenfassung

Nachdem einzelne Unternehmen Anfang der 90er Jahre begonnen haben, zusätzlich zum HGB-Abschluss auch nach internationalen Vorschriften ihre Geschäftszahlen zu publizieren, hat der deutsche Gesetzgeber in 1998 mit dem KapAEG dafür gesorgt, dass befreiende Konzernabschlüsse sowohl nach IAS als auch nach US-GAAP möglich wurden. Über einen relativ langen Zeitraum bestand nun auf Seiten der Unternehmen die Unsicherheit, für welchen der beiden Standards sie sich entscheiden sollten. Diese Studie greift die in der Diskussion dazu angeführten Argumente auf und untersucht im Rahmen einer Befragung, welche Ziele die Unternehmen mit der Umstellung auf ein internationales Normensystem verbunden haben und in wie weit sie diese Ziele erreicht haben. Außerdem wurde der Frage nachgegangen, welche Motivationen letztendlich zur Wahl eines der beiden relevanten Normensysteme IAS versus US-GAAP geführt haben.

Die Ergebnisse zeigen, dass die Umstellung im Wesentlichen von solchen Gründen motiviert war, die auf ein besseres Standing gegenüber dem Kapitalmarkt bzw. den Investoren abzielten (insbesondere die Erfüllung der Informationsbedürfnisse des Kapitalmarkts, die Verbreiterung und Internationalisierung der Anlegerschaft und eine bessere Vergleichbarkeit mit anderen Unternehmen der Branche). Unternehmensinterne, strategische oder externe Faktoren

spielten nur eine geringe Rolle (dazu zählten u.a. die Vorgabe durch das Mutterunternehmen, eine Erleichterung bei der Rekrutierung ausländischer Mitarbeiter oder die Planung eines internationalen Börsengangs).

Bei der Bewertung, ob die angestrebten Ziele auch erreicht werden konnten, ergibt sich ein differenziertes Bild. Insgesamt bejahen die Unternehmen die Frage, ob alle an die Umstellung gestellten Erwartungen erfüllt wurden. Betrachtet man jedoch Detailziele einzeln, so sind fast die Hälfte der Ziele nicht erreicht worden bzw. blieb die Zielerreichung signifikant hinter den Erwartungen zurück. Besonders die Verbreiterung und Internationalisierung der Aktionärsbasis sowie die Steigerung der Attraktivität bei institutionellen Anlegern war nicht so erfolgreich, wie es aus theoretischer Perspektive zu erwarten gewesen wäre. Hier zeigt sich ganz offensichtlich eine Überschätzung der Auswirkungen einer Umstellung auf internationale Rechnungslegungsgrundsätze. Möglicherweise ist dies einerseits auf die „Umstellungseuphorie“ Ende der neunziger Jahre zurückzuführen. Andererseits liegt jedoch auch die Schlussfolgerung nahe, dass eine erfolgreiche Umstellung ganz offensichtlich auch durch flankierende langfristige Maßnahmen, z.B. im Bereich Investor Relations oder in der Kommunikation mit anderen Stakeholder-Gruppen, gestützt werden muss.

Die Untersuchung von siebzehn Aussagen zu Eigenschaften von Normensystemen gibt im Rahmen einer logistischen Regression Auskunft darüber, welche Faktoren für die Standardwahl letztendlich entscheidend sind. Sechs Faktoren wurden hier identifiziert; dazu zählen die unterstellte Akzeptanz des jeweiligen Standards, die Möglichkeit der Einflussnahme auf die zukünftige Entwicklung des Standards, die Ähnlichkeit der IAS zum HGB und Expansionsabsichten auf dem US-amerikanischen Markt verbunden mit der Erwartung, dass die SEC die IAS in nächster Zukunft nicht anerkennt. Unternehmen, die die IAS gewählt haben, sehen die Einflussnahme auf die Entwicklung, die Nähe zum HGB und die größere Verbreiterung und Akzeptanz in Europa als gemeinsame Kriterien an. Demgegenüber haben Unternehmen, die sich für die US-GAAP entschieden haben, diesen eine stärkere weltweite Bedeutung unterstellt und der mangelnden Anerkennung der IAS durch die SEC sowie Expansionsabsichten auf dem US-amerikanischen Markt starke Zustimmung erteilt.

Seit der EU-Verordnung vom Juli 2002 sind die Verhältnisse andere geworden. Hier bleibt insbesondere abzuwarten, welche Lösungen sich für die US-GAAP-Bilanzierer in der Praxis finden werden. Von besonderem Interesse wird gerade bezogen auf die letzte Forschungsfrage sein, ob sich unter den aktuellen Rahmenbedingungen der Trend wieder hin zu einer parallelen Bilanzierung nach IAS und US-GAAP entwickelt oder aber die derzeitigen US-Bilanzierer in Europa auf IAS umschwenken. Unabhängig davon zeigt die vorliegende Untersuchung jedoch, dass die Bilanzierung nach internationalen Standards zwar zur Erfüllung der damit verbundenen Ziele beiträgt, von einer uneingeschränkt positiven Würdigung im Vergleich zur traditionellen Bilanzierung nach HGB jedoch nicht die Rede sein kann. Vor dem Hintergrund der umfangreichen (Opportunitäts-)Kosten eines Umstellungsprojekts⁵¹ sollten deshalb gerade nicht kapitalmarktorientierte Konzerne, für die es – zumindest nach derzeitigem Stand – keine Pflicht zur IAS-Rechnungslegung in Europa geben wird, eine überstürzte Entscheidung für die Bilanzierung nach internationalen Standards vermeiden.

⁵¹ Vgl. *Stahl*, Der Controlling-Berater 2001 S. 89 (91); *Heintges*, DB 2003 S. 621 (623).