

Warum IAS/IFRS-Abschlüsse nicht (miteinander) vergleichbar sind

– Fehlende Detailregelungen, Auswirkungen von US-GAAP und Mangel an Kontrolle –

I. Einleitung

Die derzeit in vielen Unternehmen mit großem Aufwand betriebene Umstellung der Rechnungslegung von HGB auf IAS/IFRS verfolgt u.a. das Ziel, Investoren und sonstigen Adressaten des Jahresabschlusses einen „besseren“ Einblick in die wirtschaftliche Lage der berichtenden Gesellschaft zu geben¹⁾. Eine wichtige Voraussetzung hierfür ist die Vergleichbarkeit internationaler Abschlüsse – eine Information ist nur dann sinnvoll zu verwerten, wenn die entsprechenden Angaben anderer Unternehmen nach denselben Grundsätzen dargestellt sind²⁾.

Die IAS/IFRS verfügen jedoch über zahlreiche Regelungslücken und unbestimmte Rechtsbegriffe, die eine direkte Vergleichbarkeit erschweren³⁾. Bis das IASB und die Anwendungspraxis für die betroffenen Bereiche verlässliche Vorgaben gefunden haben, wird angesichts der Vielzahl der Themen noch eine lange Zeit vergehen. Im Interesse der Abschlussleser sind kurzfristige Lösungen gefragt. Als einer der möglichen Ansätze erfolgt in der Praxis dabei immer mehr der Rückgriff auf die entsprechenden Regelungen der US-amerikanischen Standards. Nach einer mehr als 70-jährigen Rechtsfortentwicklung gibt es dort kaum einen Bereich, der nicht im Detail geregelt ist.

Das vom IASB derzeit auch in bewusster Abgrenzung zu den US-GAAP verfolgte Principle-Based Accounting wird somit zunehmend durch eine direkte Übernahme des detaillierten amerikanischen „Cookbook-Accounting“ überlagert⁴⁾. Da dieser Weg aber aufgrund bewussten Unwillens oder unbewusster Unkenntnis nicht von allen IAS/IFRS-Anwendern beschritten wird, ergeben sich internationale Abschlüsse, die nur scheinbar miteinander vergleichbar sind. IAS/IFRS-Abschlüsse nach „HGB-Style“ und nach „US-GAAP-Style“ liefern in vielen Bereichen erhebliche Unterschiede.

Der vorliegende Beitrag stellt dieses Problem anhand ausgewählter Beispiele dar und zeigt auf, wie sich in Gestalt von US-GAAP-Auslegungshilfen eine wahre Sintflut von Einzelfallregelungen auf die europäische Praxis zu bewegt. Der Versuch, diesen Trend zu stoppen, ist wohl vergeblich. Die aktuelle Entwicklung kann vielmehr als Indikator für die zukünftige Ausrichtung der IAS/IFRS gewertet werden.

II. Regelungslücken und unbestimmte Rechtsbegriffe in den IAS/IFRS

1. Sieben Jahre IAS/IFRS versus 70 Jahre US-GAAP

Die US-amerikanischen US-GAAP enthalten für viele Einzelfragen und Zweifelsfälle wesentlich mehr Detailregelungen als die international ab-

gestimmten IAS/IFRS. Als Grund wird häufig eine vermeintlich grundsätzlich andere Herangehensweise an die Bilanzierung angenommen: Während die US-GAAP durch einen „Rule-Based Approach“ jeden möglichen Einzelfall zu regeln versuchen, werden von den IAS/IFRS im Rahmen eines „Principle-Based Approach“ allgemeine Grundsätze als ausreichend erachtet⁵⁾. Die Auswirkungen dieser Unterscheidung sind durchaus erheblich. So wird einerseits den amerikanischen Detailregelungen unterstellt, sie würden zu einem immerwährenden „Hase-und-Igel-Spiel“ zwischen bilanzierenden Unternehmen und Investoren führen, das auf immer höherem Niveau ständig zu neuen Missbräuchen der Rechnungslegung auffordert. Die allgemeinen Vorgaben der IAS/IFRS scheinen vermeintlich besser geeignet, derartige Gestaltungen aufzufangen. Andererseits wird auch der bloße Rückgriff auf allgemeine Prinzipien oftmals kritisiert, da die konkrete Anwendung im Einzelfall zu viele Auslegungsspielräume lässt⁶⁾.

Vermutlich handelt es sich hier um eine rein akademische Diskussion, die kaschiert, woher die Regelungslücken und unbestimmten Rechtsbegriffe der IAS/IFRS und die Regelungsichte der US-GAAP tatsächlich resultieren: Die Entstehungsgeschichte der US-GAAP geht zurück bis in die 30er Jahre des vergangenen Jahrhunderts, als die Börsenaufsichtsbehörde SEC gegründet wurde. Seither sind Behörden, Standardsetter, Verbände und Aufsichtsorgane damit beschäftigt, für immer neue Einzelfälle passende Regelungen zu entwickeln⁷⁾. Damit verglichen, stecken die IAS/IFRS noch in den Kinderschuhen: Die derzeitigen Regelungen stellen weitgehend das Ergebnis des 1995 begonnenen IOSCO-Projekts zur Anerkennung der IAS durch weltweite Börsenplätze dar⁸⁾.

Die erwähnenswerte Rechtsgeschichte der IAS/IFRS umfasst damit gerade einmal 10% der Zeit, in der sich die US-GAAP entwickelt haben. Es ist nur natürlich, dass der Umfang der Einzelfallregelungen erhebliche Unterschiede aufweisen

Dipl.-Oec. Norbert Freisleben, CPA, ist Projektleiter der KPMG Stuttgart und Dozent für Rechnungslegung an der Fachhochschule Pforzheim.

Prof. Dr. Peter Leibfried, MBA, CPA, ist Mitglied des Vorstands der FAS AG / Akademie für Internationale Rechnungslegung und Inhaber des Lehrstuhls für internationale Rechnungslegung an der Fachhochschule Calw.

1) Vgl. statt vieler Marten, *Die Nutzeneffekte von IAS-Abschlüssen aus der Sicht von Finanzanalysten*, Vortrag an der Ludwig-Maximilians-Universität München, 22. 1. 2003. Vgl. auch Marten/Schlereth/Köhler, BB 2002 S. 2007 ff.

2) Vgl. IASC-Rahmenkonzept, Abschn. 39.

3) Vgl. v. Keitz, DB 2003 S. 1801 ff.

4) Vgl. Financial Times vom 21. 2. 2000, S. XIV, „Rechnungslegung à la carte“.

5) Vgl. Lüdenbach/Hoffmann, KoR 2003 S. 390 ff.

6) Vgl. Lüdenbach/Hoffmann, KoR 2003 S. 390 ff., mit ausführlichen weiteren Nachweisen.

Fußnote 7 und 8 auf S. 102.

muss. Die Entwicklung der US-GAAP hin zum heute kritisierten „Cookbook-Accounting“ ist vermutlich das zwangsläufige Resultat dessen, was sich aus der jahrzehntelangen dynamischen Entwicklung eines jeden Rechtssystems ergeben kann. Die beste Analogie ist hier wohl das deutsche Steuerrecht, das ein systematisch ähnliches Regelungsdickicht aus Standards, Umsetzungsanweisungen und Einzelfallentscheidungen von Durchsetzungsorganen darstellt wie die US-GAAP⁹⁾.

Die US-GAAP enthalten für viele Einzelfragen und Zweifelsfälle wesentlich mehr Detailregelungen als die IAS/IFRS. Als Grund wird häufig eine vermeintlich grundsätzlich andere Herangehensweise an die Bilanzierung angenommen: Während die US-GAAP durch einen „Rule-Based Approach“ jeden möglichen Einzelfall zu regeln versuchen, werden von den IAS/IFRS im Rahmen eines „Principle-Based Approach“ allgemeine Grundsätze als ausreichend erachtet.

Diese Erkenntnis ist unangenehm, v.a. dann, wenn man den IAS/IFRS einen anderen zukünftigen Weg wünscht, als den von den US-GAAP beschrittenen. Der Trend zur detaillierten, unflexiblen Regelung von Einzelfällen ist den IAS/IFRS jedoch bereits jetzt anzumerken. So werden neue Standards praktisch nur noch mit entsprechenden „Implementation Guidances“ und „Illustrative Examples“ veröffentlicht, die oftmals einen größeren Umfang einnehmen als die Standards selbst¹⁰⁾. In einer Bilanzierung, die sich v.a. an allgemein formulierten Prinzipien orientiert, wäre dies kaum erforderlich. Die sich ergebende Schlussfolgerung ist, dass auch den IAS/IFRS ein entsprechend detaillierter Überbau an Interpretationen, Auslegungshilfen und Einzelfällen langfristig nicht erspart bleiben wird.

Die entscheidende Frage dabei ist, ob dieser Überbau der Standards eine Eigenentwicklung des IASB sein kann, oder ob es zu einem „Import“ der Regelungen der US-GAAP kommen wird. Eine wichtige Bedeutung nimmt dabei die EU-Verordnung zur Anwendung der IAS/IFRS ein. Als Katalysator der Entwicklung fungieren diejenigen Unternehmen, die spätestens ab 2007 mit einem IAS/IFRS-Abschluss sowohl in den USA als auch in Europa eine Börsennotierung aufrechterhalten wollen¹¹⁾. Die befreiende Wirkung der IAS/IFRS in den USA¹²⁾ wird dabei nur dann erreicht werden können, wenn neben den bis dahin vermutlich weitgehend deckungsgleichen grundsätzlichen Standards auch deren konkrete Anwendung im Einzelfall mit der US-amerikanischen Praxis konform geht. Dass dies durch bis dahin neu geschaffene IASB-Detailregelungen erfolgen kann, ist aufgrund der schieren Menge der betroffenen Bereiche unwahrscheinlich. Wenn man aber nach 2007 nicht parallele Abschlüsse nach IAS/IFRS und US-GAAP erstellen will, bleibt den betroffenen Unternehmen keine andere Wahl, als die Anwendung der IAS/IFRS im Einzelfall an den konkreten Detailvorgaben der US-GAAP auszurichten.

Damit wäre dann der Damm gebrochen: Die in der Anwendung internationaler Standards schon heute führende Gruppe der multinationalen

Großkonzerne wird (noch mehr als heute) eine IAS/IFRS-Anwendung vorleben, die den US-amerikanischen Überbau in die Auslegung der Standards mit einbezieht. Um der Vergleichbarkeit willen hätten viele der übrigen Anwender keine andere Wahl, als sich anzuschließen. Im Ergebnis halten die Detailregelungen der US-GAAP dann genauso Einzug in Deutschland wie derzeit die IAS/IFRS – ausgehend von den Großunternehmen – die Größenpyramide der Unternehmen von oben nach unten hersickersen. Die vielfältigen, derzeit zwischen IAS/IFRS und US-GAAP laufenden Konvergenzprojekte deuten diese Annäherung in Auslegungsdetails bereits an¹³⁾.

2. Die Lösung der Standards: IAS 1.22¹⁴⁾

Das Problem der Auslegung von Lücken und der Konkretisierung unbestimmter Rechtsbegriffe ist den IAS/IFRS auch heute schon nicht fremd. Die dabei einschlägige Wegweisung enthält IAS 1.22, der Folgendes vorsieht:

„Wenn ein spezifischer International Accounting Standard und eine Interpretation des Standing Interpretation Committee fehlt, entwickelt das Management nach eigenem Urteil Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die den Abschlussadressaten die jeweils nützlichsten Informationen zur Verfügung stellen. Bei diesem Urteil beachtet das Management Folgendes:

- a) die Anforderungen und Anwendungsleitlinien in International Accounting Standards, die ähnliche und verwandte Fragen behandeln;
- b) die Definitionen sowie die Ansatz- und Bewertungskriterien für Vermögenswerte, Schulden, Erträge und Aufwendungen, die im IASC-Rahmenkonzept dargelegt sind, und

7) Nach Gründung der SEC im Jahre 1934 wurde 1938 das Committee on Accounting Procedures eingesetzt, das 51 Accounting Research Bulletins erlassen hat. Ab 1959 übernahm das Accounting Principles Board diese Aufgabe und verabschiedete 31 Accounting Principles Board Opinions. Einige der Standards dieser aufgelösten Organe sind bis heute noch gültig. Das seit 1973 zuständige Financial Accounting Standards Board hat bislang rund 150 Standards sowie mehr als 100 Financial Accounting Interpretations und Technical Bulletins erlassen. Darüber hinaus existieren über 450 EITFs sowie eine Vielzahl von SOPs des AICPA, Staff Accounting Bulletins und Speeches der SEC sowie zahllose Enforcement-Fälle, die alle zu berücksichtigen sind.

8) Vgl. für eine zusammenfassende Darstellung Cairns, IASC – 25 Years of Evolution, Teamwork and Improvement, IASC Insight, Juni 1998.

9) Als Beleg für die Komplexität des deutschen Steuerrechts wird häufig kolportiert, rund 60% der steuerrechtlichen Literatur weltweit seien auf Deutsch verfasst. Diese Aussage ist vermutlich zutreffend. Richtig ist aber wohl auch, dass 60% aller Literatur zur externen Rechnungslegung auf Englisch erschienen sind!

10) So z.B. die Implementation Guidance zu IAS 39, die mit rund 400 Seiten mehr als das Vierfache des Standards selbst umfasst.

11) Vgl. die Verordnung der Europäischen Union Nr. 1606/2002 vom 19. 7. 2002, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften vom 11. 9. 2002, L 243/1-4.

12) D.h. die Akzeptanz eines Abschlusses nach IAS/IFRS durch die SEC für eine Notierung an einer US-amerikanischen Börse.

13) Vgl. die aktuellen Projektinformationen auf der Website des IASB unter <http://www.iasb.org/current/timetable.asp>.

14) IAS 1.22 in der derzeit gültigen Fassung. Nach den Änderungen des Improvement Project sind die entsprechenden Regelungen ab 1. 1. 2005 weitgehend identisch in IAS 8.11 f. enthalten.

- c) Erklärungen anderer Standardsetter und anerkannte Branchenpraktiken, soweit, aber nur soweit, als diese mit (a) und (b) dieses Paragraphen übereinstimmen.“

Die Frage, ob aufgrund der in IAS 1.22 vorgesehenen Reihenfolge der Prüfungsschritte zunächst ein Analogieschluss, dann eine „Eigenentwicklung“ auf Basis des Framework und erst dann ein Rückgriff auf andere Standardsetter erfolgen soll¹⁵⁾, ist zweitrangig. Durch die Verwendung des Begriffs „und“ in Ziffer 1.22 (b) am Ende wird wohl eine simultane Betrachtung aller drei Stufen gefordert. Die nachfolgend in Abschn. III. dargestellten Beispiele machen deutlich, dass aus den unter (a) und (b) genannten Ansätzen eines Analogieschlusses oder eines Rückgriffs auf die grundlegenden Vorgaben des Framework im Einzelfall ohnehin keine oder nur sehr unzureichende Wegweisungen für die Anwendungspraxis resultieren. In jedem Fall sind die Vorgaben der 70-jährigen US-amerikanischen Praxis um ein Vielfaches hilfreicher und konkreter. Entscheidend wird daher in den meisten Fällen die höhere Bedeutung der spezielleren Rechtsbestimmung sein¹⁶⁾, was zu einem Rückgriff auf Kriterium (c) führt. In der Folge ist dann lediglich noch zu überprüfen, ob sich auf allgemein-konzeptioneller Ebene Widersprüchen zu anderen IAS/IFRS oder zum Framework ergeben. Aufgrund der großen Nähe von IAS/IFRS-Framework und US-GAAP Accounting Concepts dürfte dies nur in seltenen Fällen gegeben sein¹⁷⁾.

Durch die IAS/IFRS ist den detaillierten Auslegungs- und Anwendungsregeln der US-GAAP der Weg in die Praxis internationaler Abschlüsse also bereits geebnet. Die nachfolgenden Beispiele zeigen, dass die Praxis in Deutschland diese Handreichung des IAS 1.22 bereits wesentlich deutlicher aufgegriffen hat, als es vielfach wahrgenommen wird.

3. Der Weg der Praxis: IAS/IFRS-Abschlüsse nach „US-GAAP-Style“

In Abschlüssen nach IAS/IFRS findet sich bereits in zahlreichen Fällen ein offener oder versteckter Hinweis auf die Anwendung US-amerikanischer Detailregelungen oder Usancen der Auslegung. Die folgenden Beispiele erheben dabei keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern stellen nur einen Querschnitt „zufälliger“ Funde dar.

Fast schon „üblich“ ist die Anwendung der US-GAAP in den IAS/IFRS-Abschlüssen von Medienunternehmen. Pionier hierbei war die Helkon Media AG:

„Da weder die Vorschriften des HGB noch die Regelungen der IAS branchenspezifische Besonderheiten der Film- und Medienwirtschaft berücksichtigen, wurde die branchenspezifische Bilanzierung und Bewertung in Anlehnung an die aktuellen Regelungen im Bereich der US-GAAP vorgenommen. Diese erfolgt hierbei unter Bezugnahme auf IAS 1.22. Danach sind Erklärungen anderer Standardsetter sowie anerkannte Branchenpraktiken ... dann zugrunde zu legen, wenn entsprechende IAS- bzw. SIC-Regelungen fehlen.

Im konkreten Fall erfolgt die Orientierung ... insbesondere an SOP 00-2 (Accounting by Producers or

Distributors of Films) bzw. SFAS 139. Für US-GAAP-Bilanzierer sind diese Vorschriften für das nach dem 15. 12. 2000 beginnende Geschäftsjahr verpflichtend anzuwenden. Die Anlehnung an US-GAAP-Vorschriften erfolgte nur soweit, wie kein Widerspruch zu geltenden IAS-Vorschriften bestand. ...

Diese Vorgehensweise, die Helkon als erstes Medienunternehmen in seinem Geschäftsbericht 1999/2000 vorgestellt hat, hat sich inzwischen als Standard bei IAS-Bilanzierern in der Medienbranche etabliert¹⁸⁾.

Die Frage, ob aufgrund der in IAS 1.22 vorgesehenen Reihenfolge der Prüfungsschritte zunächst ein Analogieschluss, dann eine „Eigenentwicklung“ auf Basis des Framework und erst dann ein Rückgriff auf andere Standardsetter erfolgen soll, ist zweitrangig. Durch die Verwendung des Begriffs „und“ in Ziffer 1.22 (b) am Ende wird wohl eine simultane Betrachtung aller drei Stufen gefordert.

Ähnlich die Senator Entertainment AG:

„Filmrechte International: Die Bewertung der internationalen Rechte findet auf der Grundlage von US-GAAP SOP 002 statt. Diese international übliche Methode schreibt vor, dass die einzelnen zurechenbaren Aufwendungen ... aktiviert werden müssen. Die Abschreibung des Film- und Lizenzvermögens erfolgt in Abhängigkeit von der Verwertung“¹⁹⁾.

Auch im Versicherungsbereich haben die US-GAAP zahlreiche branchenspezifische Regelungen entwickelt, während nach den IAS/IFRS keine oder nur die allgemeinen Vorschriften einschlägig sind. Ein Beispiel hierfür bietet der Abschluss der Allianz AG:

„Die IFRS enthalten keine Regelungen über die Abbildung versicherungsspezifischer Geschäftsvorfälle in einem Jahresabschluss; insoweit wurden in Übereinstimmung mit dem IFRS Framework dafür die Bestimmungen der US-amerikanischen Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) angewandt“²⁰⁾.

Eine ähnliche Regelungslücke bestand (bislang)²¹⁾ bei der Bilanzierung von Mitarbeiterbeteiligungsmodellen. Auch hier haben die US-GAAP in IAS/IFRS-Abschlüssen Einzug gehalten:

„In Anlehnung an US-GAAP wurde der Wert der ausgegebenen Aktienoptionen erfolgswirksam erfasst und in die Kapitalrücklage eingestellt“²²⁾.

Die Anwendung der US-GAAP in IAS/IFRS-Abschlüssen müsste aus Sicht der Praxis eigentlich die bevorzugte Möglichkeit sein: Durch das Vorhandensein konkreter Vorgaben schafft sie Unternehmen, Prüfern und Analysten eine erhöhte Sicherheit und Verlässlichkeit bei der Außendarstellung und reduziert damit erforderliche Ab-

15) Vgl. die Ansicht von Roß/Kunz/Drögemüller, DB 2003 S. 2026.

16) „Lex specials derogat legi generali“.

17) So z.B. die Neubewertung von Sachanlagen (IAS 16.29 ff. sowie IAS 40.27 ff.), die den US-GAAP grundsätzlich fremd ist.

18) Helkon Media AG, Geschäftsbericht IAS/IFRS 2000/2001, S. 59.

19) Senator Entertainment AG, Geschäftsbericht IAS/IFRS 2002, S. 35.

20) Allianz AG, Geschäftsbericht IAS/IFRS 2002, S. 93.

21) Die Regelungslücke der Vergangenheit wird durch den für das erste Quartal 2004 geplanten Standard des IASB beseitigt.

22) Escada AG, Geschäftsbericht IAS/IFRS 2001/2002, S. 108.

schläge wegen möglicher Informationsdefizite. Nach unseren Erfahrungen sind jedoch nicht solche Überlegungen für einen Import der US-amerikanischen Vorgaben entscheidend, sondern ganz andere Faktoren. So scheint die Übertragung der US-GAAP derzeit überwiegend vom Umfeld der jeweiligen Unternehmen abhängig zu sein: Einerseits neigen internationale Konzerne und Gesellschaften der Medien- und Technologiebranche eher zu einem Rückgriff auf die US-GAAP als nationale Unternehmen der „old economy“. Ein weiterer Faktor scheint die beteiligte Prüfungsgesellschaft zu sein – so bevorzugen v.a. international eng vernetzte Wirtschaftsprüfer die Anwendung der US-GAAP.

Die Gründe für diese Tendenz sind offensichtlich: Da die US-GAAP im Unterschied zu den IAS/IFRS nur in englischer Sprache erhältlich sind, bestehen bei der Anwendung erhebliche sprachliche Hürden. Auch die Verfügbarkeit der US-amerikanischen Standards stellt ein Problem dar. So sind diese über den normalen Buchhandel praktisch nicht erhältlich. Einschlägige Internet-Foren (z.B. die Website der German CPA Society unter www.gcpas.org) sind voll von „Hilferufen“ nach im Einzelfall nicht auffindbaren EITFs, SOPs und sonstigen amerikanischen Quellen. Die Vergleichbarkeit von IAS/IFRS-Abschlüssen wird somit von Überlegungen beeinflusst, die mit der Bilanzierung eigentlich nur wenig zu tun haben sollten.

In Abschlüssen nach IAS/IFRS findet sich bereits in zahlreichen Fällen ein offener oder versteckter Hinweis auf die Anwendung US-amerikanischer Detailregelungen oder Usancen der Auslegung.

III. Beispiele

Zur Verdeutlichung der Problematik sind nachfolgend beispielhaft einige Themenbereiche dargestellt, bei denen nach IAS/IFRS im Gegensatz zu US-GAAP keine Detailregelungen und konkreten Auslegungen vorliegen.

1. Financial Leasing

Unabhängig vom rechtlichen Eigentum ist ein Wirtschaftsgut nach IAS/IFRS dann beim Leasingnehmer zu bilanzieren, wenn dieser „im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum verbunden sind“²³⁾, trägt. Dies ist u.a. dann gegeben, wenn²⁴⁾

- die Leasinglaufzeit einen wesentlichen Teil der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Leasingguts umfasst oder
- der Barwert der Leasingzahlungen praktisch den gesamten Verkehrswert des Leasingguts zu Beginn umfasst oder gar darüber liegt.

In der Praxis regelmäßig strittig ist die Frage, wann die Kriterien des „wesentlichen“ Teils bzw. des „praktisch gesamten“ Verkehrswerts gegeben sind. Im Gegensatz zu den IAS/IFRS bestehen bei den US-GAAP in dieser Hinsicht recht konkrete Vorgaben. Demnach liegt ein Financial Lease dann vor, wenn²⁵⁾

- die Leasinglaufzeit mindestens 75 % der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Leasingguts umfasst oder

- der Barwert der Leasingzahlungen mindestens 90 % des Verkehrswerts des Leasingguts zu Beginn umfasst oder darüber liegt.

In der Praxis ist zu beobachten, dass die Anwendung der IAS/IFRS teilweise unter unreflektierter, mechanischer Übernahme des „Cookbook Accounting“ der US-GAAP erfolgt. Während dies im Ergebnis in vielen Fällen zwar zu keiner anderen Beurteilung führen dürfte als bei der von den IAS/IFRS eigentlich gewollten wirtschaftlichen Betrachtungsweise, sind zumindest in Grenzfällen unterschiedliche Schlussfolgerungen denkbar. Durch die teilweise Anwendung der US-GAAP auf IAS/IFRS-Abschlüsse kommt es somit zu Verzerrungen bei der Anwendung der internationalen Standards.

2. Auftragsbezogene Fertigung

Gem. IAS 11.22 sind Umsätze und Gewinne bei auftragsbezogener Fertigung nach dem Leistungsfortschritt zu ermitteln (Percentage of Completion-Methode). In der Praxis stellt dabei insbesondere die zuverlässige Feststellung des Verhältnisses der bislang angefallenen zu den gesamten erwarteten Kosten als Indikator des Fertigstellungsgrads zum Bilanzstichtag ein erhebliches Problem dar. IAS 11.23 knüpft die Anwendung der Teilgewinnrealisierung dementsprechend auch an die Bedingung, dass „der Grad der erreichten Fertigstellung .. am Bilanzstichtag verlässlich ermittelt werden“ kann.

Die sich hieraus ergebende Auslegungsfrage ist, welche Anforderungen an die Exaktheit der Projektkalkulation zu stellen sind, damit diese die von den IAS/IFRS geforderte Verlässlichkeit bietet. Eine weitere Konkretisierung bieten die Standards nicht. Die US-GAAP sind hier wesentlich konkreter (Auszüge):

„The use of the percentage-of-completion method depends on the ability to make reasonably dependable estimates. For the purposes of this statement, 'the ability to make reasonably dependable estimates' relates to estimates of the extent of progress toward completion, contract revenues, and contract costs ...

The division recognizes that many contractors have informal estimating procedures that may result in poorly documented estimates and marginal quality field reporting and job costing systems. Those conditions may influence the ability of an entity to produce reasonably dependable estimates ...

An entity without the ability to update and revise estimates continually with a degree of confidence could not meet that essential requirement of generally accepted accounting principles ...

In practice, contract revenues and costs are estimated in a wide variety of ways ranging from rudimentary procedures to complex methods and systems. Regardless of the techniques used, a contractor's estimating procedures should provide reasonable assurance of a continuing ability to produce reasonably dependable estimates. Ability to estimate covers more than the es-

²³⁾ IAS 17. 6.

²⁴⁾ Gem. IAS 17.8 ff. sind nach IAS/IFRS weitere Kriterien zu beachten, auf die wegen fehlender Relevanz für die an dieser Stelle verfolgte Frage hier jedoch nicht eingegangen wird.

²⁵⁾ Gem. SFAS 13.7 sind auch nach US-GAAP noch weitere Kriterien zu beachten, auf die wegen fehlender Relevanz für die an dieser Stelle behandelte Fragestellung hier ebenfalls nicht eingegangen wird.

timating and documentation of contract revenues and costs; it covers a contractor's entire contract administration and management control system. The ability to produce reasonably dependable estimates depends on all the procedures and personnel that provide financial or production information on the status of contracts. It encompasses systems and personnel not only of the accounting department but of all areas of the company that participate in production control, cost control, administrative control, or accountability for contracts. Previous reliability of a contractor's estimating process is usually an indication of continuing reliability, particularly if the present circumstances are similar to those that prevailed in the past ...

Although results may differ widely from original estimates because of the nature of the business, the contractor, in the conduct of his business, may still find the estimates reasonably dependable. Despite these widely recognized conditions, a contractor's estimates of total contract revenue and total contract costs should be regarded as reasonably dependable if the minimum total revenue and the maximum total cost can be estimated with a sufficient degree of confidence to justify the contractor's bids on contracts²⁶⁾.

Während naturgemäß auch den US-GAAP eine klare quantitative Methode zur Messung der Zuverlässigkeit fremd ist, wird dem Bilanzierenden (und Prüfenden) doch wesentlich mehr Auslegung an die Hand gegeben. In der Praxis ist zu beobachten, dass US-GAAP-Unternehmen in der Regel dann von einem verlässlichen Projektcontrolling sprechen, wenn die Abweichungen zwischen Plan und Ist nicht mehr als 10-15% betragen. Bei IAS/IFRS-Anwendern kann von einer derartigen Strenge meist nicht die Rede sein. Wiederum stellt sich die Frage der Vergleichbarkeit von IAS/IFRS-Abschlüssen untereinander.

3. Impairment bei Wertpapieren

Wertpapiere sind nach IAS/IFRS in die Klassen Available-for-Sale, Trading oder Held-to-Maturity einzuteilen. Insbesondere bei Available-for-Sale-Wertpapieren sind in den vergangenen Jahren erhebliche „stille“ Lasten²⁷⁾ aufgetreten, die zu Negativbeständen im Other Comprehensive Income geführt haben²⁸⁾. Diese erfolgsneutrale Behandlung der aufgetretenen Wertminderung ist jedoch nicht von Dauer, sondern bei ausreichender Nachhaltigkeit der Verluste im Rahmen eines Impairment nach IAS 39.59-61 (rev. 2003) zu realisieren. Die Frage, wann ein derart dauerhafter Wertverlust eingetreten ist, wird von den IAS/IFRS auch nach der aktuellen Überarbeitung des IAS 39 jedoch nur sehr unzureichend beantwortet und ist primär auf Fremdkapitalpapiere ausgerichtet:

„A financial asset or a group of financial assets is impaired and impairment losses are incurred if, and only if, there is objective evidence of impairment as a result of event that occurred after the initial recognition of the asset (a 'loss event') and that loss event has impact on the estimated future cash flows of the financial asset or group of financial assets. ... Objective evidence that a financial asset or group of assets is impaired includes observable data that comes to the attention of the holder of the asset about the following loss events: (a) significant financial difficulty of the issuer or obligor; (b) a breach of contract, such as a default or delinquency in interest or principal payments;... A significant or prolonged decline in the fair value of an investment in an equity instrument below its cost is also objective evidence of impairment“²⁹⁾.

Implementation Guidance IGC 39.109-1 sieht Folgendes vor:

„A downgrade of an enterprise's credit rating is not, of itself, evidence of impairment, though it may be evidence of impairment when considered with other available information. This includes information about the issuers' liquidity, solvency, and business and financial risk exposures, levels of and trends in delinquencies for similar financial assets, national and local economic trends and conditions, and the fair value of collateral and guarantees. These and other factors ...“

Auch die Vorgaben der US-GAAP sind bei dieser Frage zunächst allgemein gehalten. Staff Accounting Bulletin Topic 5M lautet:

„There are numerous factors to be considered in such an evaluation and their relative significance will vary from case to case. The staff believes that the following are only a few examples of the factors which, individually or in combination, indicate that a decline is other than temporary and that a write-down of the carrying value is required:

- a) The length of the time and the extent to which the market value has been less than cost;
- b) The financial condition and near-term prospects of the issuer, including any specific events which may influence the operations of the issuer such as changes in technology that may impair the earnings potential of the investment or the discontinuance of a segment of the business that may affect the future earnings potential; or
- c) The intent and ability of the holder to retain its investment in the issuer for a period of time sufficient to allow for any anticipated recovery in market value.“

Die Anwendung dieser Vorgaben durch die SEC führt im Ergebnis in der Praxis jedoch dazu, dass Available-for-Sale-Wertpapiere i.d.R. dann abgewertet werden, wenn ihr Marktwert für einen Zeitraum von mehr als sechs bis neun Monaten unter dem Buchwert liegt³⁰⁾.

„The staff noted that the following factors are examples of indicators that a decline in value is other than temporary: The extent and length of time over which the market value has been less than cost, for which the informal guideline is six to nine months ...“

Während grundsätzlich somit auch nach US-GAAP die Möglichkeit besteht, im Einzelfall eine vom „Cookbook-Accounting“ abweichende wirtschaftliche Betrachtungsweise anzuwenden, hat sich doch im Sinne von allgemeinen Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung eine klare herrschende Meinung herausgebildet. Die Vergleichbarkeit von US-GAAP-Abschlüssen untereinander dürfte damit deutlich höher sein als zwischen verschiedenen Abschlüssen nach IAS/IFRS. Gleiches gilt hinsichtlich der Frage, ob die US-GAAP-Regelungen über IAS/IFRS 1.22 in einem IAS/IFRS-Abschluss angewendet werden oder nicht.

26) SOP 81-1.23ff.

27) Im Gegensatz zur nur vorübergehenden Wertminderung im Anlagevermögen nach HGB kann bei IAS/IFRS-Abschlüssen nicht von wirklich „stillen“ Lasten gesprochen werden, da diese ja in der Eigenkapitalentwicklung erkennbar sind.

28) Für eine Analyse der Situation bei den DAX 100-Unternehmen vgl. Amann/Leibfried, KoR 2002 S. 191 ff.

29) IAS 39.59-61 (rev. 2003).

30) Vgl. die Expertendatenbank „Accounting Research Manager“ (zu beziehen unter www.fas-ag.de), SEC Practice/10. Accounting Practice and the SEC, Interpretations and Guidance.

4. Liquide Mittel

Nach IAS/IFRS bestehen die als liquide Mittel auszuweisenden Positionen aus Zahlungsmitteln und „Zahlungsmitteläquivalenten, ... (die) – gerechnet vom Erwerbszeitpunkt – eine Restlaufzeit von nicht mehr als etwa drei Monaten“³¹⁾ besitzen. Für die Analyse eines Abschlusses ist diese Gliederungsfrage von erheblicher Bedeutung: Die Veränderung des Bestands liquider Mittel von Periodenanfang bis Periodenende entspricht dem Cash-flow eines Unternehmens, der als wichtige Beurteilungsgröße dient.

Die von den IAS/IFRS verwendete Formulierung von „nicht mehr als etwa drei Monate“ kann in Grenzfällen dazu führen, dass die Definition des Bestands liquider Mittel zwischen verschiedenen Unternehmen nicht vergleichbar ist. In den US-GAAP hat es sich – im Rahmen eines Analogieschlusses ausgehend von den Bestimmungen zur Konsolidierung von Tochtergesellschaften mit abweichenden Bilanzstichtagen – hingegen durchgesetzt, einen Zeitraum von 93 Tagen als Drei-Monats-Grenze zu interpretieren:

„A difference in fiscal periods does not of itself justify the exclusion of an entity from consolidation. It ordinarily is feasible for such entity to prepare, for consolidation purposes, statements for a period which corresponds with or closely approaches the fiscal year of the registrant. Where the difference is not more than 93 days, it is usually acceptable to use, for consolidation purposes, such entity's statements for its fiscal period“³²⁾.

5. Restrukturierungsrückstellungen

Rückstellungen dürfen nach IAS/IFRS generell nur gegenüber fremden Dritten gebildet werden, d.h. es muss sich um eine sog. Außenverbindlichkeit handeln.

Restrukturierungsrückstellungen bilden hiervon insofern eine Ausnahme, als dass IAS 37.72 unter sehr engen Voraussetzungen eine Bildung auch dann erlaubt, wenn ein formeller und detaillierter Plan vorliegt, der die betroffenen Geschäftsbereiche, Niederlassungen und Personen, deren Anzahl und Aufgaben im Betrieb, die notwendigen Aufwendungen zur Umsetzung des Plans sowie den vorgesehenen Zeitrahmen benennt. Darüber hinaus sind die Bestandteile des Restrukturierungsplans bekannt zu machen, oder es muss mit ihrer Umsetzung begonnen werden. Letztlich kann aus diesen Voraussetzungen eine faktische Verpflichtung zur Bildung einer Rückstellung abgeleitet werden. Aufwendungen, die zukünftigen Umsätzen und Gewinnen dienen, dürfen nicht in einer Restrukturierungsverbindlichkeit enthalten sein³³⁾.

Die Regelung der Bildung von Restrukturierungsrückstellungen wurde nach US-GAAP durch SFAS 146 für Geschäftsjahre ab 2003 neu geregelt; die alte Regelung des EITF 94-3 trat damit außer Kraft. Obwohl der SFAS 146 in seinen Anforderungen an die Bildung einer Restrukturierungsrückstellung ähnlich restriktiv ist wie der o.g. IAS 37, so besteht jedoch eine konkretere Regelung hinsichtlich der Erfassung der im Rahmen eines Restrukturierungsprojekts aus einem Sozialplan resultierenden Verbindlichkeiten.

Sind die aus dem Sozialplan resultierenden Leistungen so definiert, dass die Mitarbeiter über eine gewisse Mindestlaufzeit (60 Tage bis zur Entlassung oder länger, falls gesonderte Verträge oder lokales Recht dies vorschreiben) Leistungen erbringen müssen, um die Zuwendung zu erhalten, so handelt es sich um einen sog. „stay bonus“. Dieser Bonus wird ab dem Moment der Bekanntgabe des Sozialplans ratierlich über die noch verbleibende Arbeitsperiode des Mitarbeiters passiviert. Die Berechnung erfolgt auf Basis des aus dem Restrukturierungsplan resultierenden, diskontierten Anspruchs des Arbeitnehmers. Im Gegensatz dazu werden die Verbindlichkeiten für Boni, für welche die Mitarbeiter weniger als die Mindestlaufzeit arbeiten müssen, nicht als „stay bonus“ angesehen und mit dem Moment der Bekanntgabe bilanziert.

Nach IAS/IFRS existiert eine derartige Unterscheidung nicht; vor dem Hintergrund des starken „matching principle“ könnte eine entsprechende Aufteilung der Aufwandsbuchungen jedoch auch vertreten werden. Ob dies so geschieht, wird wieder zu einer Frage der Vergleichbarkeit von IAS/IFRS-Abschlüssen.

6. Umsatzrealisierung

Speziell die Frage, wann und unter welchen Voraussetzungen Umsatz realisiert werden darf, kann als exemplarisches Gebiet dienen, die detaillierte Regulierungsfreude der US-GAAP anhand zahlreicher Veröffentlichungen im Vergleich zu den wenigen und eher allgemein gehaltenen Standards nach IAS/IFRS plastisch darzustellen. So finden sich bei den IAS/IFRS nur wenige Standards (v.a. IAS 1, IAS 11, IAS 18, SIC 27, SIC 31), wohingegen die US-GAAP weit über ein Dutzend Regelungen enthalten (SAB 101, EITF 00-21, SFAS 48, SFAS 66, ARB 45, SOP 81-1, SOP 97-1, SFAC 4, SFAC 5 usw.).

Die allgemeinen Voraussetzungen für die Realisierung von Umsätzen nach IAS/IFRS sind in IAS 18 aufgeführt³⁴⁾. Dementsprechend kann dann Umsatz realisiert werden, wenn

- die Höhe verlässlich gemessen werden kann;
- das Unternehmen aus der Transaktion wahrscheinlich wirtschaftliche Vorteile ziehen wird³⁵⁾;
- die aus der Transaktion bereits angefallenen und noch anfallenden Kosten verlässlich bestimmt werden können.

Diese allgemeinen Regeln für die Realisation von Umsätzen finden auch auf besondere Transaktionen wie den Verkauf von Grund und Boden oder branchenspezifische Sachverhalte wie Software Anwendung. Darüber hinaus definieren die IAS/IFRS keine expliziten formalen Kriterien

31) IAS 7.7.

32) Regulation S-X Rule 3A-02.

33) Vgl. IAS 37.81.

34) Vgl. Kessler/Freisleben, in: Münchner Kommentar „Aktien-gesetz“, §§ 275-277 HGB, § 158 AktG Rdn. 246 f. (erscheint im Frühjahr 2004).

35) Leider ist der Begriff „wahrscheinlich“ hier, wie auch sonst in den IAS/IFRS, nicht explizit definiert, sodass auf eine Fülle von Umschreibungen zurückgegriffen werden muss (beispielhaft siehe IAS 37.10, 37.14f.)

bezüglich der Voraussetzungen, die es zu erfüllen gilt, ehe ein Tatbestand als Umsatz angesetzt werden kann. So werden schriftliche Belege für das Bestehen einer Übereinkunft hinsichtlich des Verkaufs eines Gegenstands nicht gefordert.

Zur Frage des Ansatzes und der Bewertung von Umsätzen existieren nach US-GAAP keine allgemeinen Standards, sondern viele Einzelregelungen. Generell kann man die Voraussetzungen für die Umsatzrealisation wie folgt zusammenfassen:

- es müssen überzeugende Belege dafür existieren, dass es eine Vereinbarung über einen Kaufvertrag gibt³⁶⁾;
- die Lieferung ist erfolgt; die Dienstleistungen wurden erbracht;
- der Preis ist fest oder bestimmbar;
- die Zahlung des Kaufpreises kann als sicher angenommen werden.

Die Regelungen zur Umsatzlegung bei Waren sind, auch wenn sie nicht mit IAS/IFRS im Konflikt stehen, nach US-GAAP weitaus detaillierter. Zudem wurden die Regelungen, welche bei einem bestehenden Rückgaberecht anzuwenden sind, durch die Auslegung der SEC noch weiter verschärft³⁷⁾. Für die Bilanzierung von Umsatzerlösen aus Softwaregeschäften bestehen ebenfalls sehr detaillierte Regelungen³⁸⁾. Darüber hinaus regeln besondere Vorschriften die Realisation von Umsätzen aus dem Verkauf von Grund und Boden³⁹⁾.

Auch bei den wenigen nach IAS/IFRS existierenden Spezialregelungen wie z.B. für den Tausch von Werbung sind die Standards im Vergleich zu US-GAAP deutlich weniger restriktiv⁴⁰⁾. Dieser Tausch, insbesondere im Hinblick auf Werbeziten auf Internetseiten, ist nach IAS/IFRS nicht an ein bestimmtes Zeitfenster gebunden, innerhalb dessen vergleichbare Werbung nicht durch Tausch sondern durch Kauf erworben worden sein muss; die US-GAAP sehen hier einen Zeitraum von maximal sechs Monaten vor. Auch ist es gem. IAS/IFRS nicht notwendig, dass solche Tauschgeschäfte auf einer eins-zu-eins-Basis direkt mit Geschäften verglichen werden, bei denen Werbung das eine Mal durch Tausch, das andere Mal durch Kauf erworben wurde; eine nach US-GAAP unumgängliche Voraussetzung.

Die Frage der Umsatzrealisierung kann wohl als das beste Beispiel für nach IAS/IFRS fehlende Detailregelungen angesehen werden. FASB und IASB versuchen derzeit, diese Lücken durch ein Konvergenzprojekt zu schließen⁴¹⁾. Bis dahin sind IAS/IFRS-Abschlüsse in dieser Frage wohl sehr für Missverständnisse, Unklarheiten und Gestaltungen anfällig.

7. Steuern

Die Berechnung der fälligen und der latenten Steuern geschieht gem. US-GAAP auf Basis des gegenwärtig gültigen Steuersatzes⁴²⁾, d.h. zu erwartende Veränderungen in diesem Bereich werden nicht antizipiert. Damit ergibt sich für den Fall einer Steuersatzänderung die Bedingung, dass das Gesetz endgültig beschlossen sein muss, bevor es bei der Berechnung berücksichtigt werden kann. In Deutschland

muss z.B. die Unterschrift des Bundespräsidenten und die Veröffentlichung im Bundesanzeiger erfolgt sein.

Die IAS/IFRS hingegen nehmen die zu erwartenden Entwicklungen im Bereich der Steuergesetzgebung vorweg, indem bei der Berechnung auf den Steuersatz abgestellt wird, der bereits Gesetz ist oder bei dem im Wesentlichen davon auszugehen ist, dass er Gesetzeskraft erlangen wird. Bei der Konkretisierung dieser Erwartung in IAS/IFRS-Abschlüssen ist oftmals zu beobachten, dass auch nach IAS/IFRS auf die Veröffentlichung im Bundesanzeiger gewartet wird – aber eben nicht immer, da es nicht entsprechend klar geregelt ist.

Die Frage der Umsatzrealisierung kann wohl als das beste Beispiel für nach IAS/IFRS fehlende Detailregelungen angesehen werden. FASB und IASB versuchen derzeit, diese Lücken durch ein Konvergenzprojekt zu schließen. Bis dahin sind IAS/IFRS-Abschlüsse in dieser Frage wohl sehr für Missverständnisse, Unklarheiten und Gestaltungen anfällig.

8. Ergebnis je Aktie⁴³⁾

Eine Stammaktie im Sinne von IAS 33.6 – und damit die maßgebliche Größe für die Bemessung der Anzahl der Aktien – ist ein Eigenkapitalinstrument, das im Verhältnis zu allen anderen Eigenkapitalinstrumenten nachrangig ist. Deutsche Vorzugsaktien, die gem. §§ 12, 139 AktG über einen Anspruch an der Verteilung des Residualvermögens der Gesellschaft verfügen, wären demnach den Stammaktien hinzuzurechnen. Auf ein anderes Kriterium der Zurechnung stellt hingegen IAS 33.7 ab, der Stammaktien ein Recht zur Gewinnbeteiligung erst nach Abzug des auf Vorzugsaktien entfallenden Gewinnanteils zubilligt. Dies würde dazu führen, Vorzugsaktien gem. § 12 AktG nicht zu den Stammaktien im Sinne von IAS 33 zu rechnen. Ursächlich für diesen offensichtlichen Widerspruch ist die international unterschiedliche gesellschaftsrechtliche Ausgestaltung von Vorzugsaktien, die einer abschließenden Definition durch die IAS/IFRS entgegensteht.

Es ergibt sich somit zwangsläufig ein Interpretationsspielraum. Je nach Provenienz der Kommentatoren wird dieser in unterschiedlicher Weise genutzt: Nach der derzeit in Deutschland leicht überwiegenden Meinung ist das Kriterium der Partizipation am Residualvermögen entscheidend, sodass Vorzugsaktien gem. §§ 12, 139 AktG für die Berechnung des Ergebnisses je

36) „Überzeugende Belege“ (substantive evidence) heißt in der US-GAAP-Diktion üblicherweise, dass schriftliche Bestätigungen der Transaktion vorliegen müssen, ehe der Verkäufer Umsätze realisieren darf.

37) Vgl. SFAS 48, SAB 101.

38) Vgl. SOP 97-1, SOP 98-9.

39) Vgl. SFAS 66.

40) Vgl. SIC-31.

41) Vgl. International Accounting Standards Committee Foundation (Hrsg.), IASB Insight, October 2003, S. 4.

42) Vgl. SFAS 109.27.

43) Vgl. zur hier dargestellten Problematik auch ausführlich Leibfried in: Lüdenbach/Hoffmann (Hrsg.), Haufe IAS-Kommentar, 2002, S. 1097 f.

Aktie den Stammaktien hinzuzurechnen sind⁴⁴⁾. Eine in der internationalen Kommentierung fundierte Strömung ist anderer Ansicht und will bei der Ermittlung des Nenners der Gleichung keine Vorzugsaktien berücksichtigen⁴⁵⁾. Das Ergebnis ist einfach und deutlich: Die Ergebnisse je Aktie nach IAS/IFRS sind möglicherweise nicht miteinander zu vergleichen. Gerade das ist aber eigentlich Aufgabe dieser Kennzahl – und eine wichtige Basis für die Bewertung von Unternehmen am Kapitalmarkt.

Die dargestellten Beispiele zeigen, dass Abschlüsse nach IAS/IFRS trotz des hohen Anspruchs der Standards an die Qualität von Informationen in vielen Bereichen (noch) nicht vergleichbar sind. Da im Rahmen der US-GAAP die entsprechenden Detailregelungen oftmals bereits vorliegen, ist die Frage, wie stark sich Ersteller und Prüfer über IAS 1.22 bei den amerikanischen Regelungen „bedient“ haben, für die Analyse und Interpretation von Abschlüssen von zentraler Bedeutung. IAS/IFRS-Abschlüssen, die beim Leser hier Informationslücken hinterlassen, sollte mit entsprechender Vorsicht begegnet werden.

9. Branchenspezifische Regelungen

Die Beispiele in Abschn. II. 3. haben bereits deutlich gemacht, dass in einigen Branchen nach US-GAAP recht detaillierte Angaben vorliegen, während die IAS/IFRS sich in diesem Bereich bislang nur den allgemeinen Regelungen angenommen haben. Obwohl der Trend zur branchenspezifischen Berichterstattung auch in den internationalen Standards unverkennbar ist⁴⁶⁾, verfügen die US-GAAP hier über einen erheblichen Vorsprung. Beispiele für solche Branchen sind:

- Medien- und Filmunternehmen,
- Software,
- Telekommunikation,
- Rohstoffabbauende Unternehmen,
- Energiewirtschaft.

Die im Rahmen der US-GAAP in diesen Bereichen erlassenen Regelungen dienen dazu, branchenspezifische Besonderheiten zu regeln. Insbesondere Geschäftsvorfälle, die in ihrer Art nur in bestimmten Branchen auftreten, sind von den allgemeinen Regelungen oft nur sehr schwer zu erfassen. Je nachdem, ob in diesen Fällen in IAS/IFRS-Abschlüssen ein Rückgriff auf die Vorgaben der US-GAAP erfolgt oder nicht, wird die Vergleichbarkeit erheblich beeinflusst.

IV. Zusammenfassung

Die dargestellten Beispiele zeigen, dass Abschlüsse nach IAS/IFRS trotz des hohen Anspruchs der Standards an die Qualität von Informationen in vielen Bereichen (noch) nicht vergleichbar sind. Da im Rahmen der US-GAAP die entsprechenden Detailregelungen oftmals bereits vorliegen, ist die Frage, wie stark sich Ersteller und Prüfer über IAS 1.22 bei den amerikanischen Regelungen „bedient“ haben, für die Analyse und Interpretation von Abschlüssen von zentraler Bedeutung. IAS/IFRS-Abschlüs-

sen, die beim Leser hier Informationslücken hinterlassen, sollte mit entsprechender Vorsicht begegnet werden.

Die Schuld liegt jedoch nicht allein beim Anwender. Ein wesentlicher Grund für die mangelnde Vergleichbarkeit ist auch darin zu sehen, dass es bisher nicht gelungen ist, eine internationale Kontroll- und Überwachungsstelle zu implementieren, welche die Anwendung *aller* IAS/IFRS-Standards auf Basis der *gleichen* Interpretation und Auslegung der Regelungen in den veröffentlichten Abschlüssen der Unternehmen sicherstellt. Entsprechende erste Versuche – z.B. die vom IASB in 2002 vorgeschlagene Durchführung einer beruflichen Zertifizierung in IAS/IFRS („IAS/IFRS Diploma“) mit Hilfe weltweit einheitlicher Prüfungsaufgaben – sind am Widerstand der davon betroffenen Unternehmen und Berufsträger gescheitert.

Aus diesem institutionellen Vakuum muss zwangsläufig eine unterschiedliche Interpretation und Umsetzung der IAS/IFRS-Standards auf nationaler Ebene resultieren. In der Praxis obliegt die Auslegung der Standards oftmals alleine dem Wirtschaftsprüfer vor Ort, der sich dabei im Spannungsfeld zwischen korrekter Anwendung der Vorschriften und Mandaterhalt befindet. Weicht die Anwendung der internationalen Regelungen aber bereits auf nationaler Ebene voneinander ab, so kann kaum erwartet werden, dass es auf globaler Ebene zu einer einheitlichen und konsistenten Interpretation kommt. Die aktuellen Bestrebungen der Europäischen Kommission, die europaweite Einführung der IAS/IFRS auch mit einer Vereinheitlichung der Aufsicht im Bereich Bilanzierung einhergehen zu lassen, zielen daher grundsätzlich in die richtige Richtung.

Eine wichtige Rolle bei der Konkretisierung der IAS/IFRS wird zukünftig auch das Convergence Project übernehmen, das im Oktober 2002 initiiert wurde, und mit dem die Unterschiede zwischen US-GAAP und IAS/IFRS reduziert werden sollen⁴⁷⁾. Das Projekt soll sich insbesondere auf solche Differenzen zwischen den beiden weltweit führenden Standards konzentrieren, die sich kurz- und mittelfristig angleichen lassen, und wird von daher nur kleinere Abweichungen be-

44) Vgl. Pellens/Gassen, in: Baetge et al. (Hrsg.), *Rechnungslegung nach IAS*, IAS 33 Rz. 9; Förschle, in: FS Baetge, 1997, S. 499; IDW RS HFA 2 Fortsetzung 1 und 2: *Einzelfragen zur Anwendung von IAS*, Fortsetzung 1 und 2, WPg 2001 S. 849.

45) Vgl. Löw/Roggenbuck, BB 2001 S. 1464: „Anders als in der Empfehlung von DVFA/SG werden daher Vorzugsaktien nicht in die Berechnung einbezogen“. Zum selben Ergebnis kommt ein Beispiel bei Alexander/Archer, *Miller International Accounting Standards Guide*, 2001, S. 14.05: Zwei ansonsten gleiche Aktiegattungen A und B haben hier einen einheitlichen Anspruch auf Teilhabe am Residualvermögen, jedoch verfügt A über einen zusätzlichen Dividendenanspruch (fix oder vorrangig). „IAS 33 would then clearly indicate that only B is an ordinary share, despite the fact the A also participates in residual net profit“. Wäre das Kriterium der Teilhabe am Residualvermögen entscheidend, wären beide Aktien als Stammaktien anzusehen.

46) Vgl. z.B. aktuell ED 5 zu Versicherungen.

47) Vgl. Infodienst der Akademie für internationale Rechnungslegung 01/2004, S. 6.

seitigen⁴⁸⁾. Dass dieses Projekt aber überhaupt möglich wurde, liegt wohl daran, dass die US-amerikanische Rechnungslegung durch Skandale wie Enron und WorldCom in ihrem Selbstbewusstsein vorübergehend geschwächt war.

Zwischenzeitlich scheint sich wieder vermehrt die Ansicht durchzusetzen, dass die Reduzierung von Unterschieden zwischen den beiden Rechnungslegungssystemen in den meisten Fällen eine Annäherung an die US-GAAP bedeuten dürfte⁴⁹⁾. Als Anwender kann man das – i.d.R. je nach individuellen Vorkenntnissen der US-GAAP mit den entsprechenden Auswirkungen auf die berufliche Tätigkeit – bedauern oder begrüßen; letztlich sind es die normative Kraft des Faktischen oder schlicht die Auswirkung der globalen Machtverteilung, die sich in dieser Entwicklung zeigen.

Da die US-GAAP wie dargelegt allein aufgrund ihrer längeren Existenz auf vielen Gebieten die detaillierteren Regelungen besitzen, wäre es gesamtwirtschaftliche Verschwendung, in diesen

Bereichen das Rad neu erfinden zu wollen. Die ab 2007 nach „IAS/IFRS im US-GAAP-Style“ bilanzierenden Dual-Listing-Unternehmen werden dies definitiv nicht tun und so in Europa zu einer weiteren Amerikanisierung der internationalen Standards beitragen. Nichtsdestotrotz muss die Gemeinde der Bilanzierer, Anwender und Nutzer der IAS/IFRS-Standards weiterhin ein Interesse daran haben, selbstständig in der Lage zu sein, neue, innovative und zweckdienliche Regelungen zu entwickeln und sich kritisch mit den Vorschlägen anderer Standardsetter auseinander zu setzen. Das Resultat sollte in der Tat ein aus dem sportlichen Wettbewerb um die beste Lösung entstandenes globales Rechnungslegungssystem sein.

48) Kompliziertere Konvergenzthemen, wie z.B. Pensionen, Zuschüsse und nicht fortgeführte Geschäftsbereiche werden in eigenen Projekten behandelt.

49) Vgl. *Financial Times* vom 30. 10. 2002 (Nr. 210), „Bilanzregeln werden weltweit angeglichen“.