

Erfolgsquellenanalyse nach IFRS auf Basis des Gesamterfolgs (total comprehensive income)

I. Einleitung

Den IFRS liegt ein umfassenderer Erfolgsbegriff als dem HGB zugrunde, da auch unrealisierte Gewinne prinzipiell Erfolg darstellen. Unrealisierte Erfolge sind nach IFRS teilweise im Periodenergebnis und teilweise im *other comprehensive income* (OCI) zu erfassen, wobei kein konzeptionelles Abgrenzungsmerkmal vorliegt, das die Erfassung in unterschiedlichen Bereichen der Gesamterfolgsrechnung rechtfertigen würde. Da die aktuellen Erfolgsgliederungsvorschriften zudem für Rechnungslegungssysteme entwickelt wurden, bei denen die fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten die einzig zulässige Bewertungsmethode bildeten, ist nicht ohne Weiteres ersichtlich, in welchen Ergebnisposten Erfolge aus der Fair Value-Bewertung enthalten sind¹. Die Frage nach der angemessenen Erfolgsdarstellung, insbesondere auch der Darstellung von Erfolgen aus der Fair Value-Bewertung und darin inbegriffen der OCI-Posten, wird international schon seit 15 Jahren diskutiert². IASB und FASB haben mit ihrem gemeinsam durchgeführten Projekt zur Darstellung von Abschlussinformationen – dem *Financial Statement Presentation Project* – nun die ersten weitreichenden Änderungsvorschläge in diesem Bereich zur Diskussion gestellt.

Nachfolgend werden zunächst die Ziele der Erfolgsquellenanalyse kurz dargestellt. Im Anschluss wird auf den Erfolgsbegriff sowie die Erfolgsdarstellung nach IFRS eingegangen, um darauf aufbauend die Vorgehensweise bei der Erfolgsquellenanalyse nach IFRS zu erläutern. Im Gegensatz zu anderen Beiträgen zur Erfolgsquellenanalyse, basiert der vorliegende Beitrag auf der Gesamterfolgsrechnung und kombiniert die im OCI erfassten Erfolgsposten mit den im Jahresergebnis erfassten Erfolgsposten in den einzelnen Teilerfolgen, wobei auch auf die Behandlung von Umklassifizierungen vom OCI in das Jahresergebnis eingegangen wird, um insbesondere die konzeptionellen Schwächen bei der Erfassung von Erfolgen aus der Fair Value-Bewertung nach IFRS zu beseitigen. Abschließend werden die geplanten Änderungen bei der Erfolgsdarstellung durch das *Financial Statement Presentation Project* behandelt. Der vorliegende Beitrag knüpft dabei an den von Zülch/Pronobis in dieser Zeitschrift veröffentlichten Beitrag³ an und erweitert diesen um die Auswirkungen auf die Erfolgsquellenanalyse.

II. Ziele der Erfolgsquellenanalyse

Die Erfolgsquellenanalyse ist wesentlicher Bestandteil der erfolgswirtschaftlichen Abschlussanalyse. Ziele der Erfolgsquellenanalyse sind die Ermittlung eines nachhaltig erzielbaren Erfolgs sowie die Analyse des Zustandekommens des Gesamterfolgs durch Umgliederung und Zusammenführung der Erfolgsposten zu bestimmten Teilerfolgen. Als nachhaltig sind Erfolgsbestandteile immer dann einzustufen, wenn sie wahrscheinlich künftig in vergleichbarer Höhe auftreten werden. Zur Ermittlung eines nachhaltigen Erfolgs sind demnach die Sondereinflüsse zu identifizieren und auszugliedern, da diese die Volatilitäten verursachen. Betragsmäßige Korrekturen zur Eliminierung bilanzpolitischer Einflüsse sind nicht vor-

AUTOR

Dr. Nadine Antonakopoulos ist Beraterin und Dozentin im Bereich der Externen Rechnungslegung und lehrt u.a. an der Fachhochschule Frankfurt/M.

zunehmen⁴. Die Erfolgsquellenanalyse dient somit der Beurteilung der Ertragskraft und der Identifizierung der Erfolgspotenziale durch die Ermittlung der Erfolgsquellen eines Unternehmens, um Rückschlüsse über die künftige Ertragslage des Unternehmens zu ziehen⁵.

III. Erfolgsdarstellung nach IFRS

1. Erfolgsbegriff nach IFRS

Erfolg ist nach IFRS als Nutzenzu- bzw. -abfluss definiert, der mit einer gleichzeitigen Zu- oder Abnahme des Eigenkapitals verbunden und nicht Bestandteil einer Eigenkapitalgebertransaktion ist (F.70). Es wird nicht zwischen realisierten und unrealisierten Erfolgen differenziert. Offen bleibt jedoch, ob unrealisierte Wertänderungen ergebniswirksam (Erfassung in der GuV) oder ergebnisneutral (Erfassung im OCI) zu behandeln sind (F.76, F.80)⁶. Hinweise zur Ergebniswirksamkeit liefert IAS 1.88, wonach alle in einer Periode erfassten Ertrags- und Aufwandsposten im Periodenergebnis zu berücksichtigen sind, wenn dem kein IFRS entgegensteht. Darüber hinaus wird in IAS 1.89 festgestellt, dass gewisse Sachverhalte, die die Definition von Erträgen oder Aufwendungen im *Framework* erfüllen, durch Regelungen in bestimmten IFRS nicht ergebniswirksam zu erfassen sind. Zu einer Erfassung von Wertänderungen im OCI kommt es daher nur auf der Grundlage spezieller Regeln (IAS 1.7). Im Einzelnen werden folgende Sachverhalte im OCI abgebildet:

- Neubewertung betrieblich genutzter Sachanlagen (IAS 16) und immaterieller Vermögensgegenstände (IAS 38),

1 Vgl. Kerkhoff/Diehm, KoR 2005 S. 342; Haller/Schloßgangl, KoR 2003 S. 317; Hollmann, Reporting Performance, 2003, S. 14-16.

2 Vgl. insbesondere AICPA, Improving Business Reporting – A Customer Focus, 1994; Johnson/Lennard, Reporting Financial Performance: Current Developments and Future Directions, 1998 (G4+1 Special Report); Cearns, Reporting Financial Performance: A Proposed Approach, 1999 (G4+1 Position Paper); siehe auch Antonakopoulos, Gewinnkonzeptionen und Erfolgsdarstellung nach IFRS, 2007, S. 3-4; Kerkhoff/Diehm, KoR 2005 S. 344.

3 Zülch/Pronobis, KoR 2009 S. 555-565.

4 Dies ist Bestandteil der betragsmäßigen Erfolgsanalyse. Vgl. zu den Teilgebieten der erfolgswirtschaftlichen Abschlussanalyse Küting/Weber, Die Bilanzanalyse, 9. Aufl. 2009, S. 216.

5 Vgl. Küting/Weber a.a.O. (Fn. 4), S. 242; Gräfer, Bilanzanalyse, 10. Aufl. 2008, S. 27-29, 32-33; Coenenberg/Deffner/Schultze, KoR 2005 S. 436-437.

6 Oftmals werden statt der Begriffe ergebnisneutral und ergebniswirksam die Begriffe erfolgswirksam und erfolgswirksam verwendet, was jedoch sachlich nicht korrekt ist, da es sich bei den im OCI erfassten Posten sehr wohl um Erfolgsbestandteile handelt (F.76, F.80). Erfolgsneutrale Eigenkapitaländerungen entstehen hingegen lediglich durch Eigenkapitalgebertransaktionen. Vgl. zu der Begriffsverwendung auch Haller/Schloßgangl, KoR 2003 S. 319. In der vorliegenden Ausarbeitung wird daher unter ergebniswirksamer Erfolgserfassung die Verbuchung über die GuV und unter ergebnisneutraler Erfolgserfassung die Erfassung von Erfolgsbestandteilen im OCI verstanden.

Keywords

Bilanzanalyse
Fair Value

„Unrealisiertheit ist kein Kriterium für Ergebnisneutralität. Besonders deutlich wird dies bei dem Wahlrecht, versicherungsmathematische Erfolge entweder ergebnisneutral oder ergebniswirksam zu erfassen.“

- Wertänderungen bei zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten (IAS 39),
- Erfolge aus der Absicherung von Zahlungsströmen (IAS 39),
- bestimmte Erfolge aus der Währungsumrechnung im Konzernabschluss (IAS 21),
- versicherungsmathematische Erfolge aus der Bewertung von Pensionsverpflichtungen (IAS 19)⁷.

Fraglich sind dabei die nicht vorhandenen konzeptionellen Abgrenzungskriterien von im OCI zu erfassenden Posten zu den ergebniswirksam zu erfassenden Posten sowie die unterschiedlichen Bilanzierungsregeln von OCI-Posten an sich. Die einzige Gemeinsamkeit zwischen den im OCI zu erfassenden Erfolgskomponenten ist ihre Unrealisiertheit. Diese Gemeinsamkeit bezieht sich jedoch nur auf unrealisierte Gewinne und existiert bei der Behandlung unrealisierter Verluste bereits nicht mehr. Verluste aus der Neubewertung betrieblich genutzter Sachanlagen (IAS 16.40) oder immaterieller Vermögenswerte (IAS 38.86) sind prinzipiell ergebniswirksam zu erfassen. Versicherungsmathematische Verluste (IAS 19.93A), Verluste aus der Absicherung von Zahlungsströmen (IAS 39.95 (a)) sowie aus der Währungsumrechnung im Konzernabschluss (IAS 21.32, IAS 21.39 (c)) werden hingegen ergebnisneutral behandelt. In Abhängigkeit von der Ursache des Wertrückgangs wird schließlich bei zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten der unrealisierte Verlust unter die fortgeführten Anschaffungskosten hinaus entweder ergebniswirksam oder -neutral erfasst (IAS 39.55 (b)). Des Weiteren sind zahlreiche unrealisierte Gewinne ergebniswirksam zu erfassen, wie Gewinne aus der Bewertung von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien (IAS 40) oder gewisser Finanzinstrumente (IAS 39) sowie bestimmte Währungsumrechnungsgewinne (IAS 21). Unrealisiertheit ist demnach kein Kriterium für Ergebnisneutralität. Besonders deutlich wird dies bei dem Wahlrecht, versicherungsmathematische Erfolge entweder ergebnisneutral oder ergebniswirksam zu erfassen⁸, d.h. derselbe Erfolgsposten, der logischerweise denselben Informationsnutzen aufweist, kann unterschiedlich im Abschluss abgebildet werden.

Darüber hinaus sind, mit Ausnahme von versicherungsmathematischen Erfolgen (IAS 19.93D) und Gewinnen aus der Neubewertung betrieblich genutzter Sachanlagen (IAS 16.41) sowie immaterieller Vermögenswerte (IAS 38.87), die zuvor ergebnisneutral erfassten Erfolge bei Realisation in die GuV umzugliedern (*reclassification adjustments*) (IAS 21.48, IAS 39.55 (b), IAS 39.97-100), wobei sie gleichzeitig vom OCI abgezogen werden, um eine Doppelerfassung zu vermeiden (IAS 1.93, IAS 1.95). Der Grund für die imparitätische Behandlung von Erfolgen aus der Neubewertung betrieblich genutzter Sachanlagen und immaterieller Vermögenswerte ist nicht nachvollziehbar. Es besteht darüber hinaus kein Unterschied zwischen der Realisation von Bewertungsgewinnen durch Verkauf von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten und durch Verkauf betrieblich genutzter Sachanlagen. Die *reclassification*

on *adjustments* nach IFRS erfolgen demnach ohne konzeptionelle Basis.

Durch die *reclassification adjustments* werden zudem die entsprechenden Erfolgsposten in mehr als einer Berichtsperiode dargestellt. Diese Vorgehensweise ist konzeptionell nur zu rechtfertigen, wenn sich der Charakter des Erfolgspostens bezogen auf die Erfolgsdefinition in einem bestimmten Rechnungslegungssystem im Zeitverlauf geändert hat. Erfolg tritt nach der Definition im *Framework* nur mit einer gleichzeitigen Eigenkapitaländerung auf. Die Realisation von ergebnisneutral erfassten Wertänderungen, z.B. durch Verkauf eines neubewerteten Vermögenswerts zu seinem Buchwert nach Neubewertung, stellt daher keinen Erfolg dar. Es handelt sich hierbei lediglich um einen Aktivtausch; eine Eigenkapitaländerung ist nicht eingetreten. Eine Umgliederung sollte insofern unterbleiben, ansonsten entstehen Verzerrungen bei dem Erfolgsausweis. Bei der Realisation erfährt lediglich die Bewertung der Vermögensänderung durch die Bestätigung am Markt eine höhere Verlässlichkeit. Dies kann indes nicht als Rechtfertigung für die Durchführung der *reclassification adjustments* dienen, da sich der Charakter eines Wertsteigerungsgewinns nicht durch seine Realisation ändert⁹.

2. Erfolgsdarstellung

Der Erfolg nach IFRS ist entweder in einer Gesamterfolgsrechnung (*statement of comprehensive income*) oder in zwei Erfolgsrechnungen – der GuV (*separate income statement*) und der Gesamterfolgsrechnung beginnend mit dem Periodenergebnis (*statement of comprehensive income*) – darzustellen (IAS 1.81).

In der Gesamterfolgsrechnung wird der separate Ausweis folgender Posten gefordert (IAS 1.82):

- Umsatzerlöse,
- Finanzierungsaufwendungen,
- Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden (nur im Konzernabschluss¹⁰),
- Steueraufwendungen,
- Nachsteuerergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen,
- Periodenergebnis,
- OCI, separat nach Art der Erfolgskomponenten,

7 Vgl. zu der Bilanzierung ergebnisneutraler Erfolgsposten ausführlich Antonakopoulos, a.a.O. (Fn. 2), S. 51-149.

8 Siehe zur Bilanzierung versicherungsmathematischer Erfolge auch Fn. 19.

9 Vgl. hierzu auch Cearn, a.a.O. (Fn. 2), Kapitel 4; Mujkanovic, Fair Value im Financial Statement nach International Accounting Standards, 2002, S. 255; CFA Institute, A Comprehensive Business Model: Financial Reporting for Investors, 2007, S. 12.

10 Die Equity-Methode darf im Einzelabschluss nicht angewendet werden; assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen sind mit den Anschaffungskosten oder im Einklang mit IAS 39 zu bewerten (IAS 28.35, IAS 31.46 i.V.m. IAS 27.38).

- Anteil am OCI, der auf assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen entfällt, die nach der Equity-Methode bilanziert werden (nur im Konzernabschluss) sowie
- Gesamterfolg.

Im Konzernabschluss ist im Rahmen einer Erfolgszuordnung zudem der Anteil des Periodenergebnisses und des Gesamterfolgs darzustellen, der den nicht-beherrschenden Anteilseignern und den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist (IAS 1.83).

Zur Verbesserung des Verständnisses der Ertragslage und der Prognose künftiger Erfolge sind zusätzlich relevante Posten, Überschriften und Zwischensummen zu bilden, die die Unterschiede der Erfolgsbestandteile bezüglich Häufigkeit, Erfolgspotenzial und Vorhersagbarkeit verdeutlichen (IAS 1.85-86). Wesentliche Ertrags- und Aufwandsposten sind zudem entweder in der Gesamterfolgsrechnung oder im Anhang nach Art und Betrag gesondert anzugeben (IAS 1.97). Wesentlichkeit ist dabei nach Art und Umfang des Postens zu beurteilen (IAS 1.7). Als Beispiele für wesentliche Erfolgsposten werden Wertminderungen von Vermögenswerten, Wertaufholungen, Restrukturierungsaufwendungen, Veräußerungserlöse langfristiger Vermögenswerte und Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen genannt (IAS 1.98). Des Weiteren enthalten die einzelnen IFRS spezifische Angabepflichten¹¹.

Der Ausweis außerordentlicher Posten in der Gesamterfolgsrechnung, in der GuV (falls separat aufgestellt) sowie im Anhang ist untersagt (IAS 1.87). Ein gesonderter Ausweis ist nach Auffassung des IASB nicht zu rechtfertigen, da die Posten, die typischerweise als außerordentlich bezeichnet werden, unter das normale Geschäftsrisiko fallen, bei Wesentlichkeit unterliegen sie den generellen Angabepflichten des IAS 1.97 (IAS 1.BC63).

Die Aufwandsgliederung ist nach dem Umsatz- (UKV) oder dem Gesamtkostenverfahren (GKV) vorzunehmen, wobei die Darstellung entweder in der Gesamterfolgsrechnung oder im Anhang erfolgen kann (IAS 1.99-100). Es ist das Verfahren anzuwenden, das unternehmensspezifisch die verlässlicheren und relevanteren Informationen liefert (IAS 1.99, IAS 1.105).

Die den einzelnen OCI-Komponenten, einschließlich der *reclassification adjustments*, zuzuordnenden Ertragsteuern sind entweder in der Gesamterfolgsrechnung oder im Anhang anzugeben (IAS 1.90), d.h. die OCI-Posten können netto oder brutto in der Gesamterfolgsrechnung ausgewiesen werden. Bei Wahl für den Bruttoausweis ist die Summe der auf die OCI-Posten entfallenden Ertragsteuern als Gesamtbetrag abzuziehen (IAS 1.91). Ferner sind die *reclassification adjustments* entweder im OCI oder im Anhang darzustellen (IAS 1.92, IAS 1.94). Bei Darstellung im Anhang sind die OCI-Posten in der Gesamterfolgsrechnung nach Berücksichtigung der *reclassification adjustments* auszuweisen (IAS 1.94).

IV. Erfolgsquellenanalyse nach IFRS

1. Aufspaltung des Gesamterfolgs in Teilerfolge

Nach IFRS ist die Erfolgsquellenanalyse komplexer als nach HGB, da die Erfolgsrechnung umfangreichere und unterschiedlichere Erfolgsposten enthält. Wie der vorangegangene Abschnitt gezeigt hat, sind die ergebniswirksam erfassten Erfolge nicht klar von den im OCI erfassten Erfolgen abgrenzbar, insofern ist der Ausgangspunkt für die Erfolgsquellenanalyse nach IFRS immer der Gesamterfolg und nicht die GuV wie nach HGB. Ferner erfolgt im Rahmen

der Erfolgsquellenanalyse keine Differenzierung zwischen ergebniswirksam und -neutral erfassten Erfolgsposten, statt dessen sind Erfolge aus der Fair Value-Bewertung zu identifizieren und separat zu betrachten.

Der Gesamterfolg sollte in folgende Teilerfolge aufgespalten werden:

- Betriebsergebnis unter separater Berücksichtigung wesentlicher Sondereffekte aus betrieblicher Tätigkeit,
- Finanz- und Kapitalanlageergebnis unter separater Berücksichtigung wesentlicher Sondereffekte im Finanz- und Kapitalanlageergebnis,
- Erfolg aus der Fair Value-Bewertung,
- Steuerergebnis sowie
- Nachsteuerergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen¹².

Die *reclassification adjustments* sind im Rahmen der Erfolgsquellenanalyse nicht einzubeziehen, da die entsprechenden Erfolgsposten bereits im Jahr ihrer Entstehung in die Erfolgsquellenanalyse eingeflossen sind und *reclassification adjustments* letztendlich nicht der Erfolgsdefinition des *Framework* entsprechen. Insgesamt hat dies keine Auswirkungen auf die Höhe des Gesamterfolgs, da sie gleichzeitig in der GuV und mit umgekehrten Vorzeichen im OCI erfasst werden.

2. Betriebsergebnis

Das Betriebsergebnis ist das Ergebnis aus der eigentlichen Unternehmenstätigkeit. Es ist der wichtigste Teilerfolg zur Beurteilung der Ertragslage – die Beurteilung, wie erfolgreich ein Unternehmen in seinem Kernbereich ist – und ist Bestandteil zahlreicher Erfolgskennzahlen. Durch die Identifizierung von Sondereinflüssen sind Veränderungen im betrieblichen Erfolg und somit auch Fehlentwicklungen bzw. gezielte Maßnahmen zur Verbesserung des Erfolgs außerhalb des Kernbereichs eines Unternehmens erkennbar. Ein rückläufiges nachhaltiges Betriebsergebnis bei steigendem Gesamterfolg stellt regelmäßig ein Alarmsignal dar¹³.

Bei Anwendung des UKV (IAS 1.103) sind folgende Bestandteile des Gesamterfolgs dem nachhaltigen Betriebsergebnis zuzuordnen:

- Umsatzerlöse,
- Umsatzkosten,
- Vertriebskosten,
- Verwaltungsaufwendungen sowie
- (Teile der)¹⁴ sonstige(n) Erträge und Aufwendungen.

Bei Anwendung des GKV (IAS 1.102, IG6) handelt es sich um folgende Posten:

- Umsatzerlöse,
- Bestandsveränderungen,
- andere aktivierte Eigenleistungen,
- Materialaufwand,
- Personalaufwand,

11 Kirsch hat zur Hilfestellung für die Durchführung von Erfolgsquellenanalysen die in der GuV gesondert anzugebenden Posten aufgelistet. Vgl. Kirsch, Finanz- und erfolgswirtschaftliche Jahresabschlussanalyse nach IFRS, 2. Aufl. 2007, S. 131-133.

12 Vgl. ähnlich Kirsch, a.a.O. (Fn. 11), S. 131-133.

13 Vgl. Gräfer, a.a.O. (Fn. 5), S. 33-35.

14 Bei Unterscheidung für die Angabe wesentlicher Aufwands- und Ertragsposten i.S. von IAS 1.97-98 im Anhang sind diese Posten regelmäßig in den sonstigen Erträgen und Aufwendungen enthalten. Es handelt sich bei ihnen jedoch um Sondereffekte, die außerhalb des nachhaltigen Betriebsergebnisses zu berücksichtigen sind.

- planmäßige Abschreibung sowie
- (Teile der) sonstige(n) Erträge und Aufwendungen.

Die aufgeführten Posten sind Bestandteil des regelmäßigen Leistungserstellungsprozesses, insofern kann von ihrer Nachhaltigkeit ausgegangen werden, wobei beim Personalaufwand nachfolgende Besonderheiten zu beachten sind¹⁵.

Im Personalaufwand bzw. den entsprechenden Funktionskosten bei Anwendung des Umsatzkostenverfahrens kann der Zinsanteil der Pensionsverpflichtungen enthalten sein, da IAS 19 nicht vorschreibt, wo dieser zu erfassen ist (IAS 19.119). Es ist jedoch anzugeben, wie hoch der Zinsaufwand ist und in welchem Posten er erfasst wurde (IAS 19.120A (g) (ii)). Oftmals wird die Berücksichtigung des Zinsaufwands in den Finanzierungsaufwendungen gefordert, da es sich nicht um typischen Personalaufwand handelt. Bei unternehmensübergreifender Analyse ist darauf zu achten, dass der Zinsaufwand dem gleichen Teilerfolg zugeordnet wird¹⁶. Des Weiteren enthält der Pensionsaufwand Erfolgsbestandteile, die auf einer Fair Value-Bewertung, wie ein Teil der erwarteten Erträge eines ggf. vorhandenen Planvermögens (IAS 19.61, IAS 19.106), oder auf Sondereffekten beruhen, wie Auswirkungen von Plankürzungen (IAS 19.61, IAS 19.109). Aufgrund der umfangreichen Angabepflichten können die einzelnen Bestandteile des Pensionsaufwands weitestgehend identifiziert werden (IAS 19.120A) und eine Berücksichtigung in unterschiedlichen Teilerfolgen wäre möglich. Da der Pensionsaufwand jedoch überwiegend betrieblicher Natur und aufgrund seines jährlichen Anfalls nicht als typischer Sondereffekt zu bezeichnen ist, wird hier aus Vereinfachungsgründen auf eine Isolierung der einzelnen Bestandteile mit Ausnahme der u.U. sehr volatilen versicherungsmathematischen Erfolge – sofern diese ergebniswirksam erfasst wurden (IAS 19.61, 120A (g) (v)) – verzichtet.

Ferner enthält der Personalaufwand den Aufwand für anteilsbasierte Vergütungen, der auf die Vergütung von Mitarbeitern entfällt. Hierbei ist zwischen anteilsbasierten Vergütungen in Form virtueller und realer Anteilsoptionen zu unterscheiden. Bei Gewährung virtueller Anteilsoptionen erfolgt bei Optionsausübung ein Barausgleich, während der Laufzeit der Optionen ist eine Verpflichtung zu erfassen, die fortlaufend mit dem aktuellen *fair value* zu bewerten ist (IFRS 2.30). Im Gegensatz dazu erfolgt bei Gewährung realer Anteilsoptionen ein Eigenkapitalausgleich. Zum Gewährungszeitpunkt ist der *fair value* der Optionen zu bestimmen und über die Laufzeit als Aufwand zu verteilen, marktbezogene Änderungen des *fair value* sind dabei nicht zu berücksichtigen (IFRS 2.11, IFRS 2.16-21). Für die Anteilsoptionen liegt aufgrund der speziellen Bedingungen, die an die Möglichkeit der Optionsausübung geknüpft sind, regelmäßig kein Marktpreis vor; zur Bewertung sind demnach Bewertungsmodelle heranzuziehen¹⁷. Eindeutig dem Erfolg aus Fair Value-Bewertung wäre demnach der Erfolg aus der Gewährung virtueller Anteilsoptionen an Mitarbeiter zuzuordnen. Strittig ist die Erfolgsbehandlung aus der Gewährung realer Anteilsoptionen an Mitarbeiter, da sie keiner laufenden Fair Value-Bewertung unterliegen. Da der Erfolg jedoch im Wesentlichen auf dem durch Bewertungsmodelle ermittelten *fair value* zum Gewährungszeitpunkt basiert, er daher ermessensabhängig ist und einen höheren Risikogehalt als realisierte Erfolge aufweist, wird hier die Auffassung vertreten, dass auch diese Erfolgsbestandteile prinzipiell dem Erfolg aus der Fair Value-Bewertung zuzuordnen sind. Davon abgesehen ist der Anteil des Aufwands aus aktienbasierten Vergütungen, der auf Änderungen der nicht-marktbezogenen Ausübungsbedingungen zurück-

zuführen ist, wie Änderungen bei den geschätzten Mitarbeiteraustritten, mit dem Erfolg aus der Anpassung von Schätzungen vergleichbar und prinzipiell den Sondereffekten aus betrieblicher Tätigkeit zuzuordnen. Allerdings ist nach IFRS 2 lediglich der Gesamtaufwand aus anteilsbasierten Vergütungen – getrennt nach Vergütungstransaktionen durch Eigenkapital- und Barausgleich – anzugeben, in welchem Posten dieser erfasst wurde und welcher Teil auf die Änderung der nicht-marktbezogenen Bedingungen entfällt indes nicht (IFRS 2.51 (a)). Dadurch entstehen drei Zuordnungsprobleme. Bei Anwendung des Umsatzkostenverfahrens ist der Aufwand nicht den Funktionskosten zuordenbar und die Beträge, die auf anteilsbasierte Vergütungen an Nicht-Mitarbeiter und auf Änderungen der nicht-marktbezogenen Bedingungen entfallen, sind nicht identifizierbar. Entsprechend wird auf eine Bereinigung des Personalaufwands verzichtet, da dies einerseits nur bei Anwendung des Gesamtkostenverfahrens möglich wäre, was zu einer Einschränkung der unternehmensübergreifenden Vergleichbarkeit führen würde, und andererseits der Personalaufwand u.U. zu hoch entlastet werden würde.

Wesentliche Sondereffekte aus betrieblicher Tätigkeit ergeben sich sowohl bei dem Umsatz- als auch bei dem Gesamtkostenverfahren aus folgenden Posten, die aufgrund spezifischer IFRS separat darzustellen sind:

- Wertminderungsaufwendungen, die der Betriebstätigkeit zuzuordnen sind (IAS 1.98),
- Wertaufholungen, die der Betriebstätigkeit zuzuordnen sind (IAS 1.98),
- Aufwand für die Restrukturierung und Auflösung von Restrukturierungsrückstellungen (IAS 1.98),
- Veräußerungserfolge aus dem Abgang immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen (IAS 1.98),
- Erfolge aus der Auflösung von Rückstellungen (IAS 1.98),
- versicherungsmathematische Erfolge aus der Bewertung von Pensionsverpflichtungen ohne Erfolge, die auf die Fair Value-Bewertung des Planvermögens zurückzuführen sind (IAS 19.120A (g) (v), (h) (i) i.V.m. IAS 19.120A (e) (ii)),
- Erfolge aus der Anpassung von Schätzungen, die der Betriebstätigkeit zuzuordnen sind (IAS 8.39),
- ergebniswirksam zu erfassende Effekte aus der Änderung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (IAS 8.28 (f), IAS 8.29 (c)) oder aus Fehlerkorrekturen, die der Betriebstätigkeit zuzuordnen sind (IAS 8.49 (b)),
- Erfolge aus der Bewertung oder Veräußerung von als zur Veräußerung klassifizierten langfristigen Vermögenswerten, die der Betriebstätigkeit zuzuordnen sind (IFRS 5.41 (a), (c)),
- ergebniswirksam erfasste Erfolge aus der Währungsumrechnung sowie
- sonstige wesentliche Sondereffekte im Betriebsergebnis (IAS 1.97).

Sämtliche Posten werden künftig wahrscheinlich nicht in vergleichbarer Höhe auftreten und sind demnach separat vom nachhaltigen

15 Vgl. Küting/Weber, a.a.O. (Fn. 4), S. 252-253; Coenenberg/Deffner/Schultze, KoR 2005 S. 438.

16 Vgl. Küting/Weber, a.a.O. (Fn. 4), S. 273; Gräfer, a.a.O. (Fn. 5), S. 36; Kirsch, a.a.O. (Fn. 11), S. 137.

17 Vgl. zur Bilanzierung anteilsbasierter Vergütungen Achleitner/Behr/Schäfer, Internationale Rechnungslegung, 4. Aufl. 2009, S. 337-361; Lüdenbach/Freiberg, PiR 2008 S. 107-113.

Betriebsergebnis zu betrachten¹⁸. Auf erklärungsbedürftige Posten wird nachfolgend näher eingegangen.

Versicherungsmathematische Erfolge entstehen aus Abweichungen der getroffenen Annahmen und der tatsächlichen Entwicklung sowie aus Änderungen der versicherungsmathematischen Annahmen bezüglich des Barwerts einer leistungsorientierten Verpflichtung oder des *fair value* eines ggf. vorhandenen Planvermögens (IAS 19.7, IAS 19.94). In die versicherungsmathematischen Erfolge fließen einerseits betrieblich bedingte Schätzänderungen ein, wie Arbeitnehmerfluktuation, Änderungen der Gehälter und Frühpensionierungen, und andererseits unerwartete Ereignisse, wie vorzeitige Todesfälle, sowie Erfolge aufgrund von Marktwertschwankungen, wie der Änderung des Abzinsungssatzes oder des erwarteten Ertrags aus dem Planvermögen (IAS 19.94). Die versicherungsmathematischen Annahmen werden zu Beginn des Geschäftsjahres getroffen und auf dieser Basis (vorläufige) Verpflichtungshöhe und (vorläufiger) Periodenaufwand ermittelt (IAS 19.92-93). In Abhängigkeit von dem gewählten Verfahren zur Erfassung versicherungsmathematischer Erfolge werden die Abweichungen der Periode gar nicht, teilweise oder vollständig erfasst¹⁹. Sofern die versicherungsmathematischen Erfolge erfasst werden – unabhängig davon, ob ergebniswirksam oder -neutral – sind sie mit Ausnahme der Erfolge, die auf die Fair Value-Bewertung des Planvermögens zurückzuführen sind (IAS 19.120A (e) (ii)), den Sondereffekten aus Betriebstätigkeit zuzuordnen²⁰. Da versicherungsmathematische Erfolge nicht ausreichend aufzuschlüsseln sind, ist eine isolierte Betrachtung der einzelnen Bestandteile nicht vollständig möglich²¹.

Änderungen von Schätzungen werden durch neue verbesserte Informationen oder Ereignisse der aktuellen Periode bedingt (IAS 8.5, IAS 8.34). Schätzungen sind aufgrund der zwangsläufig bestehenden Unsicherheiten bei der Bewertung gewisser Abschlussposten in jedem Abschluss enthalten (IAS 8.32-33). Es sind Annäherungen an die tatsächlichen Verhältnisse, die zu revidieren sein können. Schätzungsänderungen können z.B. auftreten bei der Ermittlung des Wertminderungs- bzw. Abschreibungsbedarfs bei Forderungen, Vorräten und abnutzbaren Vermögenswerten sowie der Bewertung von Gewährleistungsgarantien (IAS 8.32). Die Beurteilung, ob eine Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden oder von Schätzungen vorliegt, kann u.U. schwierig sein. Im Zweifelsfall wird daher unterstellt, es handele sich um eine Änderung von Schätzungen (IAS 8.35). So stellen auch Änderungen der Abschreibungsmethode gem. IAS 16.61 regelmäßig Schätzungsänderungen dar.

Eine Änderung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden liegt bei Übergang auf eine bereits bestehende alternative Vorgehensweise oder bei verpflichtender Übernahme neuer Vorschriften durch Änderung oder Verabschiedung neuer IFRS vor. Fehler früherer Perioden sind Auslassungen oder fehlerhafte Angaben in Abschlüssen, die entweder bewusst oder fahrlässig begangen wurden. Darunter fallen Rechen- und Flüchtigkeitsfehler, Fehler bei der Anwendung der IFRS sowie Fehlinterpretationen von Sachverhalten und Betrugsfälle (IAS 8.5). Effekte aus der Änderung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden oder aus Fehlerkorrekturen sind prinzipiell rückwirkend und erfolgsneutral in der Eigenkapitalveränderungsrechnung zu erfassen (IAS 8.23, IAS 8.43 i.V.m. IAS 1.106 (b), IAS 1.110)²². Ist eine rückwirkende Ermittlung jedoch gänzlich undurchführbar, hat die Anpassung prospektiv und ergebniswirksam zu erfolgen (IAS 8.25, IAS 8.27, IAS 8.45, IAS 8.47, IAS 12.80 (h)). Undurchführbarkeit der retrospektiven Anpassung liegt vor, wenn die für die Anpassung notwendigen Daten früher nicht erhoben wurden und im

Nachhinein nicht ermittelt oder gewisse Informationen zwar potenziell vorlagen, aber nicht wiederhergestellt werden können (IAS 8.5, IAS 8.50). Insbesondere das Treffen von für die Bewertung notwendigen realistischen Schätzungen kann für länger zurückliegende Perioden unmöglich sein (IAS 8.51-52). Da es sich bei der Änderung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie bei der Fehlerkorrektur um einmalige Effekte handelt, die zudem nur ausnahmsweise ergebniswirksam zu erfassen sind, sind sie dem nicht-nachhaltigen Ergebnisbestandteilen zuzuordnen²³.

Erfolge aus der Bewertung oder Veräußerung von als zur Veräußerung klassifizierten langfristigen Vermögenswerten sind im Ergebnis aus fortzuführenden Geschäften enthalten und nicht in dem Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen (IFRS 5.37). Sie sind entweder gesondert auszuweisen oder im Anhang anzugeben (IFRS 5.41 (c)). Mit Ausnahme von Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, die im Einzelabschluss mit den Anschaffungskosten bilanziert werden (IAS 27.38), sowie von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien, die nach dem Anschaffungskostenmodell bilanziert werden (IAS 40.30 i.V.m. IFRS 5.5 (b)), sind hiervon lediglich Vermögenswerte aus Betriebstätigkeit betroffen, da Finanzinstrumente nicht in den Anwendungsbereich des IFRS 5 fallen (IFRS 5.5 (c)). Die Bewertungserfolge aus als zur Veräußerung klassifizierten Vermögenswerten beschränken sich auf Wertminderungen und Wertaufholungen, da diese Vermögenswerte nicht mehr planmäßig abzuschreiben sind (IFRS 5.15, IFRS 5.25), sodass sämtliche Erfolge aus diesen Vermögenswerten als Sondereffekte zu behandeln sind.

18 Die Ausgliederung dieser Posten entspricht dem betriebswirtschaftlichen Erfolgssplattungskonzept. Vgl. hierzu Küting/Weber, a.a.O. (Fn. 4), S. 261-262. Siehe auch Coenenberg/Defner/Schultze, KoR 2005 S. 438-439.

19 IAS 19 eröffnet drei Möglichkeiten zur Erfassung versicherungsmathematischer Erfolge: 1. ergebniswirksame Erfassung des Teils der kumulierten versicherungsmathematischen Erfolge, der den höheren der folgenden Beträge übersteigt: 10% des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung oder 10% des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens jeweils zum Ende der Vorperiode (Korridorermethode). Der so ermittelte Betrag wird über die erwartete durchschnittliche Restlebensarbeitszeit erfasst (IAS 19.92-93). Der Teil, der innerhalb des Korridors liegt und somit vorläufig nicht erfasst wird, ist in einer Nebenbuchhaltung zu führen. 2. systematische ergebniswirksame Erfassung über den Korridor hinausgehender Teile bis zur vollständigen Erfassung der versicherungsmathematischen Erfolge, jedoch nur unter der Voraussetzung, dass dasselbe Verfahren für Gewinne und Verluste stetig angewandt wird (IAS 19.93, 95). 3. sofortige ergebnisneutrale Erfassung sämtlicher versicherungsmathematischer Erfolge für alle bestehenden leistungsorientierten Verpflichtungen (IAS 19.93A). Sofern nur ein Teil der versicherungsmathematischen Erfolge erfasst wurde, ist der fehlende Teil im Rahmen der betragsmäßigen Erfolgsanalyse zu berücksichtigen, da in diesen Fällen eine erhebliche Verzerrung der Ertragslage vorliegt. Vgl. hierzu auch Lachnit/Müller, DB 2004 S. 500; Küting/Keßler, KoR 2006 S. 202-203.

20 Vgl. auch Küting/Weber, a.a.O. (Fn. 4), S. 278; Coenenberg/Defner/Schultze, KoR 2005 S. 443.

21 Vgl. zur Bilanzierung versicherungsmathematischer Erfolge und der Kritik daran ausführlich Antonakopoulos, a.a.O. (Fn. 2), S. 115-137.

22 Vor Änderung des IAS 1 im Jahr 2007 waren diese Effekte in demselben Abschlussselement wie die OCI-Posten darzustellen, d.h. entweder in der Aufstellung der erfassten Erträge und Aufwendungen (statement of recognised income and expense) oder in der Eigenkapitalveränderungsrechnung (IAS 1.96 (d) (rev. 2005)). Effekte aus der Änderung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden oder aus Fehlerkorrekturen sind keine Erfolge der laufenden Periode. Allerdings sind sie auch keine Eigenkapitalgebertransaktionen und wirken sich auf die kumulierten Erfolge zu Beginn der Periode aus. Daher ist ihr ausschließlicher Ausweis in der Eigenkapitalveränderungsrechnung, deren primärer Zweck die Darstellung von Eigenkapitalgebertransaktionen ist, durchaus fraglich. Insbesondere bei Ausweis von Fehlerkorrekturen in der Eigenkapitalveränderungsrechnung fehlt die disziplinierende Wirkung, die der Ausweis in der Erfolgsrechnung hätte. Letztendlich wird bei Darstellung in der Eigenkapitalveränderungsrechnung gegen das Kongruenzprinzip verstoßen. Die sich auf den Totalerfolg auswirkenden Posten werden lediglich durch Anpassung der Vergleichsinformationen berücksichtigt.

23 Kirsch betrachtet diese Effekte aufgrund ihrer Seltenheit sogar als separates Ergebnis innerhalb der Erfolgsquellenanalyse. Vgl. Kirsch, a.a.O. (Fn. 11), S. 144-145.

Erfolge aus der Währungsumrechnung liegen prinzipiell außerhalb des Einflussbereichs von Unternehmen und sind daher dem nicht-nachhaltigen Ergebnis zuzuordnen²⁴.

3. Finanz- und Kapitalanlageergebnis

Das Finanz- und Kapitalanlageergebnis weist ebenso wie das Betriebsergebnis nachhaltige und nicht nachhaltige Ergebniskomponenten auf. Hier sind Erfolgsposten zu berücksichtigen, die nicht aus dem eigentlichen Unternehmenszweck resultieren, sondern aus der Finanzierung bzw. der Kapitalanlage. Eine trennscharfe Unterscheidung zwischen der Betriebs- sowie der Finanz- und Kapitalanlagetätigkeit ist nicht möglich, so können Beteiligungen durchaus dem Unternehmenszweck dienen, wenn die entsprechenden Beteiligungsunternehmen z.B. ausschließlich Waren des berichtenden Unternehmens importieren und weiterveräußern oder überwiegend Leistungen an das berichtende Unternehmen erbringen. Im Einzelfall kann es daher sinnvoll sein, Beteiligungserträge dem Betriebsergebnis zuzuordnen, aus Vereinfachungsgründen werden sie jedoch häufig pauschal als betriebsfremd angesehen²⁵.

Folgende Bestandteile des Gesamterfolgs sind dem nachhaltigen Finanz- und Kapitalanlageergebnis zuzuordnen:

- Finanzierungsaufwendungen (IAS 1.82 (b)),
- Zinserträge (IFRS 7.20 (b), (d)²⁶, IAS 18.35 (b) (iii)),
- sonstige Entgelte i.S. von IFRS 7.20 (c),
- Dividendenerträge (IAS 18.35(b) (v)),
- Erträge und Aufwendungen aus als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien (IAS 40.75 (f)) mit Ausnahme der Ergebnisse aus der Änderung des beizulegenden Zeitwerts (IAS 40.35, IAS 40.76 (d)) sowie
- Beteiligungsergebnis (IAS 1.82 (c))²⁷.

Wesentliche Sondereffekte im Finanz- und Kapitalanlageergebnis ergeben sich aus folgenden Posten:

- Wertminderungsaufwendungen, die der Finanz- und Kapitalanlagetätigkeit zuzuordnen sind (IAS 1.98),
- Wertaufholungen, die der Finanz- und Kapitalanlagetätigkeit zuzuordnen sind (IAS 1.98),
- Erfolge aus der Anpassung von Schätzungen, die der Finanz- und Kapitalanlagetätigkeit zuzuordnen sind (IAS 8.39),
- ergebniswirksam zu erfassende Effekte aus der Änderung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (IAS 8.28 (f), 29 (c)) oder aus Fehlerkorrekturen, die der Finanz- und Kapitalanlagetätigkeit zuzuordnen sind (IAS 8.49 (b)),
- Erfolge aus der Bewertung oder Veräußerung von als zur Veräußerung klassifizierten langfristigen Vermögenswerten, die der Finanz- und Kapitalanlagetätigkeit zuzuordnen sind (IFRS 5.41 (a), (c)),
- ergebnisneutral erfasste Erfolge aus der Währungsumrechnung im Konzernabschluss (IAS 21.52 (b)) sowie
- sonstige wesentliche Sondereffekte im Finanz- und Kapitalanlageergebnis (IAS 1.97).

Unter die ergebnisneutral erfassten Erfolge aus der Währungsumrechnung im Konzernabschluss fallen monetäre Posten, die Teil einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb sind (IAS 21.32), sowie die Umrechnung von Abschlüssen ausländischer Geschäftsbetriebe mit abweichender funktionaler Währung (IAS 21.39).

Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe sind definiert als die Anteilshöhe des berichtenden Unternehmens an deren Nettovermögen (IAS 21.8). Bestehen Forderungen oder Verbindlichkeiten – jedoch nicht aus Lieferungen und Leistungen – gegenüber einem ausländischen Geschäftsbetrieb, deren Abwicklung in einem absehbaren Zeitraum weder geplant noch wahrscheinlich ist, stellen sie einen Teil dieser Nettoinvestition dar (IAS 21.15). Die Bewertung monetärer Posten, die Teil einer Nettoinvestition sind, erfolgt wie bei monetären Posten zum Stichtagskurs, jedoch nur im Einzelabschluss ergebniswirksam, im Konzernabschluss werden Währungsumrechnungsdifferenzen ergebnisneutral erfasst und erst bei Veräußerung des Geschäftsbetriebs oder Begleichung des monetären Postens ergebniswirksam (IAS 21.32). Da die Forderungen und Verbindlichkeiten gerade nicht aus Lieferungen und Leistungen resultieren dürfen, ist eine Zuordnung zum Finanz- und Kapitalanlageergebnis naheliegend²⁸.

Nach IAS 21 weisen lediglich selbstständige ausländische Geschäftsbetriebe eine von dem berichtenden Unternehmen abweichende funktionale Währung auf (IAS 21.9-11). Wird ein Geschäftsbetrieb als nicht selbstständig eingestuft, ist seine funktionale Währung die des berichtenden Unternehmens und alle in lokaler Währung getätigten Geschäfte gelten als Fremdwährungsgeschäfte; Umrechnungsdifferenzen, die durch die Verwendung unterschiedlicher Umrechnungskurse für die Bilanz- und Erfolgsposten entstehen, sind in diesem Fall ergebniswirksam zu erfassen (IAS 21.17) und im Betriebsergebnis zu berücksichtigen²⁹. Sobald ein Beteiligungsunternehmen jedoch als selbstständig klassifiziert wird, ist im Umkehrschluss der Konzern auch nicht zwingend von der Beziehung zu diesem Geschäftsbetrieb abhängig, sodass die Währungserfolge dem Finanz- und Kapitalanlageergebnis zuzuordnen sind.

4. Erfolg aus der Fair Value-Bewertung

Die separate Betrachtung von Bewertungserfolgen ist für ein Rechnungslegungssystem essenziell, bei dem die Fair Value-Bewertung eine zentrale Stellung einnimmt, da Bewertungserfolge i.d.R. einen höheren Risikogehalt als realisierte Erfolge aufweisen, von gegenwärtigen Änderungen in den Zeitwerten nicht ohne Weiteres auf vergleichbare künftige Änderungen zu schließen ist und Bewertungserfolge daher nicht unmittelbar zur Beurteilung der nachhaltig erzielbaren Ertragskraft herangezogen werden können. Zudem unterliegen sie typischerweise Marktschwankungen, die durch das Unternehmen nicht beeinflussbar sind³⁰. Da die aktuellen Erfolgsgliederungsvorschriften für Rechnungslegungssysteme entwickelt wurden, bei denen die fortgeführten

24 Vgl. auch Coenenberg/Deffner/Schultze, KoR 2005 S. 440.

25 Vgl. CFA Institute, a.a.O. (Fn. 9), S. 20-21; Coenenberg/Deffner/Schultze, KoR 2005 S. 440; Küting/Weber, a.a.O. (Fn. 4), S. 274-275.

26 Unternehmen sind zwar verpflichtet anzugeben, ob bei der Ermittlung der Nettoerfolge aus ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumenten Zins- und Dividendenerträge eingehen (IFRS 7.20 (a) (i) i.V.m. IFRS 7.B5 (e)), jedoch nicht die Höhe der entsprechenden Beträge, sodass diese i.d.R. nicht hier berücksichtigt werden, sondern bei den Erfolgen aus der Fair Value-Bewertung.

27 Vgl. ähnlich Küting/Weber, a.a.O. (Fn. 4), S. 253-254, 274-275; Coenenberg/Deffner/Schultze, KoR 2005 S. 440; Kirsch, a.a.O. (Fn. 11), S. 132.

28 Eiselt/Müller/Wulf ordnen diese Erfolge hingegen dem Betriebsergebnis zu. Vgl. Eiselt/Müller/Wulf, KoR 2006 S. 134.

29 Vgl. Senger/Brune, in: Bohl/Riese/Schlüter (Hrsg.), Beck'sches IFRS-Handbuch, 2. Aufl. 2006, § 32 Rdn. 11-13.

30 Vgl. Ballwieser/Hettich, ZfCM Sonderheft 2 2004 S. 83; Barker, Accounting Horizons 2004 S. 165-169; Johnson/Lennard, a.a.O. (Fn. 2), S. 27-28; Küting/Weber, a.a.O. (Fn. 4), S. 277.

„Im Rahmen einer Erfolgsquellenanalyse auf Basis des Gesamterfolgs sind dem Steuerergebnis ebenfalls die Steuereffekte der OCI-Posten zuzuordnen.“

Anschaffungs- oder Herstellungskosten die einzig zulässige Bewertungsmethode bildeten, sind Fair Value-Erfolge nicht abschließend in der Gesamterfolgsrechnung identifizierbar, was eine umfassende Erfolgsquellenanalyse durch Auswertung des Anhangs unersetzlich macht. Um eine identische Ausgangsbasis mit den im Periodenergebnis erfassten Posten zu haben, sind die OCI-Posten vor Steuern zu berücksichtigen.

Folgende Bestandteile des Gesamterfolgs sind dem Erfolg aus Fair Value-Bewertung zuzuordnen:

- Erfolge aus der Fair Value-Bewertung von Finanzinstrumenten (IFRS 7.20 (a) (i)-(ii), IFRS 7.22-25),
- Erfolge aus der Neubewertung von immateriellen Vermögenswerten (IAS 38.124 (b)) und Sachanlagen (IAS 16.77 (f)),
- versicherungsmathematische Erfolge aus der Bewertung von Pensionsverpflichtungen, die auf die Fair Value-Bewertung des Planvermögens zurückzuführen sind (IAS 19.120A (e) (ii)),
- Ergebnis aus der Anpassung des beizulegenden Zeitwerts von Renditeliegenschaften (IAS 40.76 (d)) sowie
- Ergebnis aus der Änderung des Zeitwerts biologischer Vermögenswerte abzüglich der geschätzten Verkaufskosten (IAS 41.40, IAS 41.48).

5. Steuerergebnis

Das Steuerergebnis nach IFRS umfasst ausschließlich tatsächlich gezahlte und latente Ertragsteuern i.S. von IAS 12. Die nach § 275 HGB separat auszuweisenden sonstigen Steuern sind in den entsprechenden Gewinn- und Verlustposten bzw. den sonstigen Aufwendungen enthalten³¹. Die Ertragsteuern werden nach h. M. nicht auf die Betriebs- sowie die Finanz- und Kapitalanlagetätigkeit aufgeteilt, da dabei einerseits Zuordnungsprobleme auftreten würden, insbesondere bei Steuererstattungen oder -nachzahlungen. Andererseits führt die Nichtaufteilung der Ertragsteuern zur Ausblendung unterschiedlicher Rechtsformen und Besteuerungssysteme beim unternehmensübergreifenden Vergleich³². Im Rahmen einer Erfolgsquellenanalyse auf Basis des Gesamterfolgs sind dem Steuerergebnis ebenfalls die Steuereffekte der OCI-Posten (IAS 1.90) zuzuordnen. Wie der vorangegangene Abschnitt gezeigt hat, liegen keine klaren Abgrenzungskriterien zwischen der Erfassung von Erfolgsposten im Periodenergebnis oder im OCI vor, sodass im Rahmen der Erfolgsquellenanalyse ein Steuerergebnis zugrunde gelegt wird, das sich auf den gesamten fortlaufenden Erfolg bezieht.

6. Nachsteuerergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen

Ein Unternehmensbestandteil gilt als aufgegeben, wenn er bereits veräußert wurde oder als zur Veräußerung gehalten klassifiziert ist und gleichzeitig ein gesonderter, wesentlicher Geschäftszweig oder geografischer Geschäftsbereich ist, der Teil eines konkreten Veräußerungsplans oder ein mit Weiterveräußerungsabsicht erworbenes Tochterunternehmen ist (IFRS 5.32). Ein Unternehmensbestandteil ist dabei eine zahlungsmittelgenerierende Einheit oder eine Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, d.h. seine Cash-flows haben klar vom restlichen Unternehmen abgrenzbar zu sein (IFRS 5.31 i.V.m. IAS 36.6). Das

Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ist eindeutig nicht nachhaltiger Natur. Der verpflichtende Ausweis ist positiv zu werten, da hierdurch ein Teil der künftig wegfallenden Erfolgsbestandteile sofort erkennbar ist³³. Ertragsteuern, die auf aufgegebenen Geschäftsbereichen entfallen, sind entsprechend nicht dem fortlaufenden Steuerergebnis zuzuordnen.

V. Geplante Änderungen im Rahmen des Financial Statement Presentation Project

1. Überblick

Das seit 2004 von IASB und FASB gemeinsam durchgeführte *Financial Statement Presentation Project* bezog sich ursprünglich lediglich auf die Berichterstattung zur Ertragslage. Im Laufe der Zeit wurde der Wirkungskreis auf die Darstellung von Informationen zur Vermögens- und Finanzlage erweitert. Ziel des Projekts ist die Entwicklung eines qualitativ hochwertigen Standards zur Darstellung finanzieller Informationen sowie die Eliminierung von Unterschieden bei den Darstellungsmöglichkeiten nach IFRS und US-GAAP. Das Projekt ist in drei Phasen geteilt. Phase A ist mit Verabschiedung des geänderten IAS 1 im Jahr 2007 beendet und bezog sich im Wesentlichen auf die Abschlussbestandteile und die darzustellenden Vergleichsperioden. Derzeit befindet sich das Projekt in Phase B, die sich mit der Darstellung von Informationen in Bilanz, Gesamterfolgsrechnung und Kapitalflussrechnung befasst. In diesem Zusammenhang wurde im Oktober 2008 das Diskussionspapier „*Preliminary Views on Financial Statement Presentation*“ (DP FSP) veröffentlicht. Phase C wird schließlich die Darstellung von Informationen in der Zwischenberichterstattung behandeln³⁴.

2. Auswirkungen auf die Erfolgsdarstellung

Das DP FSP führt identische Haupt- und Unterkategorien für die Gliederung der Abschlussposten in den drei Abschlussinstrumenten Bilanz, Gesamterfolgsrechnung und Kapitalflussrechnung ein, und zwar (DP FSP 2.22):

- *Business*, unterteilt in *Operating* und *Investing*,
- *Financing*,
- *Income Taxes*,
- *Discontinued Operations*,
- OCI (nur Gesamterfolgsrechnung) sowie
- *Equity* (nur Bilanz und Kapitalflussrechnung).

Dabei ist für die Klassifizierung von Abschlussposten in die Kategorien „*Business*“ und „*Financing*“ der *management approach* anzuwenden. Für die Klassifizierung in die restlichen Kategorien sind hingegen die geltenden IFRS heranzuziehen (DP FSP 2.36-38). Der Kategorie „*Business*“ sind Abschlussposten zuzuordnen, die aus

31 Vgl. Küting/Weber, a.a.O. (Fn. 4), S. 268.

32 Vgl. Gräfer, a.a.O. (Fn. 5), S. 33; Küting/Weber, a.a.O. (Fn. 4), S. 268; a.A. Eiselt/Müller/Wulf, KoR 2006 S. 135.

33 Vgl. Küting/Weber, a.a.O. (Fn. 4), S. 252; Coenberg/Deffner/Schultze, KoR 2005 S. 437.

34 Vgl. zum Überblick und den Hintergründen des Projekts ausführlich Zülch/Probnobis, KoR 2009 S. 555-558; Antonakopoulos, a.a.O. (Fn. 2), S. 1-6, 174-175.

Sicht des Managements Teil der fortlaufenden Geschäftstätigkeit sind, wobei Posten, die mit dem Hauptgeschäftszweck in Verbindung stehen als „*Operating*“ und solche, die nicht mit dem Hauptgeschäftszweck in Verbindung stehen als „*Investing*“ einzustufen sind (DP FSP 2.31-33). Der Kategorie „*Financing*“ gehören Posten an, die aus Sicht des Managements zur Finanzierung der Unternehmensaktivitäten dienen, wobei einschränkend nur Finanzinstrumente i.S.d. IFRS und Erfolge bzw. Cash-flows aus diesen der Kategorie zuordenbar sind (DP FSP 2.34). Ist eine Klassifizierung nicht eindeutig möglich, ist der Posten als „*Operating*“ zu behandeln (DP FSP 2.35)³⁵.

Bezogen auf die Ausgestaltung der Gesamterfolgsrechnung ergeben sich weitere Besonderheiten. So sieht das Diskussionspapier die verpflichtende Aufstellung einer Gesamterfolgsrechnung vor, d.h. es darf nicht mehr wahlweise eine separate GuV aufgestellt werden, allerdings ist das Periodenergebnis als Zwischensumme beizubehalten (DP FSP 3.24).

Bei den Posten des OCI ist – mit Ausnahme von Währungsumrechnungsdifferenzen konsolidierter Unternehmen – jeweils deren Zugehörigkeit zu „*Operating*“, „*Investing*“ oder „*Financing*“ anzugeben (DP FSP 3.26). Im OCI erfasste Währungsumrechnungsdifferenzen aus konsolidierten Unternehmen sind keiner Kategorie zuzuordnen, da sie nach Auffassung des IASB mehreren Kategorien zugehören können (DP FSP 3.40). Hingegen sind ergebniswirksam zu erfassende Währungserfolge, auch solche, die sich aus der Umrechnung von Abschlüssen (z.B. des Abschlusses eines nichtselbstständigen Tochterunternehmens) ergeben, auf die einzelnen Kategorien aufzuteilen (DP FSP 3.63). Begründet wird dies einerseits damit, dass die IFRS konzeptionell nicht zwischen ergebniswirksam zu erfassenden Währungserfolgen aus einzelnen Geschäften oder aus der Umrechnung von Abschlüssen differenzieren und andererseits die Darstellung des Umrechnungserfolgs aus Vereinfachungsgründen in einer einzigen Kategorie zu einer nicht sachgerechten Darstellung der Unternehmenslage führen würde, wenn der Erfolg durch verschiedene Kategorien verursacht wurde (DP FSP 3.68). Insofern wäre es konsequent, auch den im OCI erfassten Umrechnungserfolg den einzelnen Kategorien zuzuordnen. Zwar treten in Abhängigkeit von der Einstufung als selbstständiger oder nichtselbstständiger ausländischer Geschäftsbetrieb unterschiedliche Umrechnungsdifferenzen auf, da entsprechend unterschiedliche Umrechnungsvorschriften heranzuziehen sind, doch ähneln sich die Umrechnungsdifferenzen dennoch. Als Begründung für die unterschiedlichen Anforderungen an die Darstellung der Währungserfolge wird angeführt, dass eine Änderung der Bilanzierungsvorschriften von OCI-Posten nicht im Projektumfang des *Financial Statement Presentation Project* liegt (DP FSP 3.69).

Ferner sind die Erfolgsposten prinzipiell nach Funktionsbereichen (UKV) (DP FSP 3.42) und bei Verbesserung des Informationsnutzens zur Prognose künftiger Cash-flows zusätzlich nach Art (GKV) zu untergliedern (DP FSP 3.44). Sollte die Darstellung zu unübersichtlich werden, kann die Untergliederung nach Art auch im Anhang erfolgen (DP FSP 3.46). Ist im Einzelfall eine Untergliederung nach Funktionsbereichen nicht sachgerecht – als Beispiel werden Dienstleistungsunternehmen genannt (DP FSP 3.52) –, kann auf sie verzichtet werden; eine Gliederung nach Art ist in diesen Fällen zwingend (DP FSP 3.48).

Ferner wird durch das DP FSP ein neues Instrument zur Erfolgsdarstellung als Pflichtbestandteil des Anhangs eingeführt – eine Über-

leitungsrechnung der Cash-flows zum Gesamterfolg (DP FSP 4.19). Hierbei ist jeder separat ausgewiesene Posten in der Kapitalflussrechnung auf den entsprechenden Posten in der Gesamterfolgsrechnung überzuleiten, wobei detailliert darzustellen ist, auf was die Differenzbeträge zurückzuführen sind. Im Einzelnen ist Folgendes separat auszuweisen (DP FSP 4.19, 45):

- Ein- und Auszahlungen (ohne Eigenkapitalgebertransaktionen),
- Erfolge aus der Periodenabgrenzung ohne Neubewertungserfolge (z.B. planmäßige Abschreibungen),
- Neubewertungserfolge, die aus wiederkehrenden Bewertungsanpassungen resultieren sowie
- Neubewertungserfolge, die *nicht* aus wiederkehrenden Bewertungsanpassungen resultieren.

Ferner ist auch in der Überleitungsrechnung die Zugehörigkeit der Posten zu den Bereichen „*Operating*“, „*Investing*“, „*Financing*“, „*Income Taxes*“, „*Discontinued Operations*“ sowie OCI anzugeben. Beispiele für die konkrete Ausgestaltung der Überleitungsrechnung sind im Anhang des DP FSP enthalten (DP FSP A8, A23)³⁶.

Unter Neubewertungserfolgen, die aus wiederkehrenden Bewertungsanpassungen resultieren, sind Bewertungserfolge aus solchen Posten zu fassen, bei denen die IFRS eine regelmäßige Neubewertung vorsehen, wie bei der Fair Value-Bewertung gewisser Finanzinstrumente nach IAS 39, der Fair Value-Bewertung von als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien nach IAS 40 oder der Neubewertung von Sachanlagen nach IAS 16 (DP FSP 4.45 (d)). Nicht wiederkehrende Bewertungsanpassungen erfolgen hingegen lediglich nach einem *triggering event*, wie Wertminderungen oder Wertaufholungen (DP FSP 4.45 (e)).

3. Auswirkungen auf die Erfolgsquellenanalyse

Der Vorteil der Anwendung des *management approach* bei der Zuordnung der Abschlussposten zu den Kategorien „*Operating*“, „*Investing*“ und „*Financing*“ ist in der klaren Kommunikation zu sehen, welche Posten, wo zum Einsatz kommen. Es ist nicht mehr erforderlich, extern zu bestimmen, welche Posten der Betriebs- sowie der Finanz- und Kapitalanlagetätigkeit zuzuordnen sind, da dies bereits durch das berichtende Unternehmen geschieht. Da die Abschlusssteller die Kenntnis besitzen, wie die Posten eingesetzt werden, ermöglicht dies prinzipiell eine genauere Analyse der Erfolgsquellen, was insgesamt zu einer Erleichterung und Verbesserung der Erfolgsquellenanalyse führt. Allerdings legt der *management approach* die Abgrenzung und somit die Darstellung der wesentlichen Unternehmensbereiche in das Ermessen des Managements, wodurch – trotz Angabepflichten der Klassifizierungskriterien und der Pflicht zur stetigen Anwendung (DP FSP 4.2-4.4) – eine gewisse Manipulationsgefahr entsteht und zudem die unternehmensübergreifende Vergleichbarkeit erschwert wird³⁷. Davon abgesehen sollte – entgegen der Zuordnung von „*Investing*“ zur Betriebstätigkeit seitens des IASB – im Rahmen der Erfolgsquellen-

³⁵ Vgl. auch Zülch/Pronobis, KoR 2009 S. 559, 565.

³⁶ Siehe für eine Musterüberleitungsrechnung auch Zülch/Pronobis, KoR 2009 S. 564. Das IASB hat als alternative Darstellungsform der Erfolgsursachen darüber hinaus eine Matrix-Gesamterfolgsrechnung in Betracht gezogen, die letztendlich dieselben Informationen enthält, wie die Überleitungsrechnung der Cash-flows auf den Gesamterfolg. Da bei der Matrixdarstellung immerhin eine Spalte wegfallen würde (sechs anstatt sieben Spalten), ist sie übersichtlicher als die Überleitungsrechnung und daher aus Sicht der Erfolgsanalyse vorzuziehen. Das IASB präferiert dennoch die Überleitungsrechnung, da in ihr zusätzlich reine Auszahlungen enthalten sind, womit z.B. der Free Cash-flow direkt mit dem Gesamterfolg verglichen werden könne (DP FSP B14-B16, S. 164-165).

(Fußnote 37 auf S. 129)

„Den IFRS mangelt es an der klaren Umsetzung des im framework enthaltenen Erfolgsbegriffs, was sich insbesondere in der unsystematischen Erfassung unrealisierter Erfolge niederschlägt.“

analyse weiterhin ein Finanz- und Kapitalanlageergebnis ermittelt werden, das sich aus den Bereichen „Investing“ und „Financing“ zusammensetzt.

Durchweg positiv ist aus Sicht der Erfolgsquellenanalyse die Einführung der Überleitungsrechnung zu beurteilen. So ist nun eindeutig ersichtlich, auf welche Ursachen die Erfolgsposten zurückzuführen sind³⁸. Die Erfolge aus Ein- und Auszahlungen sowie aus der Periodenabgrenzung ohne Neubewertungserfolge sind dem nachhaltigen Betriebs- sowie dem Finanz- und Kapitalanlageergebnis bzw. dem Steuerergebnis oder dem Nachsteuerergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen zuzuordnen. Ferner sind Neubewertungserfolge aus nicht wiederkehrenden Bewertungsanpassungen auf die entsprechenden Sondereffekte im Bereich der Betriebs- sowie der Finanz- und Kapitalanlagetätigkeit bzw. das Steuerergebnis oder das Nachsteuerergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen aufzuteilen. Schließlich bilden die Neubewertungserfolge aus wiederkehrenden Bewertungsanpassungen insgesamt den Erfolg aus der Fair Value-Bewertung. Die differenzierte Angabe der Erfolgsursachen löst derzeit bestehende Zuordnungsprobleme, so kann z.B. der Anteil des Aufwands aus anteilsbasierten Vergütungen, der auf die Fair Value-Bewertung zurückzuführen ist, direkt identifiziert werden³⁹. Ferner stellt die Überleitungsrechnung eine erhebliche Arbeitserleichterung für die externe Abschlussanalyse dar, denn viele Informationen, die momentan mühsam aus dem Anhang herauszufiltern sind, befinden sich nun in einem einzigen Instrument, insbesondere die Komponenten des Pensionsaufwands, auf deren Aufteilung aus Vereinfachungsgründen verzichtet wird, können dadurch problemlos den Teilerfolgen zugeordnet werden.

Die Frage der Beibehaltung bzw. Abschaffung der *reclassification adjustments* sollte ursprünglich in Phase B des *Financial Statement Presentation Project* geklärt werden, wurde jedoch im Nachhinein aus dem Projektumfang rausgenommen, da dies eine Auseinandersetzung mit Ansatz- und Bewertungsvorschriften bedingt hätte (DP FSP 3.32-33)⁴⁰. Insofern ist weiterhin auf die Nichtberücksichtigung der *reclassification adjustments* bei der Erfolgsquellenanalyse zu achten. Wenn das OCI in der Gesamterfolgsrechnung nach *reclassification adjustments* ausgewiesen wird, sind die *reclassification adjustments* auch in der Überleitungsrechnung nicht ersichtlich und die entsprechenden Anhangangaben sind auszuwerten.

VI. Zusammenfassung

Den IFRS mangelt es an der klaren Umsetzung des im *framework* enthaltenen Erfolgsbegriffs, was sich insbesondere in der unsystematischen Erfassung unrealisierter Erfolge niederschlägt. Ohne Abgrenzungskonzept werden unrealisierte Erfolge teilweise im Periodenergebnis und teilweise im OCI erfasst. Zudem sind bei Realisation lediglich ausgewählte OCI-Posten in das Periodenergebnis umzubuchen, wobei auch hier keine Systematik erkennbar ist und die Umgliederung an sich dem Erfolgsbegriff des *framework* widerspricht. Ausgangspunkt der Erfolgsquellenanalyse nach IFRS sollte daher immer der Gesamterfolg und nicht das Periodenergebnis sein.

Mit der Erfolgsquellenanalyse wird das Ziel verfolgt, einen nachhaltig erzielbaren Erfolg zu ermitteln sowie das Zustandekommen des Gesamterfolgs zu analysieren. Hierfür wird der Gesamterfolg in das Betriebsergebnis, das Finanz- und Kapitalanlageergebnis, den Erfolg aus Fair Value-Bewertung, das Steuerergebnis sowie das Nachsteuerergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen aufgespalten. Bei dem Betriebs- sowie dem Finanz- und Kapitalanlageergebnis sind zusätzlich Sondereffekte zu identifizieren. Insbesondere die Abgrenzung des Erfolgs aus Fair Value-Bewertung kann mit den gegenwärtig erforderlichen Angabepflichten nicht abschließend erfolgen. *Reclassification adjustments* sind im Rahmen der Erfolgsquellenanalyse nicht zu berücksichtigen, da sie kein Erfolg sind.

Im Rahmen des *Financial Statement Presentation Project* sind weitreichende Änderungen bezüglich der Erfolgsdarstellung vorgesehen. So sollen die momentan keinen Kategorien zuzuordnenden Erfolgsbestandteile den Bereichen „Operating“, „Investing“ und „Financing“ mit Hilfe des *management approach* zugeordnet werden. Die externe Zuteilung der Erfolgsposten zu der Betriebs-, Finanz- und Kapitalanlagetätigkeit – bei der zwangsläufig Ungenauigkeiten entstehen – ist dadurch prinzipiell überflüssig. Allerdings eröffnet der *management approach* neue Gestaltungsspielräume bei der Berichterstattung. Ferner ist die Einführung einer Überleitungsrechnung von den Cash-flows zum Gesamterfolg geplant, wobei u.a. Neubewertungserfolge aus wiederkehrenden und nicht wiederkehrenden Bewertungsanpassungen auszuweisen sind. Dadurch wird die Identifizierung sämtlicher Erfolge aus der Fair Value-Bewertung sowie von Sondereffekten mit einem Instrument ermöglicht. Dies stellt einerseits eine erhebliche Arbeitserleichterung bei der externen Analyse dar und löst andererseits bestehende Zuordnungsprobleme bestimmter Erfolgsposten zu den einzelnen Teilerfolgen. Insgesamt führen die geplanten Änderungen im Rahmen des *Financial Statement Presentation Project* zu einer Präzisierung der Erfolgsquellenanalyse.

37 Bei der Befragung von Analysten, die Teil der von IASB und FASB initiierten „Erprobung“ (field test) der geplanten Änderungen durch das DP FSP war, bei der ausgewählte Unternehmen ihre Abschlüsse von zwei aufeinanderfolgenden Jahren neu erstellen, um zum einen zu erfahren, ob durch die geplanten Änderungen die Informationsvermittlung verbessert wird, und zum anderen eine realistische Kostenschätzung für die Implementierung zu erhalten, waren 60% der Analysten der Auffassung, dass der *management approach* zu einer zutreffenderen Darstellung der Unternehmenslage führt. 25% denken hingegen, dass der *management approach* den Abschlussstellern zu viele Möglichkeiten eröffnet, die Abschlussinformationen so darzustellen, wie es ihnen passt. Interessanterweise ist der *management approach* der Aspekt von allen geplanten Änderungen, den die Analysten am wenigsten hilfreich und die Abschlusssteller am hilfreichsten finden. Vgl. IASB/FASB, Analyst Field Test Results, 2009, http://www.fasb.org/project/financial_statement_presentation.shtm, S. 12 (Abruf: 07.10.2009). Vgl. auch Zülich/Pronobis, KoR 2009 S. 559, 565.

38 So fanden auch 70% der befragten Analysten des field test, dass die Überleitungsrechnung entscheidungsrelevant ist, wobei für 60% der Ausweis der Neubewertungserfolge aus wiederkehrenden Bewertungsanpassungen sehr hilfreich bzw. hilfreich ist. Hingegen denken nur 25% der Abschlusssteller, dass die Überleitungsrechnung die Erfolgsdarstellung verbessert. Vgl. IASB/FASB, a.a.O. (Fn. 37), S. 24-25.

39 Prinzipiell müssten auch die Nettoerfolge aus ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewertenden Finanzinstrumenten (IFRS 7.20 (a) (i)) aufgliedert werden, die Disaggregation von Fair Value-Änderungen von Finanzinstrumenten ist jedoch nicht in dem Projektumfang enthalten, da sich das IASB dann mit Ansatz- und Bewertungsvorschriften hätte befassen müssen (DP FSP 4.43), sodass im Zweifel weiterhin der gesamte Nettoerfolg dem Erfolg aus Fair Value-Bewertung zuzuordnen ist.

40 Vgl. zu dem ursprünglichen Inhalt von Phase B Antonakopoulos, a.a.O. (Fn. 2), S. 174.