



Hochschule Wismar

University of Technology, Business and Design

Fachbereich Wirtschaft



Hochschule Wismar

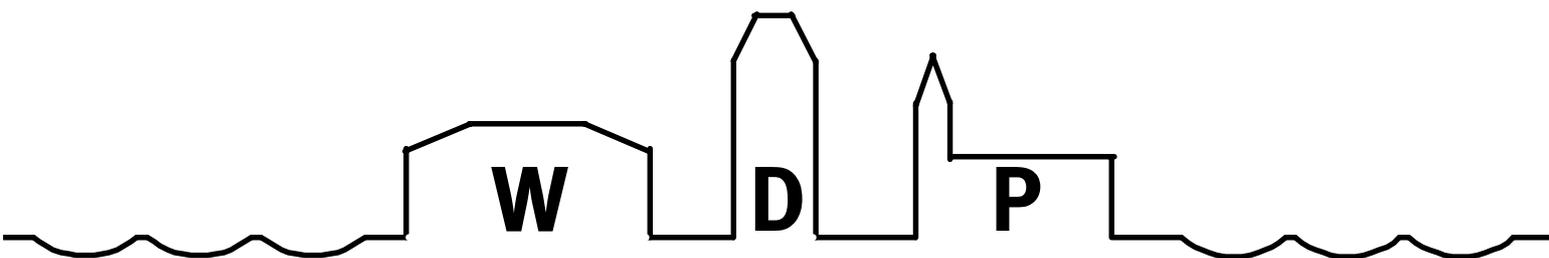
University of Technology, Business and Design

Faculty of Business

Christin Possehl

Das Eigenkapitalverständnis des IASB

Heft 03 / 2006



Wismarer Diskussionspapiere / Wismar Discussion Papers

Der Fachbereich Wirtschaft der Hochschule Wismar, University of Technology, Business and Design bietet die Präsenzstudiengänge Betriebswirtschaft, Management sozialer Dienstleistungen, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsrecht sowie die Fernstudiengänge Betriebswirtschaft, International Management, Krankenhaus-Management und Wirtschaftsinformatik an. Gegenstand der Ausbildung sind die verschiedenen Aspekte des Wirtschaftens in der Unternehmung, der modernen Verwaltungstätigkeit im sozialen Bereich, der Verbindung von angewandter Informatik und Wirtschaftswissenschaften sowie des Rechts im Bereich der Wirtschaft.

Nähere Informationen zu Studienangebot, Forschung und Ansprechpartnern finden Sie auf unserer Homepage im World Wide Web (WWW): <http://www.wi.hs-wismar.de/>.

Die Wismarer Diskussionspapiere/Wismar Discussion Papers sind urheberrechtlich geschützt. Eine Vervielfältigung ganz oder in Teilen, ihre Speicherung sowie jede Form der Weiterverbreitung bedürfen der vorherigen Genehmigung durch den Herausgeber.

Herausgeber: Prof. Dr. Jost W. Kramer
Fachbereich Wirtschaft
Hochschule Wismar
University of Technology, Business and Design
Philipp-Müller-Straße
Postfach 12 10
D – 23966 Wismar
Telefon: ++49/(0)3841/753 441
Fax: ++49/(0)3841/753 131
e-mail: j.kramer@wi.hs-wismar.de

Vertrieb: HWS-Hochschule Wismar Service GmbH
Phillipp-Müller-Straße
Postfach 12 10
23952 Wismar
Telefon: ++49/(0)3841/753-574
Fax: ++49/(0)3841/753-575
e-mail: info@hws-startupfuture.de
Homepage: www.hws-startupfuture.de

ISSN 1612-0884
ISBN 3-910102-89-1

JEL-Klassifikation M41, K22
Alle Rechte vorbehalten.

© Hochschule Wismar, Fachbereich Wirtschaft, 2006.
Printed in Germany

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
1. Einleitung	6
1.1. Problematik	6
1.2. Ziel	7
1.3. Gang der Untersuchung	7
2. Rechnungslegung im Wandel	8
2.1. Historische Entwicklung / Aktuelle Lage	8
2.2. Generelle Unterschiede in der Rechnungslegung	9
2.2.1. Bilanzierungspraxis in Deutschland nach HGB	9
2.2.2. Internationale Bilanzierungspraxis nach IFRS	10
2.3. IFRS im Mittelstand	11
2.3.1. Die aktuellen Reformüberlegungen des IASB	12
2.3.2. Vor- und Nachteile der Umstellung der Rechnungslegung	15
2.3.3. Auswirkungen der internationalen Rechnungslegung auf den Mittelstand	17
3. Eigenkapital nach IAS/IFRS	21
3.1. Eigenkapital nach dem Framework und IAS 1	21
3.2. IAS 32	22
3.2.1. Entstehungsgeschichte des IAS 32	22
3.2.2. Ziel und Anwendungsbereich	23
3.2.3. Definitionen zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten	24
3.3. Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital (allgemein)	27
3.3.1. Kapitalabgrenzung nach HGB	27
3.3.2. Kapitalabgrenzung nach IFRS	28
3.4. Spezielle Problembereiche bei der Kapitalabgrenzung	30
4. Anwendungsbereich von IAS 32 bei Personengesellschaften und Genossenschaften	31
4.1. Gesellschaftsrechtliche Anknüpfungspunkte nach deutscher Rechtslage	33
4.2. Auslegung von IAS 32 nach dem Wortlaut	34
4.2.1. Personengesellschaften	34
4.2.2. Genossenschaften	35
4.2.3. Kritische Beurteilung der Auslegung nach dem Wortlaut	36
4.3. Auslegung von IAS 32 nach der wirtschaftlichen Qualität von	

4		
	gesellschaftsrechtlichem Eigenkapital (Rechtsformvergleich)	37
4.4.	Qualifizierung rückzahlbarer Kapitalbestandteile nach IFRIC 2	42
4.5.	Bezeichnung des unqualifizierten Eigenkapitals	43
4.6.	Bewertung des unqualifizierten Kapitals und damit verbundene Anomalien	43
4.6.1.	Personengesellschaften	44
4.6.2.	Genossenschaften	47
4.6.3.	Lösungsvorschläge seitens des IASB	47
5.	Zusammenfassung	48
6.	Fazit	51
	Literaturverzeichnis	53
	Autorenangaben	56

Vorwort

Die vorliegende Arbeit wurde im Spätherbst des Jahres 2005 am Fachbereich Wirtschaft der Hochschule Wismar als Diplomarbeit im Studiengang Betriebswirtschaft angenommen. Sie ist eine von mehreren aktuell laufenden Arbeiten, die ein gravierendes Problem der internationalen Rechnungslegung nach IAS/IFRS untersuchen.

Zwar sind nach Ansicht des International Accounting Standards Board die entwickelten Standards für alle Unternehmen geeignet. Bei genauerer Betrachtung stellt sich allerdings heraus, dass diese „Eignung“ durchaus diskriminatorisch ausfallen kann: Zwar sind die Regelungen „formal“ für alle Unternehmen gleich, de facto kann es aber durchaus zu einer Ungleichbehandlung kommen. Beispielhaft hierfür steht das Eigenkapitalverständnis des IASB, das im Mittelpunkt der hier vorliegenden Arbeit steht.

Während nach deutschem HGB die Differenzierung zwischen Eigen- und Fremdkapital vorrangig gemäß seiner Haftungsfunktion entschieden wird, hat das IASB einen anderen Weg eingeschlagen: Hier ist das Hauptmerkmal die Frage, ob eine Rückzahlungspflicht für eine Kapitalposition besteht. Über diesen „Kamm“ werden dann alle Unternehmen geschoren – mit der Konsequenz, dass die Kapitalgesellschaften bei diesem Kriterium kaum Probleme haben, denn es ist ja gerade ihr Konstitutionsmerkmal, dass das haftende Kapital dauerhaft vorhanden ist. Für Personengesellschaften und Genossenschaften hingegen sieht die Situation anders aus. Beide zeichnen sich durch den Umstand aus, dass ihr Eigenkapital flexibel ist – mit der Konsequenz, dass es vom IASB nicht als Eigenkapital anerkannt wird!

Diese umfassende Diskriminierung bestimmter Rechtsformen einerseits und gerade mittelständischer Unternehmensstrukturen andererseits lassen an der umfassenden Eignung der IAS/IFRS-Rechnungslegungsnormen zweifeln. Dies im Detail untersucht und herausgearbeitet zu haben, ist ein wesentliches Verdienst der vorliegenden Arbeit. Die Verfasserin macht zudem deutlich, dass auf das IASB noch einige Arbeit zukommt, bevor dessen Anspruch, allgemein geeignete Standards formuliert zu haben, auch tatsächlich erfüllt ist.

Wismar, Januar 2006

Jost W. Kramer

1. Einleitung

1.1. Problematik

Durch die zunehmende Verflechtung der Weltwirtschaft hat die deutsche Rechnungslegung in den vergangenen Jahren einen grundlegenden Wandel erfahren. Seit dem 01.01.2005 sind alle kapitalmarktorientierten Konzernmutterunternehmen zur Aufstellung ihres Konzernabschlusses nach den Normen der IAS/IFRS (nachfolgend nur noch als IFRS aufgeführt) verpflichtet.¹ Nach Meinung der Experten werden die internationalen Regeln auf längere Sicht jedoch nicht nur von kapitalmarktorientierten Unternehmen verpflichtend anzuwenden sein, sondern sich in der gesamten Wirtschaft durchsetzen. Dem Bilanzspezialisten Karlheinz Küting zufolge hat uns die Erfahrung gelehrt, dass es auf Dauer kein Zweiklassen-Bilanzrecht geben wird, da frühere Regelungen im Bilanzrecht, welche zunächst nur für Aktiengesellschaften galten, nach und nach auch als Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung allgemein verbindlich wurden.² Obwohl für mittelständische Unternehmen momentan noch keine Verpflichtung zur IFRS-Anwendung besteht, können wirtschaftliche Notwendigkeiten und andere Bestimmungen, wie z. B. Basel II, auch zu einer faktischen Anwendungspflicht führen. Die Umstellung der Rechnungslegung von HGB auf internationale Standards steht damit auch vor der Tür des deutschen Mittelstands (vgl. Dücker 2003: 449). Die möglichen Konsequenzen einer Einführung der IFRS für Abschlüsse kleiner und mittlerer Unternehmen geraten zunehmend in den Fokus der interessierten Öffentlichkeit (vgl. Dallmann/Ull 2004: 321). Neben den zu erwartenden Vorteilen aus der Umstellung der Rechnungslegung ist auch mit Schwierigkeiten zu rechnen. Problematisch wird in diesem Zusammenhang, dass bislang hinsichtlich des komplexen IFRS-Regelwerks keine Erleichterungen für mittelständische Unternehmen existieren und für Personenhandelsgesellschaften (nachfolgend als Personengesellschaften bezeichnet) und Genossenschaften relevante Sachverhalte nicht explizit geregelt sind (vgl. Mandler 2003: 146). Insbesondere bei den internationalen Regelungen zur Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital ist dieser Zustand unbefriedigend. Nach der aktuellen Fassung des IAS 32 liegt Eigenkapital nur dann vor, wenn der einzelne Kapitalgeber keinen individuellen Rückzahlungsanspruch auf das von ihm investierte Kapital hat. Da Gesellschafter von Personengesellschaften und Genossenschaften nach deutschem Recht ein gesetzliches Kündigungsrecht haben, welches zwar im Ge-

¹ Vgl. http://www.ifrs-portal.com/Literatur/Mittelstand/Presse_01.html, abgerufen am 21.03.2005.

² Vgl. <http://www.handelsblatt.com/pshb/fn/relhbi/sfn/buildhbi/cn/GoArt!200012,203993,76...>, abgerufen am 22.03.2005.

sellschaftsvertrag ausgestaltet, aber grundsätzlich nicht ausgeschlossen werden darf, wird diese Regelung dazu führen, dass gesellschaftsrechtliches Eigenkapital in der IFRS-Bilanz als Fremdkapital auszuweisen ist. Der Abgrenzung von Fremd- und Eigenkapital kommt eine erhebliche Bedeutung zu, da diese beiden Positionen in zahlreiche Kapitalkennziffern einfließen. Fallen diese zu niedrig aus, kann das die wirtschaftlichen Aktivitäten eines Unternehmens negativ beeinflussen und Wettbewerbsverzerrungen hervorrufen.³

1.2. Ziel

Gegenstand dieser Arbeit ist die Untersuchung der Anwendbarkeit der internationalen Rechnungslegungsstandards (IAS/IFRS) auf nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen, insbesondere die damit verbundenen Probleme bezüglich der Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital.

Das Ziel der Arbeit besteht darin, die Auswirkungen der im IAS 32 enthaltenen Regelungen zur Kapitalabgrenzung auf deutsche Personengesellschaften und Genossenschaften darzustellen und herauszufinden, ob bei diesen überhaupt ein Anwendungsfall von IAS 32 gegeben ist.

Ziel eines IFRS-Jahresabschlusses ist es, den Risikokapitalgebern unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Betrachtungsweise entscheidungsrelevante Informationen zu liefern. Es gilt zu klären, ob IAS 32 diesem Ziel und der Forderung nach Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nicht entgegensteht.

1.3. Gang der Untersuchung

Zur Einführung in die Problematik wird im Gliederungspunkt zwei auf den Wandel der Rechnungslegung eingegangen. Es erfolgt eine Darstellung der historischen Entwicklung und aktuellen Lage. Außerdem werden generelle Unterschiede in der Rechnungslegung nach HGB und IFRS und die aktuellen Reformüberlegungen des IASB zur Entwicklung von Rechnungslegungsstandards für kleine und mittlerer Unternehmen dargelegt. Anschließend wird ein Überblick über die mit einer Rechnungslegungsumstellung verbundenen Vor- und Nachteile und die bilanziellen Auswirkungen auf den Mittelstand gegeben.

Ausgehend von dem dargestellten Sachverhalt wird im Gliederungspunkt drei aufgezeigt wie das IASB Eigenkapital definiert. Die Entstehungsgeschichte, das Ziel, der Anwendungsbereich und die Definitionen des für die Kapitalabgrenzungsproblematik relevanten IAS 32 werden grundlegend dargestellt. Im Anschluss werden die in diesem Standard enthaltenen Vorschriften zur Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital von denen im HGB unterchied-

³ Vgl. <http://www.idw.de/idw/generator/property=Datei/id=383264.pdf>.

den und die bei der Kapitalabgrenzung nach IFRS auftretenden Problembereiche kurz erläutert.

Der vierte Gliederungspunkt behandelt einen der zuvor dargestellten Problembereiche im Detail. Gegenstand der Untersuchung ist der durch die Anwendung des IAS 32 drohende Ausweis des gesellschaftsrechtlichen Eigenkapitals als bilanzielles Fremdkapital bei Personengesellschaften und Genossenschaften. Es gilt zu untersuchen, inwieweit die Regelungen des IAS 32 auf diese Rechtsform anwendbar sind. Unter Einbeziehung der Auffassung verschiedener Autoren und Verlautbarungen des IDW werden die deutschen Rechtsverhältnisse und die Vereinbarkeit dieser mit dem IAS 32 und dem IFRIC 2 im Einzelnen erörtert und kritisch gewertet. Weiterhin ist zu klären, aus welchen Gründen es bei der Anwendung der grundsätzlich rechtsformneutral formulierten IFRS zu einer unterschiedlichen Behandlung des Eigenkapitals unterschiedlicher Rechtsformen kommt und ob dieser Zustand befriedigend ist. Abschließend wird untersucht, wie das unqualifizierte Kapital zu bezeichnen und zu bewerten ist.

2. Rechnungslegung im Wandel

2.1. Historische Entwicklung / Aktuelle Lage

Bedingt durch die voranschreitende Globalisierung einer Vielzahl von Unternehmen steht die Rechnungslegung in Deutschland vor einer tief greifenden Umwälzung. Der Internationalisierungs- und Harmonisierungsprozess der Rechnungslegung seit Mitte der 90er Jahre vollzog sich bislang schwerpunktmäßig im Rahmen der Konzernrechnungslegung (vgl. Graumann 2002: 211). Aufgrund der Orientierung an den Erfordernissen globaler Kapitalmärkte rückte die Verständlichkeit und Vergleichbarkeit von Bilanzen in den Vordergrund (vgl. Mandler 2003: 143). Eine Grundlage hierfür stellen einheitliche internationale Rechnungslegungsregeln für börsennotierte Unternehmen der EU dar (vgl. Kahlert/Seeger 2005: 157). Den ersten rechtlichen Meilenstein setzte der deutsche Gesetzgeber mit der Einführung des § 292a HGB durch das 1998 in Kraft getretene Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz (KapAEG) (vgl. Leibfried/Freisleben 2004: Gruppe 2/10, S. 8). Die Vorgaben des § 292a HGB befreiten börsennotierte Unternehmen unter einschränkenden Voraussetzungen von der Aufstellung eines handelsrechtlichen Konzernabschlusses nach HGB, soweit die Aufstellung nach international anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen erfolgte. Hierbei handelt es sich um eine befristete Übergangsvorschrift, die letztmalig für Geschäftsjahre anzuwenden war, welche am 31.12.2004 endeten (vgl. Dücker 2003: 449). Im Jahr 2002 verabschiedete die Europäischen Union eine Verordnung, die die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards regelt und zeitlich direkt an § 292a HGB anschließt. Seit dem 01.01.2005 haben kapitalmarktorientierte Unternehmen ih-

ren Konzernabschluss im gesamten Bereich der EU verpflichtend nach IFRS aufzustellen (vgl. Mandler 2003: 143). Da diese EU-Verordnung eine unmittelbare Rechtswirkung auf die Unternehmen der einzelnen Mitgliedstaaten hat, ist eine Übernahme der Vorschrift in das deutsche Recht nicht erforderlich (vgl. Schmid 2005: 80). Den nach US-GAAP bilanzierenden Unternehmen sowie Unternehmen, die lediglich mit Schuldtiteln am Kapitalmarkt handeln, wurde eine Übergangsfrist bis 2007 eingeräumt (vgl. Pollanz 2004: 9). „Das Bilanzrechtsreformgesetz (BilReG), in dem u. a. die Einführung internationaler Rechnungslegungsstandards geregelt ist, sieht eine vollumfängliche Übernahme dieser Übergangsbestimmungen in das deutsche Recht vor...“ (Schmid 2005: 80). Neben der verpflichtenden Anordnung zur IFRS-Konzernrechnungslegung werden den Mitgliedstaaten in der Verordnung Wahlrechte eingeräumt. Diese regelt der deutsche Gesetzgeber im BilReG. Demnach können nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen nach § 315 a Abs. 3 HGB ihren Konzernabschluss entweder nach IFRS oder wie bisher nach HGB aufstellen (vgl. Wulf/Klein/Azaiz 2005: 260). Hinsichtlich des Einzelabschlusses – konzerngebunden oder nicht – ist nach wie vor ein HGB-Abschluss erforderlich. Der deutsche Gesetzgeber lässt die Bilanzierung nach IFRS auf freiwilliger Basis gem. § 325 Abs. 2 a HGB lediglich für Zwecke der Offenlegung zu (vgl. Wulf/Klein/Azaiz 2005: 261).

2.2. *Generelle Unterschiede in der Rechnungslegung*

Da nach Meinung der Experten alles darauf hinaus läuft, dass das deutsche HGB in ferner Zukunft durch die internationalen Vorschriften (IAS/IFRS) ersetzt wird, sind i. S. v. grundlegenden Informationen zunächst Unterschiede beider Rechnungslegungssysteme hinsichtlich der Zielsetzung, des Zwecks und der Jahresabschlussbestandteile kurz aufzuzeigen. Auf bilanzielle Unterschiede wird später im Zusammenhang eingegangen.

2.2.1. Bilanzierungspraxis in Deutschland nach HGB

Traditionelle Aufgabe der deutschen Bilanzierung ist die Rechenschaftslegung des Managements gegenüber Aktionären und Gesellschaftern (Rechenschaftsfunktion), die Vermittlung von Informationen an Gläubiger sowie das Management (Informationsfunktion) und die Ermittlung des ausschüttungsfähigen Gewinns und der Steuern (Zahlungsbemessungsfunktion). Da der Zahlungsbemessungsfunktion die größte Bedeutung zukommt, bilden der Gläubigerschutzgedanke und das Prinzip der Vorsicht zentrale Leitlinien des HGB-Abschlusses (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 25, § 1).

Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung sind die Bestandteile des Jahresabschlusses nach HGB (vgl. § 242 Abs. 1 und Abs. 2 HGB). Kapitalgesellschaften haben den Jahresabschluss um einen Anhang zu erweitern, der

mit der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung eine Einheit bildet. Außerdem haben sie einen Lagebericht aufzustellen (vgl. § 264 Abs. 1 HGB). Ziel ist es, mit den im Jahresabschluss enthaltenen Informationen ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung zu vermitteln (vgl. § 264 Abs. 2 HGB). Nach h. M. wird jedoch in der HGB-Rechnungslegung dem Grundsatz der Vorsicht ein höherer Stellenwert beigemessen als dem Grundsatz der Darstellung der tatsächlichen Verhältnisse (vgl. Mandler 2003: 146).

Die in der Handelsbilanz ermittelten Wertansätze sind gem. § 5 Abs. 1 S. 1 EStG grundsätzlich maßgebend für die Steuerbilanz. Man spricht hierbei vom so genannten Maßgeblichkeitsprinzip. Hinzu kommt das in § 5 Abs. 1 S. 2 EStG verankerte Prinzip der umgekehrten Maßgeblichkeit, nach dem steuerliche Wahlrechte ausgeübt werden dürfen, soweit in der Handelsbilanz entsprechend bilanziert wird (vgl. Zeis 2004: 9). „Die daraus resultierende enge Beziehung zwischen Handels- und Steuerbilanz führt besonders im Mittelstand häufig zur Aufstellung einer kostensparenden Einheitsbilanz.“ (Littke-mann/Schulte/Kraft 2005: 291).

2.2.2. Internationale Bilanzierungspraxis nach IFRS

„Die Rechnungslegung nach IFRS hat eine andere zentrale Aufgabe als die Rechnungslegung nach HGB.“ (Dücker 2003: 451). Primäres Ziel des Jahresabschlusses ist die Befriedigung von Informationsbedürfnissen der Bilanzadressaten durch die Vermittlung entscheidungsrelevanter Informationen (vgl. Mandler 2003: 144; Lüdenbach/Hoffmann 2005: 23 § 1). Vorrangig Investoren, aber auch anderen Adressaten soll ein Einblick in die tatsächlichen Verhältnisse des Unternehmens verschafft werden, um dieses hinsichtlich der Fähigkeit, Zahlungsmittel zu erwirtschaften, beurteilen zu können (vgl. Zeis 2005: 10). Die Aufgaben des HGB-Abschlusses, wie Rechenschaftslegung und Zahlungsbemessungsfunktion, werden bei der Bilanzierung nach den IFRS zugunsten der Informationsfunktion zurückgedrängt (vgl. Keßler 2003: 104). „Die internationalen Normen sehen allein in der Informationsfunktion den besten Schutz für alle Stakeholder.“ (Keßler 2003: 104).

Die Jahresabschlussbestandteile – Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhangsangaben – sollen, wie auch nach deutschem Recht, ebenfalls eine zutreffende Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage geben. Dem IFRS-Abschluss wird aber ein höherer Informationswert beigemessen, da in der internationalen Rechnungslegung Handels- und Steuerrecht strikt voneinander getrennt sind und dem IFRS-Abschluss keine Zahlungsbemessungsfunktion für Gewinnausschüttungen oder Steuerzahlungen zukommt. Aus diesem Grund können alle Tatsachen offen angezeigt werden, während die Generalnorm des

§ 264 Abs. 2 HGB durch Bilanzierungsgrundsätze, Steuervorschriften und andere HGB-Vorschriften eingeschränkt wird (vgl. Dücker 2003: 451).

2.3. IFRS im Mittelstand

Bevor auf die IFRS im Mittelstand eingegangen wird, ist kurz zu klären, was unter dem Begriff „mittelständisches Unternehmen“ zu verstehen ist. Hierzu zählen Einzelunternehmen, Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften (insbesondere die GmbH) mit kleinerer oder mittlerer Unternehmensgröße. International erfolgt die Abgrenzung anhand rein quantitativer, größenorientierter Kriterien. Nach einer Empfehlung der Europäischen Union gehören alle „... Unternehmen, die weniger als 250 Personen beschäftigen, und die entweder einen Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. € erzielen oder deren Jahresbilanzsumme sich auf höchstens 43 Mio. € beläuft...“ (Littkemann/Schulte/Kraft 2005: 285) dem Mittelstand an.

Zur Zeit besteht für Einzelabschlüsse mittelständischer, nicht kapitalmarkt-orientierter Unternehmen in Deutschland noch keine Verpflichtung zur Anwendung der internationalen Rechnungslegungsgrundsätze.⁴ Für Konzernabschlüsse der mittelständischen, nicht kapitalmarkt-orientierten Unternehmen besteht ein Wahlrecht, diese nach HGB oder IFRS aufzustellen. Selbst wenn der deutsche Gesetzgeber es dabei belässt, könnte es in Anbetracht der Entwicklung zu einer faktischen Anwendungspflicht kommen. Wirtschaftliche Kontakte über die Ländergrenzen hinweg sind nicht nur für kapitalmarkt-orientierte Konzerne, sondern auch für mittelständische Unternehmen relevant. Diese Internationalisierung erfordert Transparenz und Vergleichbarkeit der wirtschaftlichen Situation von Unternehmen auf der Grundlage ihrer Jahresabschlüsse (vgl. Littkemann/Schulte/Kraft 2005: 289). Außerdem werden Kreditinstitute aufgrund der höheren Transparenz auch von mittelständischen Unternehmen künftig eine IFRS-Rechnungslegung verlangen (vgl. Winkeljohann/Ull 2004: 430).

Damit beschränkt sich die Entwicklung der internationalen Rechnungslegung bei weitem nicht auf die Großunternehmen, sondern gewinnt auch zunehmend für den Mittelstand an Bedeutung. Als problematisch erweist sich jedoch die Tatsache, dass die IFRS vornehmlich für die Rechnungslegung börsennotierter Konzerne geschaffen wurden. Fraglich ist, ob die IFRS in ihrer gegenwärtigen Ausprägung für die Rechnungslegung kleiner und mittlerer Unternehmen geeignet sind (vgl. Littkemann/Schulte/Kraft 2005: 285). Obwohl das IASB betont, mit den IFRS hochwertige Rechnungslegungsstandards geschaffen zu haben, die für alle Unternehmen passend sind, hat es wiederum erkannt, dass spezifische Informationsanforderungen sowie Kosten-Nutzen-

⁴ Vgl. http://www.eurotecbroker.com/front_content.php?idcatart=68&lang=1, abgerufen am 01.06.2005.

Abwägungen die Entwicklung von internationalen Rechnungslegungsstandards für Small and Medium-Sized Entities (nachfolgend als SME bezeichnet) rechtfertigen würden (vgl. Haller/Eierle 2004: 1839). Aus diesem Grund arbeitet eine Projektgruppe des IASB seit 2001 an der Entwicklung von Standards für kleine und mittlere Unternehmen (vgl. Hüttche 2002: 1804). Den vorläufigen Höhepunkt der diesbezüglichen Entwicklung stellt das am 24.06.2004 vom IASB veröffentlichte Diskussionspapier dar.

2.3.1. Die aktuellen Reformüberlegungen des IASB

Das am 24.06.2004 vom IASB veröffentlichte Diskussionspapier „Preliminary Views on Accounting Standards for Small and Medium-sized Entities“ soll Ergebnisse zur angestrebten Vorgehensweise bei der Entwicklung von Rechnungslegungsstandards für kleine und mittlere Unternehmen präsentieren (vgl. Dallmann/Ull 2004: 322). Das Diskussionspapier stellt also noch keinen Entwurf von Standards für SME dar, sondern lediglich eine Erörterung von acht Grundsatzfragen, wie ein Regelwerk von Standards für kleine und mittlere Unternehmen entwickelt werden kann.⁵ Diese sollen im Folgenden dargestellt werden.

„Zu Beginn seines Diskussionspapiers erörtert das Board die zentrale Frage nach der Rechtfertigung für die Entwicklung spezifischer Rechnungslegungsstandards für SME.“ (Haller/Eierle 2004: 1839). Die Rahmenbedingungen von SME unterscheiden sich erheblich von denen der kapitalmarktorientierten und großen Unternehmen hinsichtlich der Informationsbedürfnisse der relevanten Rechnungslegungsadressaten, der Art und Weise wie die Rechnungslegungsinformationen genutzt werden und der Abschlusserstellungskosten für das Unternehmen. Aufgrund dieser Unterschiede sieht das IASB die Entwicklung von Standards für SME bzw. die Anpassung der vollumfänglichen IFRS an die spezifischen Bedürfnisse der kleinen und mittleren Unternehmen als gerechtfertigt an, obwohl es eigentlich der Auffassung ist, dass die IFRS für jedes Unternehmen auf der Welt und nicht nur für kapitalmarktorientierte und große Unternehmen geeignet sind (vgl. Haller/Eierle 2004: 1839).

Der zweite Problembereich beschäftigt sich mit der Frage nach der Zielsetzung, der auf die Bedürfnisse von SME ausgerichteten IFRS-Rechnungslegung.

Nach Ansicht des IASB sollten die Standards für SME hochwertige, verständliche und durchsetzbare Rechnungslegungsnormen darstellen, die für alle mittelständischen Unternehmen geeignet sind. Die Standards sollten sich insbesondere auf die Bedürfnisse der typischen Bilanzadressaten kleiner und mittlerer Unternehmen konzentrieren. Außerdem besteht die Anforderung, die Abschlusserstellungskosten für SME, die nach globalen Standards bilanzieren

⁵ Vgl. <http://www.standardsetter.de/drsc/news/archive>, abgerufen am 01.06.2005.

möchten, zu reduzieren. Um einen engen Bezug sicherzustellen, sollen die Standards für SME auf demselben begrifflichen Rahmenkonzept basieren wie die IFRS. So wäre ein problemloser Übergang von den derivativen zu den originären Standards für Unternehmen, die offenlegungspflichtig werden, möglich (vgl. Dallmann/Ull 2004: 325).

Die letzten beiden Zielsetzungen machen deutlich, dass das IASB keine eigenständigen, von den vollumfänglichen IFRS unabhängige Standards entwickeln will, sondern eher eine modifizierte Version der full IFRS, welche die speziellen Bedürfnisse der SME und deren Abschlussadressaten berücksichtigen (vgl. Haller/Eierle 2004: 1840).

Im dritten Problembereich des Diskussionspapiers wird dargestellt, welche Unternehmen zur Anwendung der IASB Standards für SME berechtigt sein sollen. Um dies festlegen zu können, ist seitens des IASB eine Definition von SME notwendig. Grundsätzlich sind qualitative (z. B. Börsennotierung) oder quantitative (z. B. Umsatzerlöse, Bilanzsumme, Arbeitnehmerzahl) Abgrenzungskriterien denkbar. Das IASB schließt ein auf ausschließlich quantitativen Größenkriterien beruhendes Abgrenzungskriterium aus und orientiert sich vorzugsweise an dem qualitativen Merkmal der öffentlichen Rechenschaftspflicht. Demnach sollen auf Basis der internationalen Kriterien alle Unternehmen, bei denen eine öffentliche Rechenschaftspflicht besteht, die full IFRS anwenden. Nur Unternehmen, die keiner öffentlichen Rechenschaftspflicht unterliegen, sollen berechtigt sein, die Standards für SME anzuwenden, wenn alle Anteilseigner der Anwendung zustimmen. Das Kriterium der öffentlichen Rechenschaftspflicht wird im Diskussionspapier wiederum konkretisiert, um eine klare Abgrenzung zu erreichen. Diese liegt demnach vor, wenn ein Unternehmen börsennotiert ist oder den Börsengang vorbereitet, wenn das Unternehmen, wie z. B. Banken, Versicherungsunternehmen, Wertpapierhändler, Pensionskassen, Investmentgesellschaften oder –banken treuhänderisch Vermögenswerte verwaltet, wenn das Unternehmen ein öffentliches Versorgungsunternehmen oder ähnliches ist oder wenn das Unternehmen hinsichtlich der Bilanzsumme, dem Jahresüberschuss, der Anzahl der Arbeitnehmer, der Marktbeherrschung oder Art und Umfang externer Kredite im jeweiligen Land ökonomisch bedeutsam ist (vgl. Dallmann/Ull 2004: 326).

Haller/Eierle beurteilen in ihrem Aufsatz „Accounting Standards for Small and Medium-sized Entities – erste Weichenstellung durch das IASB“ die Inhalte des Diskussionspapiers kritisch. So merken sie an, dass, obwohl das Board sich eigentlich dagegen ausgesprochen hatte, anhand des letzten Kriteriums der öffentlichen Rechenschaftspflicht deutlich wird, dass das IASB sehr wohl auch quantitative Unternehmensmerkmale zur Abgrenzung verwendet. Dabei wurde auf die Vorgabe konkreter größenbezogener Merkmalskriterien verzichtet und die Festlegung dieser den nationalen Gesetzgebern überlassen, wodurch Gestaltungsspielräume entstehen. Außerdem bemerken sie, dass im

Zusammenhang mit der Definition von SME auch eine Erklärung darüber hätte abgegeben werden müssen, für welchen Abschluss, den Einzel- und/oder den Konzernabschluss, die Standards für SME angewendet werden können (vgl. Haller/Eierle 2004: 1841).

Die Vorgehensweise bei nicht in den Standards für SME geregelten Sachverhalten stellt die vierte Grundsatzfrage dar. Die komplexen, vollumfänglichen IFRS sollen in dem Sinne reduziert werden, dass sie sich auf Regelungen der Sachverhalte beschränken, die für SME relevant sind. Für Sachverhalte, die weniger häufig auftreten, können somit Regelungslücken entstehen. Sollte dies der Fall sein, haben die Unternehmen laut Diskussionspapier verpflichtend für den entsprechenden Sachverhalt auf die Regelungen in den full IFRS zurückzugreifen. Für den verbleibenden Teil des Abschlusses sind aber weiterhin die Standards für SME anzuwenden. Andererseits könnten die Unternehmen, ähnlich wie in IAS 8 vorgeschrieben, entsprechende Ansatz- und Bewertungsgrundsätze eigenständig ableiten, soweit dies dem Rahmenkonzept der übrigen Standards für SME nicht widerspricht (vgl. Haller/Eierle 2004: 1842).

Laut Problembereich fünf soll im Gegensatz zur ausschließlich fallweisen Heranziehung der IFRS zur Schließung von Regelungslücken in den Standards für SME auch ein freiwilliges Abweichen von diesen möglich sein (vgl. Dallmann/Ull 2004: 328). „In Abhängigkeit vom Detaillierungsgrad der IASB Standards for SMEs können Anwender bei grundsätzlicher Beibehaltung des zugrunde liegenden Regelwerks für kleine und mittlere Unternehmen zur Abbildung von Geschäftsvorfällen auf die originären IFRS zurückgreifen“ (Dallmann/Ull 2004: 328). Durch die freiwillige Inanspruchnahme entsteht die Verpflichtung, den gesamten Inhalt des Standards zu beachten (vgl. Dallmann/Ull 2004: 328). Mit dem vollständigen Rückgriff auf einzelne Standards soll den erweiterten Informationsbedürfnissen typischer Bilanzadressaten Rechnung getragen werden (vgl. Dallmann/Ull 2004: 329).

Der sechste Problembereich bestimmt die Vorgehensweise bei der Entwicklung von Standards für SME. Nach Vorstellungen des Boards sollen diese auf Grundlage wesentlicher Begriffe und Grundgedanken des Rahmenkonzeptes sowie den Rechnungslegungsgrundsätzen einschließlich der Interpretationen entwickelt werden. Dieser so genannte Top down Approach wird vom IASB verfolgt, damit ein problemloser Übergang der beiden Regelwerke möglich ist (vgl. Haller/Eierle 2004: 1834).

Im siebten Problembereich geht es um die Abweichungen der IASB-Standards für SME von den full IFRS. Die Anpassungserfordernisse der Ansatz-, Bewertungs- und Ausweiskvorschriften sollen sich an den Informationsbedürfnissen der Bilanzadressaten von SME und Kosten-Nutzen-Abwägungen der Anwender orientieren. Bei kleinen und mittleren Unternehmen wird ein engerer Kreis an Nutzern von Abschlussinformationen und eine andere Gewich-

tung der Bedeutung der Abschlussadressaten unterstellt. Üblicherweise handelt es sich bei den Adressaten der SME um wesentliche Kapitalgeber, die Hausbank, Lieferanten und die geschäftsführenden Eigentümer. Es geht darum, diese mit entscheidungsrelevanten Informationen zu versorgen (vgl. Dallmann/Ull 2004: 329). Aus den spezifischen Informationsbedürfnissen der Abschlussadressaten der SME kann sich einerseits eine Reduktion der zu gewährenden Informationen ergeben, andererseits können aber auch zusätzliche Informationen notwendig werden. So haben z. B. Informationen zum Cash-flow für Abschlussadressaten von SME eine große Bedeutung, um die Zahlungsfähigkeit des bilanzierenden Unternehmens beurteilen zu können, wohingegen langfristige Prognosen entbehrlich sind (vgl. Haller/Eierle 2004: 1843). Erleichterungen sind vor allem hinsichtlich der Darstellung des Jahresabschlusses und Angabeverpflichtungen zu erwarten. Im Bereich der Ansatz- und Bewertungsvorschriften sollen wahrscheinlich keine Modifikationen erfolgen, da das IASB der Auffassung ist, dass die originären Vorschriften hierzu grundsätzlich auch für kleine und mittlere Unternehmen geeignet sind (vgl. Dallmann/Ull 2004: 330).

Im letzten Punkt des Diskussionspapiers werden die Form der Bekanntmachung und der Aufbau der IASB Standards für SME geklärt. Angedacht ist, die Standards für SME in einer separaten gebundenen Ausgabe zu veröffentlichen. Die Bezeichnung der einzelnen Standards soll in Anlehnung an die Systematik der full IFRS erfolgen (z. B. SME-IAS 1 oder SME-IFRS 1 usw.). Die inhaltliche Struktur soll analog zu den full IFRS erfolgen, d. h. jeder einzelne Standard soll die Zielsetzung und eine Zusammenfassung zentraler Inhalte enthalten (vgl. Haller/Eierle 2004: 1844).

2.3.2. Vor- und Nachteile der Umstellung der Rechnungslegung

Durch das von der EU-Verordnung eingeräumte Wahlrecht, auch Einzelabschlüsse sämtlicher Unternehmen unabhängig von Größe und Rechtsform nach IFRS aufstellen zu können, stellt sich der Mittelstand die Frage, was eine freiwillige IFRS-Umstellung für das Unternehmen bedeuten würde, und ob diese sinnvoll wäre. In diesem Abschnitt sollen Argumente vorgestellt werden, die für oder gegen eine Anwendung der IFRS im Mittelstand sprechen.

„Ein erster Vorteil, auf den sich letztlich viele der nachfolgend dargestellten Vorteile zurückführen lassen, besteht in der im Vergleich zum HGB besseren bzw. „richtigeren“ Darstellung der wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens.“ (von Keitz/Stibi 2004: 426). Der Informationswert eines IFRS-Abschlusses wird deshalb höher angesehen, weil der durch das steuerliche Maßgeblichkeitsprinzip geprägte HGB-Abschluss die tatsächliche wirtschaftliche Lage nur verzerrt abbildet (vgl. von Keitz/Stibi 2004: 426). Von diesem höheren Informationswert profitieren vor allem die unternehmensexternen Bilanzadressaten (Investoren, Kreditgeber, Kunden, Lieferanten usw.). Aber

auch im Hinblick auf unternehmensinterne Zwecke, wie die Selbstinformation, kann die Rechnungslegung nach IFRS vorteilhaft sein. Gerade mittelständische Unternehmen verfügen meist über kein eigenständiges Controlling (vgl. Littkemann/Schulte/Kraft 2005: 289). Der Zweck des Controllings bzw. des internen Berichtswesens, entscheidungsrelevante Informationen bereitzustellen, kann auch durch die Anwendung der IFRS erreicht werden. Internes und externes Rechnungswesen lassen sich durch die IFRS-Anwendung also harmonisieren, so dass sich ein nach IFRS aufgestellter Jahresabschluss auch besser zur Unternehmenssteuerung verwenden lässt. Außerdem entsteht mit der Anwendung der IFRS die Möglichkeit des grenzüberschreitenden Branchenvergleichs. Internationale Wettbewerber können besser beurteilt werden und die Akquisition größerer Aufträge im internationalen Bereich wird erleichtert (vgl. Winkeljohann/Ull 2004: 431). Einen weiteren Vorteil stellen die verbesserten Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung dar (vgl. von Keitz/Stibi 2004: 427). „In Deutschland werden die Aktivitäten, insbesondere mittelständischer ...[Unternehmen (C.P.)] zu einem bedeutenden Maße fremdfinanziert“ (Littkemann/Schulte/Kraft 2005: 287). Dabei stellt der Hausbankkredit die übliche Finanzierungsform dar. Die Vorschriften von Basel II, nach denen Banken die Kreditvergabe und die Kreditkonditionen stärker am Risiko orientieren müssen, werden die Kapitalbeschaffung für den Mittelstand erschweren. In Form von Ratingverfahren soll das individuelle Risiko für die Bank bestimmt werden, welches dann als Grundlage für die Kreditentscheidung und die Kreditkonditionen dient (vgl. von Keitz/Stibi 2004: 426). Da, wie bereits erwähnt, bei der IFRS-Bilanzierung von einem höheren Informationswert ausgegangen wird, die Bilanzierung zu Zeitwerten erfolgt und die Finanz- und Ertragslage häufig besser erscheinen als nach HGB, kann das Kreditausfallrisiko besser bestimmt werden und die Zinsbelastung für das Unternehmen sinkt durch eine niedrigere Risikoeinstufung. Somit wird das Ratingurteil bei einem IFRS-Abschluss regelmäßig besser ausfallen. In diesem Zusammenhang stellen die IFRS die vorteilhaftere Form der Rechnungslegung dar (vgl. Keßler 2003: 105).

Neben den möglichen Vorteilen sind bei der Entscheidung hinsichtlich der Umstellung der Rechnungslegung auch Nachteile zu berücksichtigen. In erster Linie sind hier die hohen Umstellungskosten und die Folgekosten zu nennen. Diese entstehen z. B. für die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter, die Inanspruchnahme externer Dienstleister und die Anpassung der EDV-Systeme. Ein weiteres Argument gegen die Anwendung der IFRS in mittelständischen Unternehmen ist das im Vergleich zum HGB viel komplexere IASB-Regelwerk. Dieses gilt es zu verstehen, richtig anzuwenden und die dynamische Fortentwicklung der Standards ständig zu beobachten (vgl. von Keitz/Stibi 2004: 427). Laut Befragungen sehen Unternehmen in den Kosten und dem Umfang der IASB-Vorschriften die größten Nachteile der Umstel-

lung (vgl. von Keitz/Stibi 2004: 429). „Diese Beurteilung steht auch im Einklang mit der Forderung nach erleichterten Vorschriften für mittelständische Unternehmen“ (von Keitz/Stibi 2004: 429). Nachteilig ist auch der erhebliche Mehraufwand, der mit der IFRS-Umstellung verbunden ist. Konzernabschlüsse – kapitalmarktorientiert oder nicht – sind nach nationalem und internationalem Recht rein betriebswirtschaftliche Abschlüsse, d. h. sie haben lediglich Informations- und Dokumentationsfunktion. Sie haben keine Rechtswirkungen, sind also nicht Grundlage für die Gewinnausschüttungen und Besteuerung (vgl. Gräfer/Scheld 2003: 12). Einzelabschlüsse – konzerngebunden oder nicht – dürfen nach jetzigem Rechtsstand ohnehin nur ergänzend für Informationszwecke nach IFRS aufgestellt werden. Aus diesem Grund ist es für alle Unternehmen, die einen IFRS-Abschluss aufstellen müssen oder wollen, unvermeidlich, zusätzlich einen handelsrechtlichen Abschluss nach HGB und einen steuerrechtlichen Abschluss aufzustellen (vgl. Winkeljohann/Ull 2004: 431).

Die Experten gehen bei ihren Ausführungen in der aktuellen Literatur auch auf zukünftige Probleme ein, die sich ergeben würden, wenn das HGB durch die IFRS ersetzt würde. Demnach wäre die im Mittelstand vorherrschende Einheitsbilanz nicht mehr möglich, wenn der Einzelabschluss ausschließlich nach internationalen Vorschriften aufgestellt werden müsste, da zwischen steuerlichen Vorschriften und den IFRS eine Zieldivergenz besteht. Dies würde zur Aufhebung des Maßgeblichkeitsgrundsatzes der Handelsbilanz für die Steuerbilanz führen und somit durch die strikte Trennung der beiden Abschlüsse ein komplett eigenständiges Steuerrecht erfordern (vgl. Möhlmann-Mahlau/Gerken/Grotheer 2004: 921).

2.3.3. Auswirkungen der internationalen Rechnungslegung auf den Mittelstand

„Häufig führt die Umstellung vom HGB-Bilanzkonzept auf das IFRS-Konzept zur Aufstockung des in der Bilanz ausgewiesenen Eigenkapitals und damit zu einem verbesserten Verhältnis zwischen bilanziertem Eigenkapital und der Bilanzsumme, also zu einer verbesserten Eigenkapitalquote.“ (Jebens 2003: 2345). Nachfolgend sollen die unterschiedlichen Bewertungen nach HGB und IFRS und deren Auswirkungen auf einige ausgewählte Bilanzierungssachverhalte dargestellt werden (vgl. Wolf 2004: 707).

Die Zugangs- und Folgebewertung des **Anlagevermögens** ist nach HGB grundsätzlich nur zu historischen Anschaffungskosten zulässig. Nach den IFRS ist hinsichtlich der Folgebewertung alternativ eine Zuschreibung über den Buchwert hinaus möglich, d. h. Gegenstände des Anlagevermögens dürfen zu Zeitwerten (fair values) neu bewertet werden. Allerdings darf die Neubewertungsmethode nicht auf einzelne Posten der Sachanlagen beschränkt werden, sondern muss für die gesamte zusammengehörige Gruppe (z. B. alle Ma-

schinen) ausgeübt werden. Wird als Folge einer Neubewertung nun der Buchwert eines Vermögensgegenstandes erhöht, ist der Zuschreibungsbetrag erfolgsneutral in eine Neubewertungsrücklage einzustellen. Da diese Teil des Eigenkapitals ist, kommt es infolge einer Neubewertung zu einer Eigenkapitalerhöhung. Bis zur Stilllegung oder Veräußerung des Vermögensgegenstandes kann die Rücklage beibehalten werden. Bei Ausscheiden ist sie erfolgsneutral in die Gewinnrücklage umzubuchen. Wahlweise kann auch eine sukzessive Auflösung der Neubewertungsrücklage, verteilt über die Restnutzungsdauer, durch die ebenfalls erfolgsneutrale Umbuchung in die Gewinnrücklage erfolgen. Die neu bewerteten Vermögenswerte sind nach wie vor planmäßig und erfolgswirksam abzuschreiben (vgl. Zeis 2005: 28). Im Ergebnis führt die Anwendung der Neubewertungsmethode bei IFRS-Bilanzierung im Jahr der Neubewertung zu höherem Eigenkapital als nach HGB. Dieser Vorteil gleicht sich allerdings nachfolgend durch höhere Abschreibungen wieder aus (vgl. Wolf 2004: 709).

Hinsichtlich der **Abschreibungsdauer** orientiert man sich im HGB-Abschluss an den steuerrechtlichen AfA-Tabellen. In einem IFRS-Abschluss erfolgt keine Anlehnung an steuerliche Nutzungsdauer. Hier wird auf die tatsächliche betriebsspezifische Nutzungsdauer abgestellt. Dadurch ergeben sich nach IFRS deutlich verlängerte Abschreibungszeiten als nach HGB. Wendet man diese seit Anschaffung der Vermögenswerte an, werden in der IFRS-Bilanz höhere Restbuchwerte und damit auch ein höheres Eigenkapital ausgewiesen als in der HGB-Bilanz (vgl. Jebens 2003: 2346).

Unterschiede zwischen den beiden Rechnungslegungssystemen ergeben sich auch hinsichtlich der Bilanzierung von **selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenständen** des Anlagevermögens und deren Entwicklungskosten. Nach HGB besteht für diese ein Aktivierungsverbot. Ausgaben hierfür stellen demnach Aufwand dar. Nach IFRS besteht hingegen Aktivierungspflicht, wenn die Voraussetzungen des IAS 38 erfüllt sind (vgl. Wolf 2004: 713). Nach den Definitionskriterien muss ein immaterieller Vermögenswert identifizierbar sein, d. h. man muss ihn von anderen Vermögenswerten, insbesondere vom Geschäfts- oder Firmenwert unterscheiden können. Dieses Kriterium ist erfüllt, wenn er vom Unternehmen getrennt verkauft, übertragen, vermietet oder getauscht werden kann. Außerdem muss das Unternehmen den Vermögenswert beherrschen können, also die Macht haben, die mit dem Vermögenswert verbundenen Rechtsansprüche geltend zu machen und den Zugriff Dritter auf den wirtschaftlichen Nutzen zu beschränken. Drittes Kriterium ist das Bestehen eines künftigen wirtschaftlichen Nutzens. Dieser kann in Verkaufserlösen, Kosteneinsparungen oder anderen Vorteilen gesehen werden. Neben diesen postenspezifischen Ansatzkriterien müssen bestimmte Zusatzkriterien erfüllt sein. Demnach muss die Entwicklung tatsächlich beabsichtigt und technisch realisierbar sein, die erforderlichen Kapazitäten und finanziellen

Mittel müssen vorhanden sein, um die Entwicklung vollenden zu können und die Höhe der Aufwendungen muss bestimmt werden können (vgl. Zeis 2005: 21). Sind die Definitionskriterien und die Zusatzkriterien erfüllt, ist ein immaterieller Vermögenswert anzusetzen, wenn gemäß den allgemeinen Ansatzkriterien für Vermögensgegenstände der wirtschaftliche Nutzenzufluss für das Unternehmen wahrscheinlich (Wahrscheinlichkeit größer 50 %) ist, und sich die Anschaffungs- und Herstellungskosten verlässlich ermitteln lassen.⁶ Während also derartige Aufwendungen nach HGB als sofort abzugsfähig behandelt werden müssen, besteht nach IFRS die Möglichkeit, diese als Vermögensgegenstand auszuweisen (vgl. Jebens 2003: 2346). Somit erhöht sich das Eigenkapital in der IFRS-Bilanz während der Entwicklungsphase. Mit Beginn der Nutzung sind planmäßige Abschreibungen vorzunehmen, wodurch der Vorteil der Eigenkapitalerhöhung wieder ausgeglichen wird (vgl. Wolf 2004: 713).

Auch die Vorschriften zur Bilanzierung von **Vorräten** unterscheidet sich nach HGB und IFRS derart, dass es im Rahmen einer Umstellung zu einer Aufstockung des buchmäßigen Eigenkapitals kommen kann (vgl. Jebens 2003: 2347). Die Zugangsbewertung erfolgt bei beiden Rechnungslegungssystemen zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten (vgl. Zeis 2005: 37). Während für die Herstellungskosten nach HGB ein Wahlrecht besteht, diese zu Voll- oder Teilkosten anzusetzen, ist nach IFRS der zwingende Ansatz zu Vollkosten, welche sich aus Einzel- und Gemeinkosten zusammensetzen, vorgeschrieben.⁷ Bei der Ermittlung des niedrigeren beizulegenden Wertes orientiert sich die Vorratsbewertung nach HGB am Absatz- und Beschaffungsmarkt, während nach IFRS eine reine Absatzmarktorientierung vorliegt. Eine Abwertung der Vorräte erfolgt also erst, wenn die mit Hilfe der Vorräte gefertigten Produkte nicht mehr zu einem Preis abgesetzt werden können, der die Vollkosten deckt (vgl. Jebens 2004: 2347). Eine Wertaufholung ist nach IFRS grundsätzlich geboten. Nach HGB ist diese für Einzelunternehmen und Personengesellschaften aber nicht zwingend vorgeschrieben (vgl. Jebens 2004: 2347). Im Vergleich zum HGB können sich nach IFRS also höhere Wertansätze ergeben (vgl. Jebens 2003: 2347).

Ein bilanziell höheres Eigenkapital kann sich nach IFRS auch ergeben, weil für die Bildung von **Risikorückstellungen** andere Maßstäbe gesetzt sind als nach HGB. So ist nach HGB aufgrund der vorsichtigen Bewertung eine Risikorückstellung schon zu bilden, sobald die Risikoverwirklichung auch nur entfernt möglich ist. Nach IFRS werden Rückstellungen grundsätzlich nur gebildet, wenn die Wahrscheinlichkeit des Abflusses von Ressourcen zur Erfüllung einer Schuld größer ist als 50 %. Liegt die Wahrscheinlichkeit unter 50 %

⁶ Vgl. http://www.ifrs-portal.com/Standards_de_neu_38_de/03.htm, abgerufen am 15.06.2005.

⁷ Vgl. <http://www.faz.net/s/RubC9401175952F4DE28E143E68888825F6/Doc~E142F21B7...>, abgerufen am 15.06.2005.

wird keine Rückstellung passiviert, sondern nur im Anhang auf das Risiko hingewiesen (vgl. Jebens 2003: 2347).

Neben den zuvor dargestellten Sachverhalten, welche bei einer Umstellung auf das IFRS-Konzept zu Mehrvermögen führen können, kann es in anderen Punkten auch zu einer Verminderung des Eigenkapitals bzw. zur Verschlechterung der Eigenkapitalquote kommen (vgl. Jebens 2003: 2347).

Dies ist beispielsweise bei **Pensionszusagen** der Fall. Es geht dabei nicht um statische Ruhegeldzusagen, welche mit Eintritt in den Ruhestand als Einmalzahlung ausgezahlt werden, sondern um dynamische Pensionszusagen. Diese sind als Ruhegeldzusagen zu verstehen, „... die in der Anwartschaftszeit Steigerungsraten unterliegen und/oder bei Eintritt in den Ruhestand verrentet ausgezahlt werden“ (Jebens 2003: 2347). Bei der Ermittlung der Höhe der Pensionsverpflichtung kommen nach HGB und IFRS unterschiedliche Bewertungsverfahren mit unterschiedlichen Annahmen (z. B. Zinssatz) zum Einsatz. Darüber hinaus beziehen die Vorschriften der IFRS im Gegensatz zum HGB nicht nur aktuelle, sondern auch zukünftige Veränderungen im Lohn-, Gehalts- und Rentenniveau mit ein. Im Ergebnis sind nach internationalen Standards höhere Pensionsrückstellungen und damit ein niedrigeres Eigenkapital auszuweisen als nach HGB (vgl. Leibfried/Freisleben 2004: Gruppe 3/140, S. 6).

Ein weiterer Punkt, der sich bei Anwendung der IFRS ungünstig auf die Eigenkapitalquote auswirkt, ist im **Leasing** (Finanzierungsleasing) zu sehen. Beide Rechnungslegungssysteme – HGB und IFRS – unterscheiden zwischen dem Operating Leasing zum Einen und dem Finanzierungsleasing zum Anderen. Ob es sich um ein Operating- oder Finanzierungsleasingverhältnis handelt, hängt gemäß dem Grundsatz substance over form mehr vom wirtschaftlichen Gehalt als von der vertragsrechtlichen Gestaltung ab. Beim Operating Leasing ist der Leasinggegenstand grundsätzlich dem Leasinggeber zuzuordnen. Hinsichtlich der Zuordnung des Leasinggegenstandes beim Finanzierungsleasing weichen die Konzepte von HGB und IFRS voneinander ab. Nach HGB erfolgt eine Zuordnung beim Leasingnehmer nur dann, wenn die unkündbare Grundmietzeit weniger als 40 % oder mehr als 90 % der Nutzungsdauer ausmacht (vgl. Zeis 2004: 18, 2005: 29). Nach IFRS „... sind acht Kriterien zu beachten, wobei das Vorliegen eines Kriteriums ausreicht, um Finanzierungsleasing anzunehmen“ (Zeis 2005: 29). Davon für die Praxis entscheidend sind der Mietzeit- und der Barwerttest. Demnach ist der Leasinggegenstand dem Leasingnehmer zuzuordnen, wenn die Laufzeit des Leasingverhältnisses den überwiegenden Teil (75%) der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes umfasst oder der Barwert der Mindestleasingraten größer/gleich dem Zeitwert des Leasinggegenstandes ist. In der Praxis werden Leasingverträge nach IFRS häufig als Finanzierungsleasing qualifiziert und damit der Leasinggegenstand dem Leasingnehmer zugeordnet (vgl. Zeis 2005:

29). Dies führt „... zur Verlängerung der Bilanzsumme und damit zur Kürzung der Eigenkapitalquote“ (Jebens 2003: 2348).

Auch **sale-and-lease-back-Geschäfte**, die im Allgemeinen zur Verbesserung der Eigenkapitalquote durchgeführt werden, wirken sich nach HGB positiver aus als nach IFRS. Wird ein Anlagegut veräußert und anschließend wieder zurückgeleast, verstärkt der Veräußerungsgewinn das Eigenkapital in der HGB-Bilanz sofort und in vollem Umfang. Nach IFRS ist der Veräußerungsgewinn in einem Rechnungsabgrenzungsposten zu passivieren und über die Laufzeit des Rückleasingverhältnisses ertragswirksam aufzulösen. Das Eigenkapital der IFRS-Bilanz erhöht sich also im Laufe der Grundmietzeit ratiertlich. Die Abgrenzung des erwirtschafteten Gewinns führt somit gegenüber der HGB-Bilanz zu einer Minderung der Eigenkapitalquote (vgl. Jebens 2003: 2348).

3. Eigenkapital nach IAS/IFRS

Wie zuvor beschrieben, wirkt sich eine Umstellung der Rechnungslegung von HGB auf IFRS in der Regel positiv auf das Eigenkapital aus. Dies wäre ein Grund für mittelständische Unternehmen, welche bisher noch nicht zur Aufstellung eines IFRS-Abschlusses verpflichtet sind, ihre Abschlüsse freiwillig nach IFRS aufzustellen. Vielen mittelständischen Unternehmen, insbesondere Personengesellschaften und Genossenschaften, wird dieser Weg jedoch unmöglich gemacht, da sie nach den Regelungen der IFRS ein deutlich reduziertes oder kein bilanzielles Eigenkapital mehr ausweisen können. Der Grund ist in den Regelungen der IFRS zur Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital zu sehen. Die Abgrenzungsregelungen sind im IAS 32 enthalten.⁸ Bevor auf diesen Standard im Detail eingegangen wird, ist kurz aufzuzeigen, wie das IASB Eigenkapital definiert, und welche Angaben hierzu zwingend gefordert werden.

3.1. Eigenkapital nach dem Framework und IAS 1

Im Framework – dem Rahmenkonzept des IASB-Regelwerks – sind übergreifende Überlegungen zum Zweck und zu Grundanforderungen der Rechnungslegung enthalten. Außerdem enthält es Definitionen der Gegenstände der Rechnungslegung (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 22 § 1). In F. 49 c wird das Eigenkapital als ein Restbetrag definiert, welcher nach Abzug aller Schulden von den Vermögenswerten verbleibt. In F. 65 bis F. 68 werden weitere Angaben zum Eigenkapital, wie die Aufgliederung und Gründe für die Rücklagenbildung, gemacht. Außerdem wird hier angesprochen, dass das Eigenka-

⁸ Vgl. http://www.finanz-betrieb.de/fbwwwangebot/fn/fb/SH/0/sfn/cn_rechnung/ID/W10030..., abgerufen am 22.03.2005.

pital von dem Ansatz und der Bewertung der Vermögensgegenstände sowie der Schulden abhängt und die Summe des Eigenkapitals im Regelfall nur zufällig mit dem Marktwert des Unternehmens übereinstimmt.⁹

IAS 1 enthält Angaben über die Darstellung des Jahresabschlusses. Unter anderem fordert er eine Reihe von Angaben zur Zusammensetzung und Entwicklung des Eigenkapitals (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 776 § 20). Nach IAS 1.68 ist es ausreichend, das Eigenkapital in gezeichnetes Kapital und Rücklagen zu unterteilen. Darüber hinaus sieht IAS 1.96 ff verpflichtend die Erstellung eines Eigenkapitalspiegels (Eigenkapitalveränderungsrechnung) vor. „Der Eigenkapitalspiegel stellt eine Aufgliederung aller Bestandteile des Eigenkapitals und aller während des Geschäftsjahres in den einzelnen Bestandteilen erfolgten Veränderungen dar.“ (Leibfried/Freisleben 2004: Gruppe 3/130, S. 4).

3.2. IAS 32

Vorab ist zu sagen, dass die ausschließlich auf börsennotierte Kapitalgesellschaften bezogenen Standardinhalte der Vollständigkeit halber an dieser Stelle mit aufgeführt werden. Im weiteren Verlauf finden sie jedoch keine Berücksichtigung, da die Anwendung der IFRS bei mittelständischen Unternehmen Gegenstand dieser Arbeit sein soll.

3.2.1. Entstehungsgeschichte des IAS 32

Bis zum Jahr 1996 existierte in den IAS-Vorschriften kein Standard zur Rechnungslegung von Finanzinstrumenten. Die dadurch entstandenen Regelungslücken schloss das IASB (damals noch IASC) durch die Entwicklung von zwei spezifischen Standards. Zum Einen veröffentlichte es im Jahr 1996 den IAS 32, der Vorschriften zu Angaben und Darstellung der Finanzinstrumente regelt, und zum Anderen wurde der IAS 39, welcher Regelungen zum Ansatz und der Bewertung von Finanzinstrumenten enthält, im Jahr 1998 verabschiedet (vgl. Kahlert/Seeger 2005: 158). Durch die Verabschiedung des IAS 39 wurde auch IAS 32 im Jahr 1998 überarbeitet.¹⁰ Da die Verabschiedung unter Zeitdruck erfolgte, sollten beide Standards noch einmal überarbeitet werden. Aus diesem Grund veröffentlichte das IASB im Juni 2002 mit einem Exposure Draft Änderungsvorschläge zu IAS 32 und IAS 39 (vgl. Kahlert/Seeger 2005: 158). Ziel der Überarbeitung war es, die Komplexität zu reduzieren, die Kommentierung umfangreicher zu gestalten und Überschneidungen zwischen den beiden Standards zu beseitigen. Mit Hilfe der eingegangenen Stellung-

⁹ Vgl. Lüdenbach/Hoffmann (2005: 71 § 1), International Financial Reporting Standards (2004: 41).

¹⁰ Vgl. http://www.iasplus.de/ias_32.html, abgerufen am 21.03.2005.

nahmen der Öffentlichkeit zu dem Exposure Draft konnte das IASB die überarbeiteten Standards im Dezember 2003 veröffentlichen. Seitdem sind der IAS 32 und der IAS 39 grundlegend neu aufgebaut. Nach einem Überblick über wesentliche Änderungen wird der eigentliche Standard dargestellt. Anschließend wird eine Anleitung zur Anwendung gegeben und abschließend erfolgt eine Grundlage für Schlussfolgerungen. IAS 32 enthält zusätzlich erläuternde Beispiele (vgl. Kahlert/Seeger 2005: 159).

3.2.2. Ziel und Anwendungsbereich

Das Ziel des IAS 32 besteht darin, das Verständnis der Jahresabschlussadressaten für den Einfluss von Finanzinstrumenten auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie auf die Cashflows eines Unternehmens zu verbessern.¹¹

Der Standard enthält Regelungen für die Darstellung von Finanzinstrumenten und schreibt vor, welche Angaben über diese zu machen sind (vgl. IAS 32.2, 2003).

Gemäß den Darstellungspflichten sind die Finanzinstrumente aus Sicht des Emittenten in finanzielle Vermögenswerte, finanzielle Verbindlichkeiten und Eigenkapitalinstrumente zu klassifizieren. Vorgeschrieben sind auch die Klassifizierung der damit verbundenen Zinsen, Dividenden, Verluste und Gewinne, sowie die Voraussetzungen für die Verrechnungen von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten (vgl. IAS 32.2, 2003).

Angabepflichtig sind Informationen über den Betrag, den Zeitpunkt und die Wahrscheinlichkeit der aus den Finanzinstrumenten resultierenden zukünftigen Cashflows eines Unternehmens. Darüber hinaus sind die angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden anzugeben. Der IAS 32 fordert außerdem Angaben über Art und Umfang des Einsatzes von Finanzinstrumenten im Unternehmen, den Zweck, den diese Finanzinstrumente im Unternehmen erfüllen, sowie die damit verbundenen Risiken und das vom Unternehmen eingesetzte Risikomanagementverfahren zur Überwachung der Finanzinstrumente (vgl. IAS 32.2, 2003).

Der IAS 32 ist grundsätzlich auf alle Arten von Finanzinstrumenten anzuwenden. Ausnahmen bestehen für (a) Anteile an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, welche nach IAS 27, IAS 28 und IAS 31 bilanziert werden. In den Fällen, in denen die Anteile gemäß IAS 27, IAS 28 oder IAS 31 nach IAS 39 (Finanzinstrumente: Ansatz

¹¹ Die Standardinhalte wurden dem Buch: International Financial Reporting Standards (2004: 828-886) und der Internetseite http://www.ifrs-portal.com/standards_de_neu/32_de/index.htm entnommen. Da diese Literaturquellen lediglich deutsche Übersetzungen der vom IASB entwickelten Standards darstellen, wird nachfolgend die genaue Fundstelle und das Jahr des jeweils angesprochenen Standardinhaltes angeführt: Vgl. IAS 32.1, 2003.

und Bewertung) zu bilanzieren sind, ist zusätzlich zu den Angabepflichten in diesen Standards der IAS 32 anzuwenden. Für Derivate auf Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen findet der IAS 32 jedoch Anwendung. Auch von der Anwendung des IAS 32 ausgeschlossen sind (b) Rechte und Verpflichtungen des Arbeitgebers aus Altersversorgungsplänen für Arbeitnehmer (siehe IAS 19), (c) Verträge mit bedingter Gegenleistung bei Unternehmenszusammenschlüssen (siehe IFRS 3) und (d) Versicherungsverträge gemäß der Definition von IFRS 4. Sind in den Versicherungsverträgen nach IAS 39 zu bilanzierende Derivate eingebettet, ist der IAS 32 jedoch auf diese anzuwenden. Weiterhin findet der IAS 32 keine Anwendung auf (e) Finanzinstrumente, Verträge und Verpflichtungen aus aktienbasierten Vergütungen, welche nach IFRS 2 bilanziert werden, es sei denn, es handelt sich (vgl. IAS 32.4, 2003) „... um Transaktionen, die über eine nicht finanzielle Position abgeschlossen wurden, aber in bar, mittels eines anderen Finanzinstruments oder durch den Austausch von Finanzinstrumenten beglichen werden können...“¹²

3.2.3. Definitionen zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten

Der IAS 32 definiert – wie fast alle anderen Standards auch – nach der Festlegung des Anwendungsbereichs die im Standard verwendeten Begriffe. Diese werden im Folgenden dargestellt.

Finanzinstrumente

Als Finanzinstrument im Sinne des IAS 32 ist ein Vertrag zu verstehen, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswertes und bei dem anderen Unternehmen zur Entstehung einer finanziellen Verbindlichkeit oder eines Eigenkapitalinstrumentes führt (vgl. IAS 32.11, 2003).

Finanzielle Vermögenswerte

Als finanzieller Vermögenswert gilt jeder Vermögenswert der Folgendes darstellt:

- (a) Flüssige Mittel.
- (b) Ein als Aktivum gehaltenes Eigenkapitalinstrument eines anderen Unternehmens.
- (c) Ein vertragliches **Recht**,
 - (i) flüssige Mittel oder andere finanzielle Vermögenswerte von einem anderen Unternehmen **zu erhalten**,
 - (ii) finanzielle Vermögenswerte oder finanzielle Verbindlichkeiten mit einem anderen Unternehmen zu potentiell **vorteilhaften** Bedingungen

¹² http://www.iasplus.de/ias_32.html, abgerufen am 21.03.2005.

auszutauschen.; oder

- (d) Einen Vertrag, der in eigenen Eigenkapitalinstrumenten des Unternehmens erfüllt wird oder werden kann und bei dem es sich um Folgendes handelt:
- (i) ein nicht derivatives Finanzinstrument mit dem das Unternehmen verpflichtet wird oder verpflichtet werden kann, eine variable Anzahl an eigenen Eigenkapitalinstrumenten **zu erhalten**,
 - (ii) ein derivatives Finanzinstrument, welches auf einem anderen Wege erfüllt wird oder erfüllt werden kann als durch den Austausch eines festen Betrages an flüssigen Mitteln oder anderen finanziellen Vermögenswerten gegen eine feste Anzahl von eigenen Eigenkapitalinstrumenten (vgl. IAS 32.11, 2003).

Finanzielle Verbindlichkeiten

Als finanzielle Verbindlichkeit gilt jede Verbindlichkeit die Folgendes darstellt:

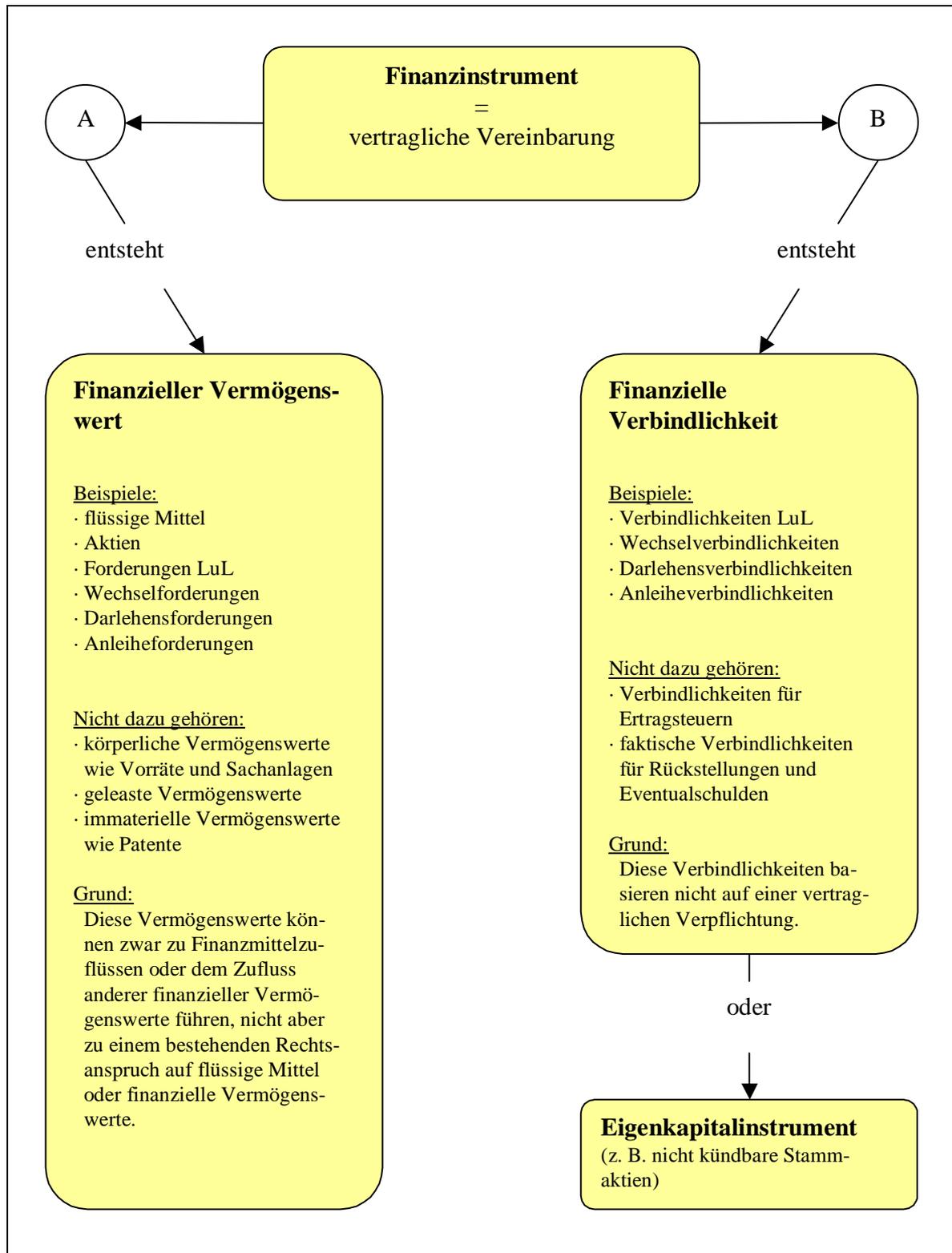
- (a) Eine vertragliche **Verpflichtung**,
- (i) flüssige Mittel oder einen anderen finanziellen Vermögenswert an ein anderes Unternehmen **zu liefern** oder
 - (ii) finanzielle Vermögenswerte oder finanzielle Verbindlichkeiten mit einem anderen Unternehmen zu potentiell **nachteiligen** Bedingungen auszutauschen.; oder
- (b) Einen Vertrag, der in eigenen Eigenkapitalinstrumenten erfüllt wird oder werden kann und bei dem es sich um Folgendes handelt:
- (i) ein nicht derivatives Finanzinstrument mit dem das Unternehmen verpflichtet wird oder verpflichtet werden kann, eine variable Anzahl an eigenen Eigenkapitalinstrumenten **zu liefern**,
 - (ii) ein derivatives Finanzinstrument, welches auf einem anderen Wege erfüllt wird oder erfüllt werden kann als durch den Austausch eines festen Betrages an flüssigen Mitteln oder anderen finanziellen Vermögenswerten gegen eine feste Anzahl von eigenen Eigenkapitalinstrumenten (vgl. IAS 32.11, 2003).

Eigenkapitalinstrumente

Ein Eigenkapitalinstrument ist eine vertragliche Vereinbarung, die einen Residualanspruch an den Vermögenswerten eines Unternehmens nach Abzug aller Schulden begründet (vgl. IAS 32.11, 2003).

Nachfolgend wird in der Abbildung 1 ein Überblick über die Definitionen gegeben.

Abbildung 1: Definitionen des IAS 32.11 im Überblick



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an IAS 32.11.

3.3. Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital (allgemein)

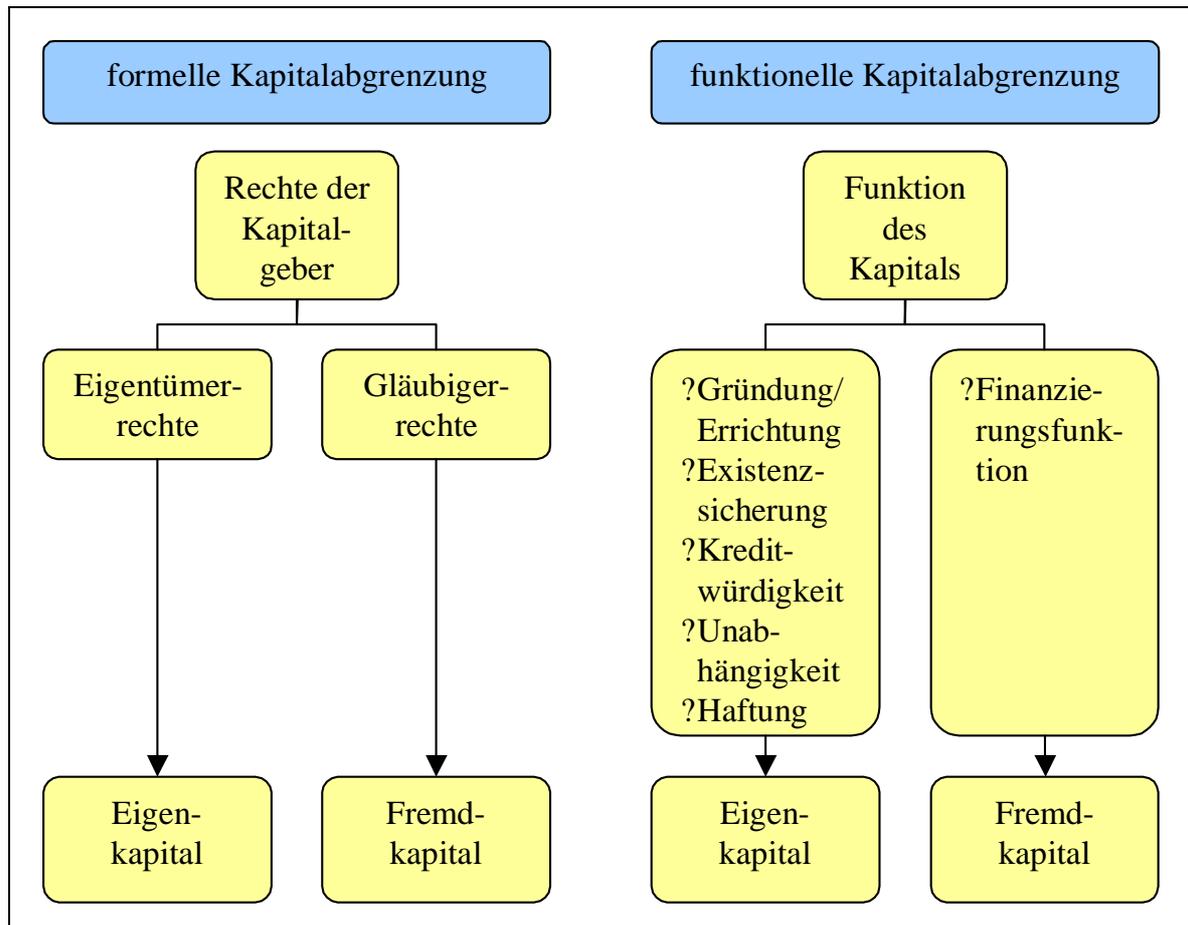
Gemäß der im vorangegangenen Abschnitt dargestellten Definition ist das Eigenkapital nach IFRS als eine Restgröße, d. h. als der Betrag, der nach Abzug aller Schulden von den Vermögenswerten verbleibt, anzusehen. Da im IFRS-Regelwerk auf eine umfangreiche Eigenkapitaldefinition verzichtet wird und das Framework (Rahmenkonzept) sich ausführlicher mit der Definition von Vermögenswerten und Schulden auseinandersetzt, ist die Unterscheidung von Eigen- und Fremdkapital von grundlegender Bedeutung. Die hierzu getroffenen Regelungen sind hauptsächlich im IAS 32 zu finden (Vgl. Leibfried/Freisleben 2004: Gruppe 3/130, S. 1).

3.3.1. Kapitalabgrenzung nach HGB

Bevor auf die Kapitalabgrenzung nach IFRS eingegangen wird, ist aufzuzeigen, wie Eigen- und Fremdkapital nach HGB zu klassifizieren sind. Die aus den diesbezüglichen Unterschieden resultierenden Probleme, welche an anderer Stelle im Detail dargestellt werden, sollen damit verdeutlicht werden.

Nach HGB können Eigen- und Fremdkapital anhand des formellen und des funktionellen Ansatzes voneinander abgegrenzt werden. Gemäß der formellen Kapitalabgrenzung ist von Eigenkapital auszugehen, wenn dem Unternehmen durch die Eigentümer Kapital zur Verfügung gestellt wird, indem sie Einlagen gegen die Gewährung von Eigentümerrechten leisten oder auf die Ausschüttung von Gewinn verzichten. Erfolgt die Kapitalüberlassung nicht gegen Gewährung von Eigentümer-, sondern von Gläubigerrechten, liegt Fremdkapital vor. Die Einteilung des Kapitals ergibt sich demnach aus den unterschiedlichen Rechten und Pflichten der Kapitalgeber (vgl. Leuschner/Weller 2005: 262). Da sich in der Praxis Finanzierungsformen herausgebildet haben, die sowohl Merkmale des Eigen- als auch des Fremdkapitals aufweisen, ist eine Einteilung des Kapitals nach den genannten formellen Kriterien nicht mehr ausreichend. Aus diesem Grund nimmt man die Abgrenzung nach funktionellen Kriterien vor. Demnach wird das dem Unternehmen zur Verfügung gestellte Kapital in Abhängigkeit vom jeweils zugrunde liegenden Zweck entweder als Eigen- oder Fremdkapital qualifiziert. Während das Eigenkapital mehrere Aufgaben, wie z. B. die Gründungs- und Errichtungsfunktion, die Existenzsicherungsfunktion, die Kreditwürdigkeitsfunktion, die Unabhängigkeitsfunktion, vor allem aber die Haftungsfunktion erfüllt, übernimmt das Fremdkapital ausschließlich eine Finanzierungsfunktion (vgl. Leuschner/Weller 2005: 263). Im Allgemeinen ist bei der HGB-Bilanzierung und damit auch bei der handelsrechtlichen Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital grundsätzlich die wirtschaftliche Betrachtungsweise und nicht die rechtliche Ausgestaltung eines Sachverhalts maßgebend (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2: Kapitalabgrenzung nach HGB



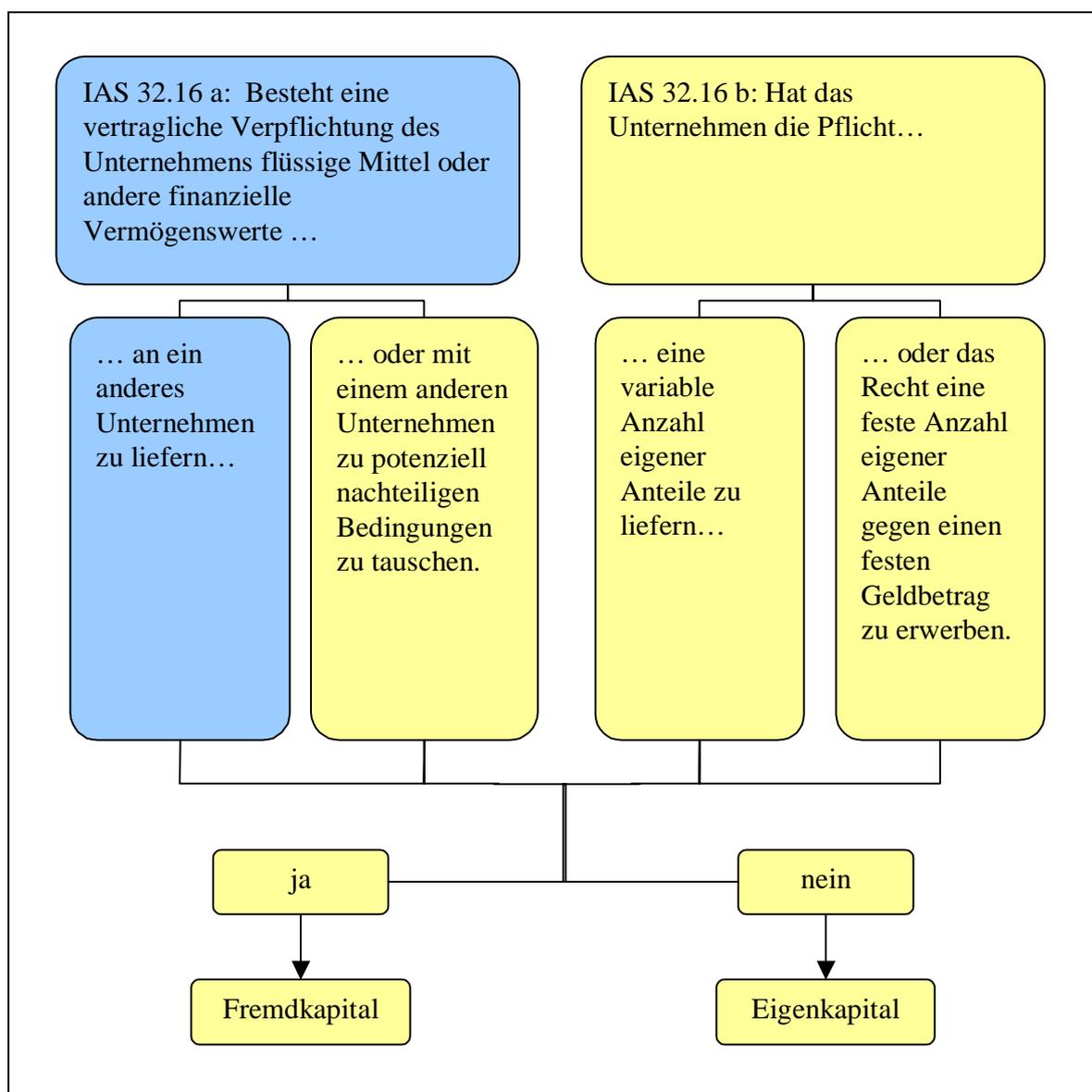
Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Leuschner/Weller (2005: 262-263).

3.3.2. Kapitalabgrenzung nach IFRS

Gemäß IAS 32.15 sind Finanzinstrumente beim erstmaligen Ansatz als finanzieller Vermögenswert, finanzielle Verbindlichkeit oder als Eigenkapitalinstrument zu klassifizieren. Entscheidend ist hierbei der tatsächlich wirtschaftliche Gehalt des Vertrages, nicht seine rechtliche Ausgestaltung (vgl. IAS 32.15, 2003). Bei der Einstufung eines Finanzinstruments als Eigenkapitalinstrument oder als finanzielle Verbindlichkeit ist entscheidend, ob eine vertragliche Verpflichtung des Unternehmens besteht, flüssige Mittel oder andere finanzielle Vermögenswerte an ein anderes Unternehmen zu liefern (IAS 32.16 a (i)) bzw. finanzielle Vermögenswerte oder finanzielle Verbindlichkeiten mit einem anderen Unternehmen zu potenziell nachteiligen Bedingungen auszutauschen sind (IAS 32.16 a (ii)). Desweiteren hängt es davon ab, ob das Unternehmen zur Lieferung einer variablen Anzahl eigener Anteile verpflichtet ist (IAS 32.16 b (i)) bzw. ob das Recht oder die Pflicht zum Erwerb einer festen Anzahl eigener Anteile gegen einen festen Betrag an flüssigen

Mitteln besteht (IAS 32.16 b (ii)). Ist keine der genannten Bedingungen erfüllt, liegt Eigenkapital vor.¹³ Ein Hauptmerkmal für die Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital besteht also in der Rückzahlungspflicht des betreffenden Kapitals. Besteht diese in der Zukunft rechtlich oder faktisch, ist eine Schuld des Unternehmens gegeben. Besteht sie nicht, handelt es sich um Eigenkapital, weil dann davon ausgegangen wird, dass das Kapital unbegrenzt im Unternehmen verbleibt¹⁴ (vgl. Abbildung 3).

Abbildung 3: Kapitalabgrenzung nach IFRS



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an IAS 32.16.

¹³ Vgl. IAS 32.16, 2003 und Lüdénbach/Hoffmann (2005: 778 § 20).

¹⁴ Vgl. IAS 32.17, 2003 und Leibfried/Freisleben (2004: Gruppe 3/130, S. 2).

3.4. *Spezielle Problembereiche bei der Kapitalabgrenzung*

Anhand der Darstellung der Kapitalabgrenzung im Allgemeinen läßt sich erkennen, dass die IFRS das Eigenkapital enger abgrenzen als das HGB (vgl. Lüdenbach 2005: 204). Die daraus resultierenden Probleme der Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital stellen sich in fünf Bereichen (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 777 § 20). Nachfolgend werden alle fünf Problembereiche der Vollständigkeit halber kurz erläutert.

Wandelanleihen und andere zusammengesetzte Finanzinstrumente

Ein Unternehmen kann zur Kapitalbeschaffung zusammengesetzte Finanzinstrumente, wie z. B. Wandel- oder Optionsanleihen emittieren. Diese enthalten sowohl Eigen- als auch Fremdkapitalelemente (vgl. Watrin/Lühn 2004: 724). Wandel- und Optionsanleihen sind Anleihen, die vom Emittenten dieser Schuldverschreibung mit einem Bezugsrecht auf Aktien versehen werden. Bei Wandelanleihen wird dem Inhaber das Recht eingeräumt, die Anleihe (Fremdkapital) innerhalb einer bestimmten Frist in eine oder mehrere Aktien (Eigenkapital) des Unternehmens zu wandeln. Im Unterschied dazu wird bei Optionsanleihen nicht die Anleihe selbst in Aktien umgewandelt. Hier ist mit der Anleihe ein Optionsrecht auf den Erwerb von Aktien verbunden, welches unabhängig von der Anleihe, also neben diesem Schuldverhältnis ausgeübt werden kann (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 780 § 20; Wagner 2004: 1090). Gemäß IAS 32.28 ff. sind zusammengesetzte Finanzinstrumente unabhängig von der Wahrscheinlichkeit der Ausübung des Wandlungs- bzw. Optionsrechts in ihre Komponenten aufzuteilen und voneinander getrennt zu bilanzieren. Die Anleihekomponente ist als Schuld auszuweisen und das Bezugsrecht auf Aktien stellt Eigenkapital dar (vgl. Grünberger/Grünberger 2004: 121).

Echte Genussrechte und ähnliche Mezzanine Finanzierungen

Probleme hinsichtlich der Klassifikation als Eigen- oder als Fremdkapital ergeben sich auch bei Mezzanine Finanzierungen, wie z. B. dem Genussrechtskapital, da diese Finanzierungsformen sowohl Elemente von Eigenkapital als auch solche von Fremdkapital enthalten (vgl. Kühnberger 2004: 663). Diese meist zeitlich begrenzten, schuldrechtlichen Kapitalüberlassungen sind gemäß dem Prinzip der wirtschaftlichen Betrachtungsweise nach HGB bilanziell als Eigenkapital auszuweisen, wenn das Kapital längerfristig überlassen wurde, wenn das Kapital nur nachrangig in der Insolvenz bedient wird, wenn die Vergütungen erfolgsabhängig sind und wenn das Kapital bis zur vollen Höhe am Verlust teilnimmt (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 781 § 20; Schaber/Kuhn/Eichhorn 2004: 316). In der Rechnungslegung nach IFRS gilt ebenfalls das Prinzip der wirtschaftlichen Betrachtungsweise. Allerdings wird es, bezogen auf die Kapitalabgrenzung, anders interpretiert. Nach IAS 32.18

ff. führt jede Rückzahlungsverpflichtung des Emittenten zur Klassifikation als Fremdkapital. Eine Rückzahlungsverpflichtung ist gegeben, sofern der Genussrechtsinhaber ein Recht zur ordentlichen Kündigung hat. Während nach HGB also unter bestimmten Voraussetzungen die temporäre Übernahme der Haftungsfunktion für die Klassifikation als Eigenkapital ausreicht (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 781 § 20; Schaber/Kuhn/Eichhorn 2004: 318), „... folgt nach IFRS aus der im „Normalfall“ gegebenen vertraglichen Rückzahlungsverpflichtung eine Einordnung als Fremdkapital.“ (Lüdenbach/Hoffmann 2005: 781 § 20).

Leistungsbezug gegen Anteilsgewährung

Unter Leistungsbezug gegen Gewährung von Anteilsrechten ist ein Vertrag zu verstehen, bei dem Leistungen eingekauft werden und die Vergütung dafür nicht in Geld oder anderen Vermögenswerten besteht, sondern in der Aus- bzw. Hingabe von Eigenkapital (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 777 § 20). Gemäß IAS 32.16 b (i) ist die Leistungsvereinnahmung gegen Eigenkapital zu buchen, wenn das Unternehmen eine Verpflichtung hat, eine feste Anzahl von Anteilen zu liefern. Besteht die Verpflichtung, eine variable Anzahl von Anteilen zu gewähren, ist der Geschäftsvorfall gegen Fremdkapital zu buchen. Bei der Untersuchung, welche Bedingungen zu Eigen- oder Fremdkapital führen, können Probleme auftauchen (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 782 § 20).

Derivative Kontrakte in eigenen Aktien

Eine Gesellschaft hat die Möglichkeit, ein bindendes Angebot auf den Erwerb oder die Lieferung eigener Aktien abzugeben. Auf den zukünftigen Erwerb oder die zukünftige Veräußerung eigener Aktien gerichtete Kontrakte führen gemäß IAS 32.16 b (i) und (ii) teils zu Eigen- und teils zu Fremdkapital. Hierbei kann sich die Abgrenzung schwierig gestalten (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 777, 785 § 20).

Abfindungen bei Ausscheiden von Gesellschaftern

Bei Personengesellschaften und Genossenschaften sind gesellschaftsrechtliche Kapitalüberlassungen üblicherweise mit Rückzahlungs- und Abfindungsverpflichtungen verbunden. Nach IAS 32 führen diese Verpflichtungen zur Umqualifizierung von gesellschaftsrechtlichem Eigenkapital in bilanzielles Fremdkapital. Wegen den gravierenden Auswirkungen der Kapitalabgrenzung nach IAS 32 auf diese Rechtsformen soll dieses Problem detailliert im nächsten Abschnitt erläutert werden.

4. Anwendungsbereich von IAS 32 bei Personengesellschaften und Genossenschaften

Grundsätzlich sind alle Vorschriften des IFRS-Regelwerks rechtsformneutral

formuliert. Bei der Gliederung des Eigenkapitals und seiner Abgrenzung vom Fremdkapital ist dieser Zustand unbefriedigend, weil hier gesellschaftsrechtliche und bilanzielle Aspekte im Zusammenhang stehen. Da die Standards diesen Zusammenhang nur hinsichtlich der Kapitalgesellschaften berücksichtigen, tauchen bei der Anwendung der IFRS-Rechnungslegung bei Personengesellschaften und Genossenschaften Probleme auf. Für diese existiert im IAS 1 lediglich der Hinweis, dass alle Erläuterungen und Vorschriften sinngemäß gelten (vgl. Lüdenbach 2005: 196).

Nach der alten Fassung des IAS 32 (rev. 1998) und den dazugehörigen Interpretationen, insbesondere SIC-5 gestaltete sich der Eigenkapitalausweis bei Personengesellschaften und Genossenschaften noch weniger dramatisch. Gemäß IAS 32.20 a. F. waren kündbare Kapitalanteile, welche eine Rückzahlungsverpflichtung des Unternehmens auslösten, als Fremdkapital auszuweisen. Dieser Umstand ließ sich jedoch durch SIC-5.6 heilen. Demnach konnte das Finanzinstrument als Eigenkapital ausgewiesen werden, wenn im Zeitpunkt der Ausgabe der Kapitalanteile die Wahrscheinlichkeit einer Rückzahlungsverpflichtung des Unternehmens gering war. Erst wenn der Gesellschafter zum Ausdruck brachte, dass er aus der Gesellschaft ausscheiden wird, entstand eine Verbindlichkeit (vgl. Broser/Hoffjan/Strauch 2004: 453).

Nach der Neufassung des IAS 32 im Dezember 2003, welche die Interpretationen SIC-5, SIC-16 und SIC-17 ersetzt, ist zu befürchten, dass Personengesellschaften und Genossenschaften über kein bilanzielles Eigenkapital mehr verfügen. Nach IAS 32.17 darf eine Gesellschaft ein Finanzinstrument, bei dem sie eine vertragliche Verpflichtung hat, dem Kapitalgeber flüssige Mittel oder andere finanzielle Vermögenswerte zurückzugewähren, nicht als Eigenkapital ausweisen. Fremdkapital ist demnach immer dann anzunehmen, wenn die Gesellschaft eine Rückzahlungsverpflichtung hat und nicht über das uneingeschränkte Recht verfügt, die Rückzahlung zu verhindern (IAS 32.19) (vgl. Lüdenbach 2005: 196, Spanier/Weller 2004: 271). In IAS 32.18 werden diese Voraussetzungen auf die Qualifizierung von hybriden Kapitalformen, welche sowohl Merkmale von Eigen- als auch von Fremdkapital aufweisen, übertragen. Davon betroffen sind beispielsweise kündbare Kapitalbestandteile (vgl. Leuschner/Weller 2005: 264). Beispiele für kündbare Kapitalbestandteile sind Geschäftsguthaben der Genossenschaften, Genussrechtskapital, Gesellschaftereinlagen der Personengesellschaften und stille Beteiligungen (vgl. Spanier/Weller 2004: 271). Allein die Tatsache, dass die Anteilseigner von Personengesellschaften und Genossenschaften das Recht haben, ihre Mitgliedschaft gegen Abfindungsansprüche zu kündigen, reicht aus, um aus gesellschaftsrechtlichem Eigenkapital in einer IAS/IFRS-Bilanz bilanzielles Fremdkapital werden zu lassen (vgl. Spanier/Weller 2004: 272, Hoffmann/Lüdenbach 2005: 405). „Das gilt unabhängig davon, ob ein eingeräumtes Kündigungsrecht auch tatsächlich ausgeübt wird“ (Leuschner/Weller 2005: 264).

Die Kapitalabgrenzung nach IAS 32 hat auch Einfluss auf die Informationsfunktion der Gewinn- und Verlustrechnung. Das von den Gesellschaftern zur Verfügung gestellte gesellschaftsrechtliche Eigenkapital steht in einem unbedingten Zusammenhang mit dem darauf zu entrichtenden Entgelt. Wie die Vergütungen für gesellschaftsrechtliches Eigenkapital zu behandeln sind, hängt von der Klassifikation des zugrunde liegenden Kapitals ab (IAS 32.35f.). Liegt nach den Vorschriften der IAS Eigenkapital vor, werden die Ausschüttungen nach IAS 32.40 direkt über das Eigenkapital gebucht. Liegt dagegen bilanzielles Fremdkapital vor, sind die Ausschüttungen nach IAS 32.35 erfolgswirksam als (Zins-)Aufwand zu erfassen. Die Aussagekraft der Erfolgsrechnung leidet unter dieser Darstellung, da sie einem potentiellen Kapitalgeber den Einblick in das Ausschüttungsverhalten des Unternehmens verwehrt. Das Ziel eines IFRS-Abschlusses, Informationen über die Ertragslage bereitzustellen, um die Fähigkeit eines Unternehmens, Zahlungsmittel zu erwirtschaften, beurteilen zu können, wird damit nicht erreicht (vgl. Leuschner/Weller 2005: 267).

4.1. Gesellschaftsrechtliche Anknüpfungspunkte nach deutscher Rechtslage

Gesellschafter von Personengesellschaften und Genossenschaften haben gesetzliche, nicht ausschließbare Kündigungsrechte. Geregelt sind diese für Personengesellschaften in den §§ 105 Abs. 3 HGB i. V. m. § 723 BGB (OHG) bzw. § 161 Abs. 2 i. V. m. § 105 Abs. 3 HGB und § 723 BGB (KG) und für Genossenschaften in den §§ 65 und 73 GenG (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2004: 1042). Demnach können Gesellschafter von Personengesellschaften unter Beachtung und Einhaltung einer sechsmonatigen Kündigungsfrist auf den Schluss eines Geschäftsjahres aus der Gesellschaft ausscheiden (vgl. § 132 HGB i. V. m. 723 BGB). Genossen können ihren Austritt aus der Genossenschaft ebenfalls auf den Schluss eines Geschäftsjahres erklären, wenn sie die Kündigungsfrist von drei Monaten einhalten (vgl. § 65 Abs. 1 und Abs. 2 GenG). Dieses ordentliche gesetzliche Kündigungsrecht kann zwar im Gesellschaftsvertrag ausgestaltet, aber grundsätzlich nicht ausgeschlossen werden.¹⁵ Gemäß § 131 Abs. 3 Nr. 3 HGB i. V. m. § 738 BGB und § 73 GenG führt die Kündigung nicht zur Auflösung der Gesellschaft, sondern zum Ausscheiden des Gesellschafters bzw. des Genossen unter Entstehen eines Abfindungsanspruchs. Auch für den Abfindungsanspruch gilt, dass dieser zwar der Höhe

¹⁵ Der Entwurf einer Fortsetzung der IDW Stellungnahme zur Rechnungslegung: Einzelfragen zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten nach IFRS (IDW ERS HFA 9 n. F.) Abgrenzung von Eigenkapital und Fremdkapital nach IAS 32, 12.05.2005 wurde der Internetseite: <http://www.idw.de/idw/generator/property=Inhalt/id=384902.pdf> entnommen; (nachfolgend in den Fußnoten als: IDW, IDW ERS HFA 9 n. F. 12.05.2005, S. ... angeführt; Vgl. IDW, IDW ERS HFA 9 n. F. 12.05.2005, S. 12.

nach vertraglich geregelt, aber nicht ausgeschlossen werden darf. Bei Personengesellschaften ist die Abfindung unterhalb der buchmäßigen Beteiligung am Gesellschaftsvermögen unzulässig. Sie muss mindestens zum Buchwert erfolgen und wird meistens durch ergänzende Vertragsauslegung auf eine angemessene Abfindung korrigiert. Bei Genossenschaften ist dem ausscheidenden Mitglied sein Geschäftsguthaben auszuzahlen, soweit das Vermögen der Genossenschaft ausreicht (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2004: 1042).

Zu einer Abfindungsverpflichtung kann es auch kommen, wenn ein Gesellschafter einer Personengesellschaft oder ein Mitglied einer Genossenschaft stirbt. Der Tod eines Gesellschafters führt bei einer Personengesellschaft nicht zur Auflösung der Gesellschaft, sondern nur zum Ausscheiden des Gesellschafters (§ 131 Abs. 3 Nr. 1 HGB) (Vgl. Lange 2005: 53-54). In der Praxis wird regelmäßig eine Fortsetzung mit den Erben vertraglich geregelt. Für Genossenschaften ist im § 77 Abs. 1 GenG vorgeschrieben, dass die Mitgliedschaft im Todesfall auf die Erben übergeht und diese zum Ende des Geschäftsjahres, in dem sich der Todesfall ereignet hat, wieder ausscheiden. Allerdings wird in der Praxis, abweichend von der gesetzlichen Vorschrift, häufig eine Fortsetzung mit den Erben vorgesehen. Die Übertragung der Mitgliedschaft auf die Erben berührt nur die Gesellschafter- und nicht die Gesellschaftssphäre (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2004: 1042). Demnach entsteht bei der Gesellschaft bezüglich des Todesfalls keine Abfindungsverpflichtung, soweit eine Fortsetzung mit den Erben vorgesehen ist. Ein Abfindungsanspruch entsteht also nur dann, wenn die Erben ebenfalls wieder aus der Gesellschaft ausscheiden oder auf eine Mitgliedschaft in der Gesellschaft verzichten (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2004: 1043).

4.2. *Auslegung von IAS 32 nach dem Wortlaut*

Es gilt zu untersuchen, inwieweit der IAS 32 mit den deutschen Rechtsverhältnissen vereinbar ist. Die nachfolgenden Ausführungen sowohl für Personengesellschaften als auch für Genossenschaften entsprechen den Auffassungen von Lüdenbach/Hoffmann.

Nach dem Wortlaut des IAS 32.18 b kann ein Mitglied

- jederzeit
- seinen Anteil am Unternehmen zurückgeben und dadurch
- eine vertragliche Abfindungsverpflichtung des Unternehmens auslösen.

4.2.1. Personengesellschaften

Lüdenbach/Hoffmann sind der Meinung, dass es, wie auch im vorherigen Abschnitt beschrieben, Mitgliedern von Personengesellschaften nach deutschem Recht nicht möglich ist, ihren Anteil jederzeit zurückzugeben. Eine Kündigung ist bei der Personengesellschaft nur mit sechsmonatiger Frist zum

Schluss eines Geschäftsjahres möglich. Zudem werden in der Praxis häufig längere Kündigungsfristen vertraglich geregelt (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 791 § 20).

Fraglich ist nach Meinung der Autoren auch, ob das Ausscheiden eines Personengesellschafters gegen Abfindung als eine Rückgabe des Anteils i. S. d. IAS 32.16 b verstanden werden kann, denn der Anteil am Vermögen einer Personengesellschaft ist nicht zu vergleichen mit z. B. einer Aktie. Ein Aktionär kann seine Anteile ohne weiteres an die Aktiengesellschaft verkaufen. Ein Personengesellschafter kann keinen Anteil zurückgeben, sondern nur aus der Gesellschaft ausscheiden. Er verliert seinen Anteil durch Abwachsung, d. h. sein Anteil wächst den verbleibenden Gesellschaftern zu (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 791-792 § 20).

Klar ist, dass die Gesellschaft bei Kündigung durch einen Gesellschafter fortzusetzen ist und das Ausscheiden des Gesellschafters zu einer Abfindungsverpflichtung führt. Unklar ist dagegen, ob es sich bei der aus dem Gesellschaftsvermögen zu erbringenden Abfindungsleistung überhaupt um eine vertragliche Verpflichtung der Gesellschaft handelt. Die Personengesellschafter schließen den Gesellschaftsvertrag untereinander ab, d. h. dass die Gesellschaft von dieser Regelung betroffen, aber nicht deren Vertragspartner ist. Aus diesem Grund und nach dem Wortlaut des § 738 Abs. 1 BGB liegt die Abfindungsverpflichtung bei den verbleibenden Gesellschaftern. Aus dieser Sicht ergeben sich Bedenken gegen die Anwendbarkeit von IAS 32.17 ff. auf deutsche Personengesellschaften, denn die Abfindungsregelungen für das Ausscheiden von Personengesellschaftern nach deutschem Recht sind durch die diesbezüglichen Regelungen des IAS 32.18 b nach Auffassung von Lüdenbach/Hoffmann nicht vollständig gedeckt (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 792 § 20, Lüdenbach 2005: 197)

4.2.2. Genossenschaften

Die oben dargestellten Probleme bezüglich der Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital ergeben sich auch für Genossenschaften.

Auch Mitglieder einer Genossenschaft haben keinesfalls die Möglichkeit, ihren Anteil jederzeit zurückzugeben. Nach dem deutschen Genossenschaftsgesetz darf ein Genosse nur zum Schluss eines Geschäftsjahres aus der Genossenschaft austreten, wenn die Kündigung mindestens drei Monate vorher erfolgt. In der Satzung kann eine längere, jedoch höchstens fünfjährige Kündigungsfrist festgelegt werden (§ 65 Abs. 2 GenG) (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2004: 1046).

Genossenschaften sind juristische Personen des Privatrechts, die eine nicht geschlossene Mitgliederzahl aufweisen. Das Eigenkapital ist von den Genossen aufzubringen, d. h. die Mitglieder zahlen Geldeinlagen an die Genossen-

schaft und besitzen damit Geschäftsanteile.¹⁶ Bei Ausscheiden eines Genossen kann man also, anders als bei einem Personengesellschafter, tatsächlich von einer Rückgabe des Anteils i. S. d. IAS 32.16 b ausgehen.

Bei der Frage der Abfindungsverpflichtung des Unternehmens sehen Lüdenbach/Hoffmann auch die Genossenschaft nur als Betroffene einer vertraglichen Verpflichtung und nicht als Vertragspartner, da die Genossenschaft die Abfindungsregeln nicht selbst bestimmt (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2004: 1046).

4.2.3. Kritische Beurteilung der Auslegung nach dem Wortlaut

Nach Lüdenbach/Hoffmann begründet bereits der Wortlaut Zweifel an der Anwendbarkeit von IAS 32.18 b auf deutsche Personengesellschaften und Genossenschaften. Bis auf den zuletzt dargestellten Punkt klingen die Ausführungen der Autoren meines Erachtens vorerst plausibel. Dieser letzte Punkt ist in Frage zu stellen und anders zu interpretieren.

Bei der Entstehung eines Abfindungsanspruchs durch das Ausscheiden eines Genossen gibt es meines Erachtens keinen Grund, die Genossenschaft als Betroffene der vertraglichen Regelung anzusehen. Die Abfindungsverpflichtung liegt hier klar bei der Gesellschaft, da die Genossenschaft eine Gesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit darstellt und die Auseinandersetzung gemäß § 73 GenG zwischen der Genossenschaft und dem Ausgeschiedenen stattfindet.

Trotz der Plausibilität sind die Ansichten von Lüdenbach/Hoffmann jedoch aufgrund des vom Hauptfachausschuss des IDW verabschiedeten Entwurfs zu „Einzelfragen zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten nach IFRS – Abgrenzung von Eigenkapital und Fremdkapital nach IAS 32“ zu widerlegen.

Laut Lüdenbach/Hoffmann ist die Rückgabe eines Anteils am Unternehmen aufgrund von gesetzlich und vertraglich festgelegten Kündigungsfristen weder für Mitglieder von Personengesellschaften noch von Genossenschaften jederzeit möglich. Die Länge der Kündigungsfrist ist nach Auffassung des IDW für die Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital jedoch unbeachtlich. Demnach sind Finanzinstrumente mit Inhaberkündigungsrechten unabhängig von Kündigungsfristen als Fremdkapital zu klassifizieren, soweit sich das Unternehmen nicht von der Rücknahme des Anteils entziehen kann.¹⁷

Außerdem hat das IDW zunächst festgelegt, dass sich eine Klassifikation als Fremdkapital auch nicht durch vertragliche Regelungen verhindern lässt, wonach die verbleibenden Mitgesellschafter sich beim Ausscheiden des Gesellschafters zur Übernahme der Anteile verpflichten oder sich der Auseinandersetzungsanspruch des Ausgeschiedenen allein gegen die

¹⁶ Vgl. http://www.rechtslexikon-online.de/Genossenschaft_eG.html, abgerufen am 15.07.2005.

¹⁷ Vgl. IDW, IDW ERS HFA 9 n. F., 12.05.2005, S. 5.

dersetzungsanspruch des Ausgeschiedenen allein gegen die verbleibenden Mitgesellschafter richtet, wenn hier eine subsidiäre Verpflichtung der Gesellschaft angenommen werden kann.¹⁸

Bei genauer Untersuchung der nationalen und internationalen Regelungen nach dem Wortlaut kommt man zu dem Schluss, dass sich die Vorschriften nicht vollständig decken. Die Frage, ob bei deutschen Personengesellschaften und Genossenschaften überhaupt ein Anwendungsfall von IAS 32.17 ff. gegeben ist, stellt sich aber nicht mehr, da das IDW in seinem Entwurf zur Abgrenzungsproblematik mögliche Bedenken ausräumt.

4.3. *Auslegung von IAS 32 nach der wirtschaftlichen Qualität von gesellschaftsrechtlichem Eigenkapital (Rechtsformvergleich)*

Die rechtsformneutral formulierten IFRS fordern grundsätzlich eine wirtschaftliche Betrachtungsweise für die Qualifizierung von Eigen- und Fremdkapital. Die angesprochenen Kapitalabgrenzungsprobleme tauchen nur bei Personengesellschaften und Genossenschaften auf. Deshalb ist zu klären, ob sich das gesellschaftsrechtliche Eigenkapital dieser Rechtsformen wirtschaftlich derart von dem anderer Rechtsformen unterscheidet, dass eine unterschiedliche bilanzrechtliche Klassifikation gerechtfertigt ist (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 794 § 20). Dafür werden vorab die Eigenkapitalbestandteile der verschiedenen Rechtsformen, deren Ausweis und Unterschiede bezüglich des Haftungskapitals und der rückzahlbaren Kapitalbestandteile nach HGB dargestellt.

Der Eigenkapitalausweis von **Kapitalgesellschaften** ist in den §§ 266 Abs. 3, 268 Abs. 3, 270 und 272 HGB geregelt. Nach § 266 Abs. 3 Buchstabe A HGB ist das Eigenkapital von Kapitalgesellschaften zu untergliedern in:

- gezeichnetes Kapital,
- Kapitalrücklage,
- Gewinnrücklagen,
- Gewinnvortrag/Verlustvortrag,
- Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (vgl. Thiele 1998: 167).

Als gezeichnetes Kapital ist das von den Anteilseignern bei der Unternehmensgründung eingebrachte Mindestkapital auszuweisen. Dieses Kapital stellt die Haftungsmasse dar und verbleibt fest im Unternehmen (vgl. Gräfer 1991: 130). Die Kapitalrücklage erfasst alle Eigenkapitalanteile, die der Kapitalgesellschaft über das gezeichnete Kapital hinaus von außen zugeflossen sind. Gewinnrücklagen werden aus nicht ausgeschütteten Gewinnanteilen aus früheren Geschäftsjahren gebildet (vgl. Thiele 1998: 189). Der Gewinnvortrag enthält den Teil des Bilanzgewinns des Vorjahres, der nicht ausgeschüttet und

¹⁸ Vgl. IDW, IDW ERS HFA 9 n. F., 12.05.2005, S. 13.

auch nicht den Rücklagen zugeführt wurde, sondern durch Beschluss der Gesellschafter vorzutragen ist. In der Position Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag wird das Ergebnis des abgeschlossenen Jahres ausgewiesen (vgl. Gräfer 1991: 139). Die Rücklagen, die Gewinnvorträge und das Jahresergebnis können ggf. im Wege einer Kapitalherabsetzung oder Ausschüttung zum Teil ausgekehrt werden. Hierfür sind nach GmbHG und AktG allerdings Beschlüsse notwendig (Vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 795 § 20).

Die allgemeinen Rechnungslegungsvorschriften für Kapitalgesellschaften (§§ 264 bis 289 HGB) gelten auch für die **Genossenschaften**. Demnach ist das Eigenkapital wie bei Kapitalgesellschaften ebenfalls nach § 266 Abs. 3 Buchstabe A HGB zu untergliedern. Abweichungen ergeben sich lediglich aus den ergänzenden Vorschriften zur Bilanz der Genossenschaften im § 337 HGB (vgl. Ankele 1996: 3475 Fach 18, Strieder 2000: 214-215). Laut dieser Vorschrift ist an Stelle des gezeichneten Kapitals der Betrag der Geschäftsguthaben der Genossen und an Stelle der Gewinnrücklagen die Ergebnisrücklagen auszuweisen. Die Ergebnisrücklagen sind zu untergliedern in eine gesetzliche Rücklage und andere Ergebnisrücklagen (vgl. § 337 HGB). Das Geschäftsguthaben ist, anders als bei Kapitalgesellschaften, keine festgeschriebene Haftungsmasse, sondern kann wegen des möglichen Ein- oder Austritts von Genossen ständigen Schwankungen unterliegen. Die gesetzliche Rücklage wird aus dem Ertrag des Unternehmens gebildet, um sich zukünftig ergebende Verluste abdecken zu können. Da ein ausscheidender Genosse grundsätzlich keinen Anteil an den Rücklagen ausbezahlt bekommt, kann die Satzung die Bildung einer besonderen Ergebnisrücklage vorsehen. Somit wird einem ausscheidenden Genossen der Anspruch auf die Auszahlung eines Anteils an dieser Rücklage eingeräumt.¹⁹

Die Bilanzierung des Eigenkapitals von **Personengesellschaften** ist im HGB weniger detailliert geregelt als bei Kapitalgesellschaften (vgl. Thiele 1998: 211). Lediglich der § 264 c HGB enthält Vorschriften zum Eigenkapitalausweis von Personengesellschaften. Demnach ist das Eigenkapital von Personengesellschaften zu untergliedern in:

- Kapitalanteile
- Rücklagen
- Gewinnvortrag/Verlustvortrag
- Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag.

Die Posten „Rücklagen“, „Gewinn- und Verlustvortrag“ und „Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag“ entfallen meistens, da Rücklagen bei Personengesellschaften eher untypisch sind und Gewinne und Verluste den Gesellschaftern direkt zugewiesen werden. Somit sind die Kapitalanteile der persönlich haftenden Gesellschafter oft die einzige Eigenkapitalposition. Aus § 120 Abs. 2

¹⁹ Vgl. Ankele (1996: 3473 Fach 18), Strieder (2000: 214-215), Fentz/Voigt (2004: 521).

HGB und dem Schrifttum geht hervor, dass ein Personengesellschafter nur über ein Kapitalkonto verfügt. Auf diesem Kapitalkonto werden seine Einlage und alle Kapitalveränderungen, also Gewinne, Verluste und Entnahmen erfasst (vgl. Broser/Hoffjan/Strauch 2004: 453). Auch wenn in der Praxis durch Gesellschaftsverträge etwas anderes bestimmt wird, ist eine Aufgliederung nach den gesetzlichen Vorschriften nicht erforderlich, d. h. das gesamte von einem Gesellschafter überlassene Eigenkapital hat ein und dieselbe Qualität (vgl. Thiele 1998: 219). Es existiert also keine fest definierte Haftungsmasse, d. h. die Gesellschafter können jederzeit Entnahmen tätigen, solange diese nicht zum offenbaren Schaden der Gesellschaft führen.²⁰

Für die Beurteilung der wirtschaftlichen Qualität des **Eigenkapitals nach der Systematik des IAS 32** ist die Sicht des Unternehmens entscheidend. Als Beurteilungskriterium hierfür könnte laut Lüdenbach/Hoffmann die Dauerhaftigkeit des Finanzierungsbeitrags angesehen werden, da man vereinfacht ausgedrückt Eigenkapital nur dann annimmt, wenn das Kapital ohne jegliche Rückzahlungsverpflichtung unbegrenzt im Unternehmen verbleibt. Nach diesem Kriterium wäre nur das gesetzliche Mindestkapital und ggf. Teile der Kapital- und Gewinnrücklagen von Kapitalgesellschaften als bilanzielles Eigenkapital auszuweisen (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 795 § 20).

Lüdenbach/Hoffmann bemerken jedoch, dass eine solche Dauerhaftigkeitsanforderung in den IFRS nicht gegeben ist, wonach entnehmbare Rücklagen, Gewinnvorträge und Jahresüberschüsse als Fremdkapital auszuweisen wären. Der Fremdkapitalausweis soll gemäß IAS 10.12 erst in der Periode des Kapitalherabsetzungs- oder Gewinnausschüttungsbeschlusses, also erst bei Ausübung des Kapitalherabsetzungs- oder Ausschüttungsrechtes erfolgen (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 795 § 20). Für Lüdenbach/Hoffmann stellt sich die Frage, warum bei Personengesellschaften und Genossenschaften Abfindungsrechte sofort als Schuld auszuweisen sind und nicht wie bei Kapitalgesellschaften erst bei Ausübung dieses Rechtes. Eine Begründungsmöglichkeit für die unterschiedliche Behandlung der Rechtsformen sehen die Autoren in der Differenzierung zwischen individuellen, dem einzelnen Gesellschafter zustehenden und kollektiven Rechten, welche nur durch die qualifizierte Mehrheit der Gesellschafterversammlung ausübbar sind. Während bei einer Kapitalgesellschaft eine Kapitalherabsetzung nur mit 75 % und eine Gewinnausschüttung mit 50 % der abgegebenen Stimmen, also kollektiv beschlossen werden kann, entsteht der Abfindungsanspruch des Gesellschafters einer Personengesellschaft oder Genossen einseitig, also individuell durch Kündigungserklärung oder durch Tod. Zu den individuellen Rechten von Personen-

²⁰ Vgl. Broser/Hoffjan/Strauch (2004: 453). Die Bilanzierung des Eigenkapitals von Personengesellschaften nach HGB wurde in diesem Abschnitt sehr allgemein behandelt. Für die diesbezüglichen Details und Unterschiede zwischen den verschiedenen Personengesellschaftsformen (OHG, KG) wird auf Thiele (1998: 210-224) verwiesen.

gesellschaftern gehört ebenfalls die Möglichkeit, die Gewinne jederzeit zu entnehmen (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 796 § 20). Bei Genossenschaften ist ein Beschluss über die Gewinnverwendung erforderlich (vgl. Ankele 1996: 3475 Fach 18).

Allerdings stellen Lüdenbach/Hoffmann die Unterscheidung von kollektiven und individuellen Ansprüchen als möglichen Grund für die unterschiedliche Behandlung der Rechtsformen sogleich wieder in Frage. In den Fällen, in denen ein Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft über eine einfache Mehrheit (50 %) oder eine satzungsändernde Mehrheit (75 %) verfügt, sind die Verhältnisse gleich denen einer Personengesellschaft, da der betreffende Gesellschafter allein jederzeit eine Kapitalherabsetzung oder Ausschüttung beschließen könnte. Der Schutz des Eigenkapitals von Kapitalgesellschaften gegen individuelle Anforderungen wäre demnach nicht mehr zu 100 % gegeben. Somit müssten auch weite Teile des gesellschaftsrechtlichen Eigenkapitals der Kapitalgesellschaften in Fremdkapital umqualifiziert werden (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 797 § 20).

Aufgrund der dargestellten Ausführungen kommen die Autoren zu dem Schluss, dass das Auslegungskriterium der *substance over form* anhand eines Rechtsformvergleichs eine Ungleichbehandlung von Kapitalgesellschaften einerseits und Personengesellschaften und Genossenschaften andererseits hinsichtlich der Kapitalabgrenzung nicht rechtfertigt (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 797 § 20).

Auch Leuschner/Weller machen in ihrem Aufsatz „Qualifizierung rückzahlbarer Kapitaltitel nach IAS 32 – ein Informationsgewinn?“ deutlich, dass sie die rechtsformneutrale Behandlung bei der Kapitalabgrenzung kritisieren. Die Geschäftsguthaben der Genossenschaften und Kapitalanteile an Personengesellschaften sind aufgrund des jederzeit ausübbareren Kündigungsrechtes der Kapitalgeber als Fremdkapital zu klassifizieren. Nach Auffassung der Autoren müsste diese rechtliche Gestaltung auch bei Kapitalgesellschaften dazu führen, dass wirtschaftliches Eigenkapital zu bilanziellem Fremdkapital wird, soweit die Möglichkeit einer Kapitalherabsetzung oder Ausschüttung besteht. Da der Fremdkapitalausweis bei Kapitalgesellschaften jedoch erst erfolgt, wenn die Kapitalauskehrung aufgrund eines Beschlusses feststeht, besteht für Leuschner/Weller der Unterschied zu der Behandlung bei Personengesellschaften und Genossenschaften in der Wahrscheinlichkeit. Liegt ein Beschluss für eine Kapitalauskehrung vor, so ist diese wahrscheinlich – vorher nicht. Bei Personengesellschaften und Genossenschaften dagegen spielt die Wahrscheinlichkeit seit der Neufassung des IAS 32 (bzw. seit Aufhebung des SIC 5) keine Rolle mehr (vgl. Leuschner/Weller 2005: 265). Gerade wegen der vom IFRS-Regelwerk geforderten wirtschaftlichen Betrachtungsweise (*substance over form*) sind sie der Auffassung, dass es „aus Sicht des bilanzierenden Unternehmens [...] unabhängig von der Rechtsform in beiden Fällen erst dann zu

einer wirtschaftlichen Belastung [kommt (C.P.)], wenn auf individueller Ebene eine Kündigung bzw. der Austritt ausgesprochen ist bzw. wenn auf kollektiver Ebene der Herabsetzungsbeschluss gefasst ist.“ (Leuschner/Weller 2005: 266).

Wie die Autoren Lüdenbach/Hoffmann und Leuschner/Weller bin auch ich der Meinung, dass eine Ungleichbehandlung der unterschiedlichen Rechtsformen bei der Kapitalabgrenzung nicht gerechtfertigt ist. Ziel des IASB ist es, die tatsächlichen Verhältnisse des Unternehmens mit allen möglichen Risiken abzubilden. Aus diesem Grund soll nur das Kapital als Eigenkapital ausgewiesen werden, welches dem Unternehmen mit 100%iger Sicherheit auf Dauer zur Verfügung steht. Diese absolute Sicherheit ist jedoch nur beim Mindestkapital der Kapitalgesellschaften gegeben. Trotzdem ist nach den IFRS-Vorschriften das gesamte wirtschaftliche Eigenkapital von Kapitalgesellschaften solange als bilanzielles Eigenkapital auszuweisen, bis ein Beschluss für eine Kapitalauskehrung vorliegt. Bei Genossenschaften sind Beschlüsse nur für die Gewinnverwendung erforderlich und bei Personengesellschaften überhaupt nicht. Würde man gesellschaftsvertragliche Umformulierungen vornehmen, wonach auch Personengesellschaften und Genossenschaften jede Kapitalauskehrungen beschließen müssten, wären die Voraussetzungen gleich denen von Kapitalgesellschaften. Andersrum können, wie Lüdenbach/Hoffmann schon bemerkten, die Gegebenheiten bei Kapitalgesellschaften gleich denen einer Personengesellschaft sein, wenn z. B. ein Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft über die einfache oder satzungsändernde Mehrheit verfügt und damit jederzeit allein eine Kapitalauskehrung beschließen könnte. All diese rechtlichen Ausgestaltungsmöglichkeiten ändern nichts an der Tatsache, dass rein wirtschaftlich gesehen sowohl Gesellschafter von Personengesellschaften und Genossenschaften als auch von Kapitalgesellschaften der jeweiligen Gesellschaft Kapital überlassen, welches diese als Haftungsmasse und für wirtschaftliche Aktivitäten verwendet. Wie in vorangegangenen Abschnitten erwähnt, liegt das Hauptmerkmal für die Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital nach IFRS in der Rückzahlungspflicht des betreffenden Kapitals. Nach den Vorschriften der IFRS ist von Fremdkapital auszugehen, wenn dieses jederzeit zurückgefordert werden kann. Da immer die Sicht des Unternehmens entscheidend ist, ist meines Erachtens im Umkehrschluss dazu Eigenkapital anzunehmen, wenn davon ausgegangen werden kann, dass das Kapital dauerhaft im Unternehmen verbleibt. Die Dauerhaftigkeitsanforderung, die nach Auffassung von Lüdenbach/Hoffmann in den IFRS nicht gegeben ist, besteht meines Erachtens in dem genannten Umkehrschluss. Will das IASB sein Ziel konsequent verfolgen, darf es nach meiner Auffassung keine Ungleichbehandlung geben, d. h. dass entnehmbare Eigenkapitalbestandteile sowohl bei Personengesellschaften und Genossenschaften als auch bei Kapitalgesellschaften als Fremdkapital zu klassifizieren wären.

4.4. *Qualifizierung rückzahlbarer Kapitalbestandteile nach IFRIC 2*

Da sich die Anwendung der im IAS 32 aufgestellten Grundsätze für die Klassifizierung von Finanzinstrumenten als finanzielle Verbindlichkeit oder Eigenkapital, insbesondere die Klassifizierung kündbarer Instrumente schwierig gestaltet, wurde am 25. November 2004 der IFRIC 2 veröffentlicht. Diese Interpretation soll die Anwendung der Grundsätze des IAS 32 auf grundsätzlich alle dort angegebenen Finanzinstrumente, insbesondere aber die Klassifizierung der Geschäftsanteile an Genossenschaften erläutern.²¹

Nach IAS 32 genügt die Möglichkeit des Kapitalgebers, das Finanzinstrument gegen einen finanziellen Ausgleich an das Unternehmen zurückzugeben, um dieses als Verbindlichkeit auszuweisen. Nach IFRIC 2.5 führt diese Möglichkeit nicht automatisch zu einer Klassifizierung als finanzielle Verbindlichkeit. Das Unternehmen hat bei der Einstufung des Finanzinstruments als finanzielle Verbindlichkeit oder Eigenkapital auch die rechtlichen Bestimmungen und Gegebenheiten des Finanzinstruments zu berücksichtigen. Demnach können kündbare Instrumente Eigenkapital darstellen, wenn das Unternehmen berechtigt ist, die Rücknahme von Geschäftsanteilen und damit die Rückzahlung der Guthaben abzulehnen (IFRIC 2.7). Eine weitere Möglichkeit, kündbare Instrumente als Eigenkapital auszuweisen, besteht darin, die Rücknahme von Geschäftsanteilen aufgrund gesetzlicher Vorschriften oder Vorschriften in der Satzung zu verbieten (IFRIC 2.8). Dieses Verbot könnte unterschiedlich ausgestaltet sein. Zum Einen könnte ein uneingeschränktes Verbot festgelegt und somit die Rückzahlung gänzlich untersagt werden. Zum Anderen wäre ein partielles Rückzahlungsverbot denkbar. Demnach könnte die Rückzahlung untersagt werden, wenn durch die Rücknahme die Anzahl der Geschäftsanteile oder der Gesamtbetrag der einbezahlten Geschäftsguthaben einen bestimmten Mindestbetrag unterschreiten (IFRIC 2.9). Geschäftsanteile, für die ein Rücknahmeverbot besteht, stellen also Eigenkapital dar. Der Teil des Geschäftsguthabens, für den kein Rücknahmeverbot besteht, ist als Verbindlichkeit zu bilanzieren, soweit die Pflicht zur Rückzahlung nicht verweigert werden kann (vgl. Leuschner/Weller 2005: 264; IFRIC 2.7ff, 2004).

Nach herrschender Meinung bietet der IFRIC 2 keine großartige Hilfestellung, da Genossenschaften in Deutschland von den in der Interpretation be-

²¹ Am 08.07.2005 wurde im EU Amtsblatt die amtliche deutsche Übersetzung des IFRIC 2 veröffentlicht. Zu finden ist der Text unter: http://www.standardsetter.de/drsc/docs/press_releases/EU-VO_IFRIC2_deu.pdf. Da diese Literaturquelle lediglich die deutsche Übersetzung der vom IFRIC entwickelten Interpretation enthält, wird nachfolgend in den Fußnoten das IFRIC als Autor, die genaue Fundstelle des jeweils angesprochenen Interpretationsinhaltes und das Jahr der Veröffentlichung angeführt. Vgl. Amtsblatt der Europäischen Union, Verordnung (EG) Nr. 1073/2005 der Kommission vom 7. Juli 2005 und IFRIC (2.1/2.2, 2004).

schriebenen Ausnahmen keinen Gebrauch machen können. Hierfür wäre eine Änderung des nationalen Genossenschaftsgesetzes erforderlich. Andere Möglichkeiten, wie z. B. die Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital an der Wahrscheinlichkeit einer Kündigung oder Rückzahlung festzumachen, werden nicht in Erwägung gezogen. Ebenfalls ausgeschlossen wird die Möglichkeit, Geschäftsguthaben erst dann als Fremdkapital auszuweisen, wenn die Kündigung eines Mitgliedes vorliegt. Begründet wird die Ablehnung dieser Vorschläge mit dem Grundsatz, dass eine Genossenschaft unabhängig vom Zeitpunkt der tatsächlichen Kündigung und von der Wahrscheinlichkeit der Rückzahlung nie über das uneingeschränkte Recht verfügen würde, die Rückzahlung zu verweigern (vgl. Leuschner/Weller 2005: 265).

4.5. Bezeichnung des umqualifizierten Eigenkapitals

Im Falle einer Umqualifizierung von Eigen- in Fremdkapital ist zu klären, wie das umqualifizierte Kapital auszuweisen ist.

Nach IAS 32.18 b und den Illustrative Examples (IE) 7 und 8 zu IAS 32 wird ein gesonderter Ausweis zugelassen. Demnach soll die Passivseite der Bilanz in Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftsfremden zum Einen und Gesellschaftern zum Anderen unterteilt werden. Das umqualifizierte Eigenkapital soll jedoch nicht als Verbindlichkeit bezeichnet werden, sondern als „den Gesellschaftern zuzurechnendes Nettovermögen“ (net assets attributable to members/unitholders). Bezeichnungen wie „wirtschaftliches Eigenkapital“, „gesellschaftsrechtliches Eigenkapital“ oder „rückzahlbares Anteilskapital“ sind ebenfalls denkbar. In der Gewinn- und Verlustrechnung kann der den Gesellschaftern zuzurechnende Ergebnisanteil als „Veränderung des dem Anteilseigner zurechnenden Nettovermögens“ (change in net asset attributable to members/unitholders) ausgewiesen werden. So kann mit Hilfe von zusätzlichen Erläuterungen außerhalb der Bilanz das auf die Eigentümer entfallende Kapital dargestellt werden (vgl. Lüdenbach 2005: 198, Lüdenbach/Hoffmann 2004: 1045, Spanier/Weller 2004: 274).

4.6. Bewertung des umqualifizierten Kapitals und damit verbundene Anomalien

Die Kündigung oder der Tod eines Gesellschafters oder Genossen führt bei der Personengesellschaft bzw. Genossenschaft zu einer Abfindungsverpflichtung. Diese ist nach h. M. nicht erst bei Ausübung des Kündigungsrechtes, sondern sofort als Schuld auszuweisen. Es gilt zu klären, wie das in Fremdkapital umqualifizierte gesellschaftsrechtliche Eigenkapital zu bewerten ist (vgl. Hoffmann/Lüdenbach 2005: 405).

4.6.1. Personengesellschaften

Nach IAS 32.23 ist der Abfindungsanspruch regelmäßig zum beizulegenden Zeitwert (fair value) anzusetzen. Eine Bewertung zu Zeitwerten hat zur Folge, dass eine Personengesellschaft mit einer positiven Entwicklung der wirtschaftlichen Verhältnisse auch höhere Abfindungsverpflichtungen zu passivieren, d. h. mehr Fremdkapital auszuweisen hat (vgl. Hoffmann/Lüdenbach 2005: 405, Lüdenbach 2005: 197). „Je besser sich das Unternehmen wirtschaftlich entwickelt, desto schlechter stellt es sich in der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung dar.“ (Hoffmann/Lüdenbach 2005: 405).

Dieses Bewertungsparadoxon soll am nachfolgenden Beispiel verdeutlicht werden. Das Beispiel basiert auf den Ausführungen von Hoffmann/Lüdenbach (2004: 1046).

An der auf unbestimmte Zeit geschlossenen ABC OHG sind A, B und C mit je einem Drittel beteiligt. Die Satzung enthält keine besonderen Regelungen zur Kündigung. Nach den gesetzlichen Regelungen hat daher jeder Gesellschafter ein ordentliches Kündigungsrecht, dessen Ausübung zum Ausscheiden aus der Gesellschaft, zur Fortsetzung der Gesellschaft unter den anderen Gesellschaftern und zu einer Verkehrswertabfindung führt.

Das buchmäßige Bruttovermögen der Gesellschaft beträgt zum 01.01.2005, 31.12.2005 und 31.12.2006 jeweils 10.000 €. Die Fremdverbindlichkeiten belaufen sich auf jeweils 9.000 €. Das den Gesellschaftern zustehende (positive) Jahresergebnis beträgt 300 € in 2004, 400 € in 2005 und 600 € in 2006. Es wird jeweils bereits unterjährig entnommen.

Aufgrund der positiven Ertragsentwicklung steigt der Unternehmenswert (inkl. originärem Goodwill) von 3.000 € am 01.01.2005, über 3.500 € am 31.12.2005 auf 4.500 € am 31.12.2006.

Abbildung 4: Bilanz ABC OHG 31.12.2004

Bilanz 31.12.2004 in €			
<i>Vermögenswerte</i>	<i>10.000</i>	<i>Eigenkapital</i>	<i>1.000</i>
		<i>Fremdkapital</i>	<i>9.000</i>
Bilanzsumme	10.000	Bilanzsumme	10.000

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Lüdenbach/Hoffmann (2004: 1046).

Bei Implementierung von IAS 32 und der Erhöhung des Unternehmenswertes ist folgendermaßen vorzugehen:

1. Umbuchung des Eigenkapitals in Fremdkapital:

- Eigenkapital 1.000 € an Fremdkapital 1.000 €
2. Ausweis der Differenz zwischen Buchwert und Verkehrswert der Gesellschaft als Fremdkapital:
- | | |
|-----------------------------|---------|
| Unternehmenswert 31.12.2004 | 1.000 € |
| Unternehmenswert 01.01.2005 | 3.000 € |
| Differenz | 2.000 € |
- Ausgleichsposten (technisches Eigenkapital) 2.000 € an Fremdkapital 2.000 €

Der Ausgleichsposten ist zu bilden, da die Abfindungsverpflichtung zum beizulegenden Zeitwert anzusetzen ist, Vermögen und sonstige Schulden aber zum Buchwert. Die Bilanz würde ohne den Ausgleichsposten nicht mehr aufgehen (vgl. Hoffmann/Lüdenbach 2005: 406).

Abbildung 5: Bilanz ABC OHG 01.01.2005

Bilanz 01.01.2005 in €			
<i>Vermögenswerte</i>	<i>10.000</i>	<i>Fremdkapital</i>	
		<i>Fremdverbindlichkeiten</i>	<i>9.000</i>
		<i>Rückzahlbares</i>	
		<i>Anteilskapital</i>	<i>3.000</i>
		<i>Ausgleichsposten</i>	
		<i>(technisches EK)</i>	<i>- 2.000</i>
Bilanzsumme	10.000	Bilanzsumme	10.000

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Lüdenbach/Hoffmann (2004: 1046).

Die Erhöhung des Unternehmenswertes führt zu einer entsprechenden Erhöhung der als Schuld auszuweisenden bedingten Abfindungsverpflichtung (rückzahlbares Anteilskapital: 3.000 €).

Die Erhöhung des Unternehmenswertes an den Folgestichtagen führt zu folgenden Ergebnissen:

Tabelle 1: Bilanz bei Fair-Value-Ansatz der Abfindungsverpflichtung

Tabelle 1: Bilanz bei Fair-Value-Ansatz der Abfindungsverpflichtung				
Bilanz	31.12.2004	01.01.2005	31.12.2005	31.12.2006
Vermögenswerte	10.000	10.000	10.000	10.000
Fremdverbindlichkeiten	9.000	9.000	9.000	9.000
Eigenkapital	1.000			
Schulden aus Eigenkapital		-3.000	-3.500	-4.500
Überschuss Vermögen/Schulden	1.000	-2.000	-2.500	-3.500

Quelle: Lüdenbach/Hoffmann (2004: 1046).

Anhand der Übersicht wird deutlich, dass die Positionen Nettovermögen/Nettoschulden umso schlechter ausfallen, je erfolgreicher das Unternehmen ist.

Auch in der Gewinn- und Verlustrechnung spiegeln sich die Erhöhung des Unternehmenswertes und die damit verbundene höhere bilanzielle Schuld wider, da hier die Veränderung dieser Schuld zu berücksichtigen ist.

Unternehmenswert 01.01.2005	3.000 €
Unternehmenswert 31.12.2005	3.500 €
Veränderung	500 €(31.12.2005)
Unternehmenswert 31.12.2006	4.500 €
Veränderung	1.000 €(31.12.2006)

Tabelle 2: GuV bei Fair-Value-Ansatz der Abfindungsverpflichtung

Tabelle 2: GuV bei Fair-Value-Ansatz der Abfindungsverpflichtung			
Guv	2004	2005	2006
Ergebnis vor Anteilseigner	300	400	600
Aufwand Anteilseigner		-500	-1.000
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	300	-100	-400

Quelle: Lüdenbach/Hoffmann (2004: 1046).

Wie in der Bilanz ist auch in der GuV zu sehen, dass das Ergebnis umso schlechter ausfällt, je erfolgreicher das Unternehmen ist (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2004: 1046).

4.6.2. Genossenschaften

Auch Genossenschaften haben ihre als Fremdkapital klassifizierten Geschäftsanteile zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Gemäß IFRIC 2.10 ist der beizulegende Zeitwert der finanziellen Verbindlichkeit bei uneingeschränkt rückgabefähigen Geschäftsanteilen mindestens mit dem in der Satzung bestimmten Rückgabebetrag anzusetzen oder mit dem im einschlägigen Gesetz bestimmten zahlbaren Höchstbetrag (vgl. IFRIC 2.10, 2004). In § 73 Abs. 2 GenG ist festgelegt, dass der Rückgabeanpruch eines Genossen nicht auf das gesamte Vermögen der Genossenschaft gerichtet ist, sondern nur auf das Geschäftsguthaben. Demnach beläuft sich der Abfindungsanspruch eines Genossen höchstens auf seinen Anteil am Geschäftsvermögen (vgl. § 73 Abs. 2 GenG). Bei Genossenschaften erfolgt aufgrund der Rückzahlungsverpflichtung der Geschäftsguthaben zwar ebenfalls eine Umqualifizierung von gesellschaftsrechtlichem Eigenkapital in bilanzielles Fremdkapital, aber das Bewertungsparadoxon, wie es bei Personengesellschaften auftritt, ist hier ausgeschlossen (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2004: 1046).

4.6.3. Lösungsvorschläge seitens des IASB

Das Board hat die widersinnige Rechnungslegungskonsequenz aus der Umqualifizierung erkannt, sich mit dem Thema befasst und drei Ansätze zur Lösung des Problems diskutiert:

- Kündbare Kapitalbestandteile sollen als Eigenkapital ausgewiesen werden, wenn bei diesen ein Anspruch auf Abfindung zum Verkehrswert besteht.
- Wenn die kündbaren Kapitalbestandteile als Fremdkapital ausgewiesen werden, darf die Bewertung nicht zu Zeitwerten erfolgen. Außerdem darf die Wertänderung nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt werden.
- Die kündbaren Kapitalbestandteile sollen nach den Regeln für hybride Finanzinstrumente in Eigen- und Fremdkapitalelemente unterteilt werden (vgl. Hoffmann/Lüdenbach 2005: 405).

Der erste Ansatz führt erneut zu einer Anomalie. Sieht eine Personengesellschaft eine Buchwertabfindung vor, muss sie das gesellschaftsrechtliche Eigenkapital als Schuld ausweisen. Sieht sie hingegen eine Verkehrswertabfindung vor, bleibt es beim Eigenkapitalausweis. Obwohl die Personengesellschaft bei einer Buchwertabfindung mit einer niedrigeren Schuld belastet würde als bei einer Verkehrswertabfindung, müsste sie bei einer Buchwertabfindung ein niedrigeres Eigenkapital ausweisen (vgl. Hoffmann/Lüdenbach 2005: 405).

Der zweite Ansatz stünde im Widerspruch zu IAS 32.23 und IFRIC 2.10, welche eine Bewertung der potentiellen Abfindungsverpflichtung zu Zeitwer-

ten vorsehen (vgl. Hoffmann/Lüdenbach 2005: 405).

Der dritte Ansatz entspricht den Erläuterungen des IFRIC 2. Demnach wäre nur ein Teil des Eigenkapitals von der Umqualifizierung betroffen, wenn das Unternehmen für den anderen Teil eine Beschränkung der Abfindungsverpflichtung von kündbaren Kapitalbestandteilen vorsieht. Diese Lösung wäre aufgrund der nationalen Gesetze für deutsche Personengesellschaften und Genossenschaften nicht realisierbar (vgl. Hoffmann/Lüdenbach 2005: 405).

Anhand der Darstellung wird deutlich, dass die vom IASB hervorgebrachten Ansätze zur Lösung der Anomalie der Bilanzierung kündbarer Mitgliedschaftsrechte erneut Fragen und Probleme aufwerfen und die Situation keineswegs verbessern würden.

5. Zusammenfassung

Aufgrund einer im Jahr 2002 erlassenen EU-Verordnung sind kapitalmarktorientierte Konzernmutterunternehmen seit dem 01.01.2005 zur Bilanzierung nach IFRS verpflichtet (vgl. Littkemann/Schulte/Kraft 2005: 285). Auch nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen haben aufgrund von Wahlrechten in der Verordnung die Möglichkeit, ihre Konzern- und Einzelabschlüsse freiwillig nach IFRS aufzustellen. Dadurch gerät die internationale Rechnungslegung mehr und mehr auch in das Betrachtungsfeld mittelständischer Unternehmen. Vor diesem Hintergrund versuchte diese Arbeit zu klären, inwieweit die IFRS auch für mittelständische Unternehmen anwendbar sind.

Die Untersuchung hat ergeben, dass die auf die Informationsbedürfnisse der Anteilseigner kapitalmarktorientierter Unternehmen ausgerichteten IFRS auch diverse Vorteile für mittelständische Unternehmen bieten (vgl. Winkeljohann/Ull 2004: 430).

Ein Vorteil besteht allein in dem primären Ziel eines IFRS-Jahresabschlusses, den Bilanzadressaten einen Einblick in die tatsächlichen Verhältnisse des Unternehmens zu verschaffen. Dieses Ziel wird anders als nach HGB nicht durch weitere Ziele oder Prinzipien eingeschränkt und erleichtert grenzüberschreitende Aktivitäten sowohl für internationale Investoren, Kunden, Lieferanten usw. als auch für das Unternehmen selbst, da internationale Wettbewerber aufgrund einheitlicher Rechnungslegung besser beurteilt werden können. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass die IFRS mehr Möglichkeiten der eigenkapitalverbessernden Darstellung bieten als dies nach HGB zulässig ist. Im Allgemeinen wird davon ausgegangen, dass sich das Eigenkapital bei erstmaliger Anwendung der IFRS durchschnittlich um 34 % erhöht. Wie an ausgewählten Sachverhalten dargestellt, ist dies auf unterschiedliche Bewertungsmethoden der beiden Rechnungslegungssysteme zurückzuführen. Das erhöhte Eigenkapital fließt in zahlreiche Kapitalkennziffern, wie z. B. die Eigenkapitalquote ein und erleichtert vor dem Hintergrund von Basel II die Kapitalbeschaffung für die in Deutschland ohnehin stark fremdfinanzierten mit-

telständischen Unternehmen (vgl. Dücker 2003: 450).

Bei der Entscheidung hinsichtlich der Anwendung der für die kapitalmarkt-orientierten Unternehmen verfassten Standards bei mittelständischen Unternehmen sind neben den möglichen Vorteilen auch die potenziellen Nachteile zu berücksichtigen (vgl. von Keitz/Stibi 2004: 427).

Zum Einen sind die IFRS für kleine und mittelgroße Unternehmen inhaltlich zu komplex und erfordern einen umfangreichen und kostenintensiven Zeit- und Personaleinsatz (vgl. Dallmann/Ull 2004: 321). Aus diesem Grund ist das IASB derzeit bestrebt, ein auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen abgestimmtes IFRS-Regelwerk zu entwickeln (vgl. Winkeljohann/Ull 2004: 434). Mit der Veröffentlichung des Diskussionspapiers „Preliminary Views on Accounting Standards for Small and Medium-sized Entities“ präsentiert das IASB seine grundlegenden Vorstellungen hinsichtlich dieser Entwicklung (vgl. Dallmann/Ull 2004: 331).

Zum Anderen stellt sich mit IAS 32 ein besonderes Anwendungsproblem, welches es vielen mittelständischen Unternehmen, insbesondere Personengesellschaften und Genossenschaften unmöglich macht, die Rechnungslegung auf IFRS umzustellen. IAS 32 regelt die Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital. Nach den Ausweisvorschriften dieses Standards müssen deutsche Personengesellschaften und Genossenschaften ihr gesamtes gesellschaftsrechtliches Eigenkapital als Fremdkapital ausweisen, wenn der einzelne Kapitalgeber durch ein Kündigungsrecht einen individuellen Rückzahlungsanspruch auf das von ihm investierte Kapital hat. Das Kapital ist nicht erst bei Ausübung des Kündigungsrechtes als Fremdkapital auszuweisen, sondern sofort, d. h. beim erstmaligen Ansatz. Da den Gesellschaftern nach dem deutschen Gesellschafts- und Genossenschaftsrecht ein ordentliches Kündigungsrecht nicht verwehrt werden darf, ist der Rückzahlungsanspruch und damit auch die Abfindungsverpflichtung des Unternehmens jederzeit gegeben. Ein Fremdkapitalausweis lässt sich also nicht verhindern, da das Hauptmerkmal zur Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital nach den IFRS in der Rückzahlungspflicht des betreffenden Kapitals liegt und nicht wie nach HGB in der Haftungsfunktion.

Damit das auf die Eigentümer entfallende Kapital innerhalb des Fremdkapitals erkennbar bleibt, soll dieses in Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftsfremden und Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern unterteilt werden. Das unqualifizierte Kapital soll jedoch nicht als Verbindlichkeit bezeichnet werden, sondern als „den Gesellschaftern zuzurechnendes Nettovermögen“, „wirtschaftliches Eigenkapital“, „rückzahlbares Anteilskapital“ oder Ähnliches.

Der Fremdkapitalausweis des gesellschaftsrechtlichen Eigenkapitals hat bereits fatale Auswirkungen auf die wirtschaftlichen Aktivitäten (z. B. Fremdkapitalbeschaffung) deutscher Personengesellschaften und Genossenschaften,

wenn man davon ausgeht, dass es zum gleichen Buchwert unter einer anderen Position der Passivseite ausgewiesen werden soll. Nach IAS 32 wird jedoch keine Bewertung zu Buchwerten, sondern zu Zeitwerten vorgeschrieben. Durch die Bewertung zu Zeitwerten wird die IFRS-Rechnungslegung zumindest für Personengesellschaften zum „Theater des Absurden“ (vgl. Hoffmann/Lüdenbach 2005: 404). Wenn ein Unternehmen sich positiv entwickelt, der Unternehmenswert also steigt, steigt auch der Anteil des einzelnen Gesellschafters am Unternehmen. Soll dieser an jedem Abschlussstichtag zu Zeitwerten bewertet werden, hat das bilanzierende Unternehmen immer höhere Abfindungsverpflichtungen, d. h. Fremdkapital zu passivieren. Je besser sich also ein Unternehmen wirtschaftlich entwickelt, desto schlechter muss es sich in der Bilanz und GuV darstellen.

Die gravierenden Folgen der Anwendung des IAS 32 bei Personengesellschaften und Genossenschaften boten Anlass, den Standardtext dem deutschen Gesellschafts- und Genossenschaftsrecht analytisch gegenüberzustellen, um die Vereinbarkeit des IAS 32 mit den deutschen Rechtsverhältnissen zu überprüfen. Aus der Gegenüberstellung lässt sich feststellen, dass sich die nationalen und internationalen Vorschriften hinsichtlich des Wortlautes bei Personengesellschaften gar nicht und bei Genossenschaften nicht vollständig decken. Demnach könnte man in Frage stellen, ob bei deutschen Personengesellschaften und Genossenschaften überhaupt ein Anwendungsfall von IAS 32 gegeben ist.

Nach Auffassung des IASB sind die IFRS für alle Unternehmen, also für alle Rechtsformen geeignet. Für das Board stellt sich diese Frage deswegen nicht. Wegen den aufgetretenen Schwierigkeiten hat es lediglich sein International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) gebeten, eine Interpretation zu entwickeln, die die Anwendung des IAS 32 (rev. 2003) erleichtern soll.²² Auch das IDW hat zu der Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital Stellung genommen. In einem Entwurf wird der Standard nach dem Wortlaut interpretiert. Dieser Interpretation zufolge haben deutsche Personengesellschaften und Genossenschaften den IAS 32 zweifelsohne anzuwenden.

Weiterhin wurde in der Arbeit untersucht, warum die Probleme bei der Anwendung des IAS 32 nicht bei allen Rechtsformen, sondern nur bei Personengesellschaften und Genossenschaften auftreten. Da die IFRS rechtsformneutral formuliert sind und grundsätzlich eine wirtschaftliche Betrachtungsweise fordern, dürfte es nur dann zu einer unterschiedlichen Behandlung des Eigenkapitals verschiedener Rechtsformen kommen, wenn der Rechtsformunterschied einen Unterschied in der wirtschaftlichen Qualität des Eigenkapitals begründet (vgl. Lüdenbach/Hoffmann 2005: 795 § 20). Bei der Untersuchung konnten keine wirtschaftlichen, sondern nur rechtliche Unterschiede festgestellt wer-

²² Vgl. Amtsblatt der Europäischen Union, Verordnung (EG) Nr. 1073/2005 der Kommission vom 7. Juli 2005.

den, welche eine Ungleichbehandlung des Eigenkapitals unterschiedlicher Rechtsformen nicht rechtfertigen.

6. Fazit

Es hat sich gezeigt, dass die IFRS-Rechnungslegung auch für mittelständische Unternehmen, unabhängig von einer gesetzlichen Verpflichtung, zunehmend an Bedeutung gewinnt. Aus diesem Grund sind die gegenwärtigen Bestrebungen des IASB zur Entwicklung eines IFRS-Regelwerkes für kleine und mittlere Unternehmen grundsätzlich folgerichtig und zu begrüßen (vgl. Winkeljohann/Ull 2004: 434, Gross/Steiner 2004: 878). Allerdings geht bereits jetzt aus dem diesbezüglichen Diskussionspapier hervor, dass im Bereich der Ansatz- und Bewertungsvorschriften keine Modifikationen erfolgen sollen, da das IASB die originären Vorschriften hierzu grundsätzlich auch für kleine und mittlere Unternehmen als geeignet ansieht. Dass dies ein Trugschluss ist, zeigen die Anwendungsschwierigkeiten bei Personengesellschaften und Genossenschaften in Verbindung mit dem IAS 32. Das IASB sollte sich nicht schon vor der Entwicklung der Standards für SME eine solche Fessel auferlegen, nur um einen Rückgriff auf die originären Standards zu gewährleisten, sondern sich tatsächlich auf die spezifischen Gegebenheiten und Bedürfnisse der kleinen und mittleren Unternehmen konzentrieren. Sollte dies gelingen, ließen sich somit eventuell sogar Probleme wie sie sich momentan bei Personengesellschaften und Genossenschaften bei Anwendung des IAS 32 ergeben und damit verbundene Benachteiligungen dieser Rechtsformen gegenüber Kapitalgesellschaften beseitigen.

Fakt ist, dass unabhängig von der Entwicklung der Standards für SME eine Änderung des IAS 32 erforderlich ist. Ein IFRS-Abschluss soll den Risikokapitalgebern entscheidungsrelevante Informationen liefern. Um dieses Ziel zu erreichen, sollen alle Sachverhalte nach dem tatsächlichen wirtschaftlichen Gehalt beurteilt werden. Bei der Kapitalabgrenzung nach IAS 32 wird entgegen dieser Forderung allein die rechtliche Gestaltung eines Finanzinstrumentes berücksichtigt. In IAS 32 wird ausschließlich auf das unbedingte Recht des Unternehmens abgestellt, die Rückzahlung des kündbaren Kapitals zu verweigern (vgl. Leuschner/Weller 2005: 267).

Das Stamm- bzw. Grundkapital von Kapitalgesellschaften stellt die Haftungsmasse dar und muss fest im Unternehmen verbleiben. Dieser Kapitalbestandteil stellt auch nach den IFRS Eigenkapital dar. Alle übrigen Eigenkapitalbestandteile können nur ausgekehrt werden, soweit hierfür ein Beschluss gefasst wird. Mit dieser Beschlussfassung verfügt eine Kapitalgesellschaft nach Auffassung des IASB über das Recht, eine Rückzahlung bzw. Auskehrung des kündbaren Kapitals zu verweigern. Einem Eigenkapitalausweis steht also auch bei kündbaren Kapitalbestandteilen nichts entgegen.

Da Personengesellschaften und Genossenschaften über kein festgeschriebe-

nes Haftungskapital verfügen und die Gesellschafter dieser Rechtsformen ihr Anteilkapital jederzeit ohne einen Beschluss zurückfordern können, ist ein Fremdkapitalausweis bei diesen Rechtsformen unvermeidbar, obwohl sich an der wirtschaftlichen Situation nichts geändert hat. Das Eigenkapital von Personengesellschaften und Genossenschaften war schon immer unter gewissen Voraussetzungen rückzahlbar. Investoren und andere Bilanzadressaten sind sich dessen bewusst. Dennoch stellen die Kapitalinstrumente nach handelsrechtlichen Vorschriften und wirtschaftlich gesehen bis zur Kündigung Eigenkapital dar. Aus Sicht der Bilanzadressaten besteht bis zur Kündigung kein Grund, diese als Fremdkapital einzustufen (vgl. Heintges/Härle 2005: 177).

Das vom IASB ausgesprochene Ziel eines IFRS-Abschlusses wird mit dem Fremdkapitalausweis der rückzahlbaren Kapitalbestandteile nicht erreicht, denn einen Mehrwert an entscheidungsrelevanten Informationen für die Investoren bietet die aktuelle Kapitalabgrenzung nicht. Im Gegenteil: die dargestellten Auswirkungen auf Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung sind absurd und verzerren das Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (vgl. Leuschner/Weller 2005: 267). Das Board hat dies bereits erkannt und Ansätze diskutiert, bei denen die Probleme gelöst und der IAS 32 gleichzeitig aufrecht erhalten werden könnte. Diese Ansätze würden jedoch erneut zu widersinnigen Rechnungslegungskonsequenzen führen und zudem anderen IFRS-Vorschriften widersprechen. Die vom IASB hervorgebrachten Ansätze zur Lösung des Problems würden die Situation keineswegs verbessern und wurden bereits wieder verworfen (vgl. Hoffmann/Lüdenbach 2005: 409).

Mit dem IFRIC 2 versuchten das IASB und das IFRIC eine Hilfestellung zum IAS 32 zu geben. Diese Interpretation zeigt am Beispiel der Genossenschaften Möglichkeiten auf, den Fremdkapitalausweis des gesellschaftsrechtlichen Eigenkapitals zu verhindern. Dafür müsste das Unternehmen durch einen Beschluss, gesetzliche Vorschriften oder Vorschriften in der Satzung berechtigt sein, die Rücknahme von Geschäftsanteilen und damit die Rückzahlung der Guthaben an die Gesellschafter abzulehnen. Die nationalen Gesetze lassen ein solches Rückzahlungsverbot jedoch nicht zu. Aus diesem Grund bietet der IFRIC 2 für deutsche Personengesellschaften und Genossenschaften keinerlei Hilfestellung. Aufgabe des deutschen Gesetzgebers wäre es also, die nationalen Gesetze dahingehend zu ändern und somit gesellschaftsvertragliche Umformulierungen zuzulassen. Nur so kann das gewünschte Ergebnis – der Eigenkapitalausweis – erreicht und den deutschen Personengesellschaften und Genossenschaften der Zugang zu den internationalen Rechnungslegungsstandards ermöglicht werden. Die Änderung der nationalen Gesetze wäre allerdings nur eine Ausweichhandlung. Die Ursache des Problems ist damit nicht behoben, da die Kapitalabgrenzung in IAS 32 weiterhin nur auf die rechtliche Gestaltung und nicht auf den wirtschaftlichen Gehalt der Finanzinstrumente abzielt.

Die einzig richtige Lösung der Probleme bei der Qualifizierung der rückzahlbaren Kapitalformen kann meines Erachtens nur in der Orientierung an der tatsächlichen wirtschaftlichen Substanz, d. h. einer Änderung des IAS 32 bestehen. Dem Informationsbedürfnis eines Risikokapitalgebers wäre Genüge getan, wenn der jeweils zurückzuzahlende Betrag erst mit Aussprechen der Kündigung getrennt von den noch nicht gekündigten Anteilen ausgewiesen wird. Erst dann ist unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten ein Fremdkapitalausweis gerechtfertigt und entscheidungsrelevante Informationen für potentielle Risikokapitalgeber werden rechtzeitig geliefert (vgl. Leuschner/Weller 2005: 267).

Da die Regelung des IAS 32 von vielen Seiten kritisiert wird, setzt sich das IASB wieder mit der Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital auseinander. Inzwischen haben das FASB und das IASB beschlossen, das Problem der bilanziellen Kapitalabgrenzung gemeinsam zu bewältigen. Außerdem unterstützt das IDW derzeit das deutsche Rechnungslegungs Standards Committee (DRSC) bei seinen Bestrebungen, eine sachgerechte Regelung in IAS 32 zu erreichen. Die Institutionen sind der Auffassung, dass bei der Kapitalabgrenzung auf den wirtschaftlichen Gehalt des Eigenkapitals abgestellt werden sollte. Daher sollten die Erfüllung der Haftungsfunktion, die Nachrangigkeit des Eigenkapitals und die Teilhabe an der Unternehmenssubstanz die Grundlage des Abgrenzungskriteriums bilden.²³

Es bleibt abzuwarten, wie das IASB diese Vorschläge umsetzt und ob es gelingt, ein weltweit anerkanntes, einheitliches Rechnungslegungssystem zu schaffen.

Literaturverzeichnis

- Ankele**, Jörg (1996): Das Recht der Genossenschaft, in: Neue Wirtschaftsbriefe 38/1996, S. 3469-3476.
- Broser**, Manuela/**Hoffjan**, Andreas/**Strauch**, Joachim (2004): Bilanzierung des Eigenkapitals von Kommanditgesellschaften nach IAS 32 (rev. 2003), in: KoR - Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 11/2004, S. 452-459.
- Dallmann**, Holger/**Ull**, Thomas (2004): IFRS-Rechnungslegung für kleine und mittlere Unternehmen, in: KoR - Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 9/2004, S. 321-331.
- Dücker**, Reinhard (2003): Internationale Rechnungslegung: Herausforderungen und Chancen für den Mittelstand, in: Steuern und Bilanzen 10/2003, S. 448-452.
- Fentz**, Volker/**Voigt**, Eckhard von (2004): Künftige Probleme hinsichtlich der Berechnung des Eigenkapitals bei Regionalbanken, in: KoR - Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 12/2004, S. 520-527.

²³ Vgl. http://www.finanz-betrieb.de/fbwwwangebot/fn/fb/SH/0/sfn/cn_rechnung/ID/W10030..., abgerufen am 22.03.2005.

- Gräfer**, Horst (1991): Der Jahresabschluss der GmbH, 3. Aufl., [Verlag Neue Wirtschafts-Briefe] Herne/Berlin 1991.
- Gräfer**, Horst/**Scheld**, Guido A. (2003): Grundzüge der Konzernrechnungslegung, 8. Aufl., [Erich Schmidt Verlag] Berlin 2003.
- Graumann**, Mathias (2002): Internationalisierung, Harmonisierung, Investororientierung – Neue Entwicklung der Rechnungslegung und ihre Auswirkungen auf die Genossenschaften, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen 52/2002, S. 211-225.
- Gross**, Beatrix/**Steiner**, Eberhard (2004): IFRS für Small & Medium-Sized Entities?, in: Steuern und Bilanzen 19/2004, S. 875-879.
- Grünberger**, David/**Grünberger**, Herbert (2004): Finanzinstrumente: Neufassung von IAS 32 und 39 verabschiedet, in: Steuern und Bilanzen 3/2004, S. 120-121.
- Haller**, Axel/**Eierle**, Brigitte (2004): Accounting Standards for Small and Medium-sized Entities – erste Weichenstellung durch das IASB, in: Betriebsberater 34/2004, S. 1838-1845.
- Heintges**, Sebastian/**Härle**, Philipp (2005): Probleme der Anwendung von IFRS im Mittelstand, in: Der Betrieb 4/2005, S. 173-181.
- Hoffmann**, Wolf-Dieter/**Lüdenbach**, Norbert (2005): IFRS-Rechnungslegung für Personengesellschaften als Theater des Absurden, in: Der Betrieb 8/2005, S. 404-409.
http://www.eurotecbroker.com/front_content.php?idcatart=68&lang=1, abgerufen am 01.06.2005.
<http://www.faz.net/s/RubC9401175952F4DE28E143E68888825F6/Doc~E142F21B7...>, abgerufen am 15.06.2005.
http://www.finanz-betrieb.de/fbwwwangebot/fn/fb/SH/0/sfn/cn_rechnung/ID/W10030..., abgerufen am 22.03.2005.
<http://www.handelsblatt.com/pshb/fn/rehbi/sfn/buildhbi/cn/GoArt!200012,203993,76...>, abgerufen am 22.03.2005.
http://www.iasplus.de/ias_32.html, abgerufen am 21.03.2005.
<http://www.idw.de/idw/generator/property=Datei/id=383264.pdf>.
http://www.ifrs-portal.com/Literatur/Mittelstand/Presse_01.html, abgerufen am 21. 03. 2005.
http://www.ifrs-portal.com/Standards_de_neu_38_de/03.htm, abgerufen am 15.06.2005.
http://www.rechtslexikon-online.de/Genossenschaft_eG.html, abgerufen am 15.07.2005.
http://www.standardsetter.de/drsc/docs/press_releases/EU-VO_IFRIC2_deu.pdf, abgerufen am 01.06.2005.
<http://www.standardsetter.de/drsc/news/archive>, abgerufen am 01.06.2005.
- Hüttche**, Tobias (2002): IAS für den Mittelstand: light, little oder gar nicht?, in: Betriebsberater 35/2002, S. 1804-1806.
- International Financial Reporting Standards (durch das IAS-Board autorisierte deutsche Übersetzung der IAS/IFRS), Bd. 1, 1. Aufl., [Verlag für deutsche Steuerberater] Offenburg 2005.
- Jebens**, Carsten Thomas (2003): Was bringen die IFRS oder IAS dem Mittelstand?, in: Der Betrieb 44/2003, S. 2345-2350.

- Kahlert, Holger/Seeger, Norbert** (2005): Aktuelle Schwerpunkte in der Konzernbilanzierung nach IAS/IFRS, 1. Aufl., [Bankakademie-Verlag] Frankfurt am Main 2005.
- Keitz, Isabel von/Stibi, Bernd** (2004): Rechnungslegung nach IAS/IFRS – auch ein Thema für den Mittelstand?, in: KoR - Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 10/2004, S. 423-429.
- Kessler, Marco** (2003): IAS/IFRS für mittelständische Unternehmen ab 2005 – Chancen und Probleme, in: KoR - Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2/2003, S. 103-105.
- Kühnberger, Manfred** (2004): Mezzaninekapital als Finanzierungsalternative von Genossenschaften, in: Der Betrieb 13/2004, S. 661-667.
- Lange, Joachim** (2005): Personengesellschaften im Steuerrecht, 6. Aufl., [Verlag Neue Wirtschafts-Briefe] Herne/Berlin 2005.
- Leibfried, Norbert/Freisleben, Peter** (2004): Deutsche Bilanzierungs-Richtlinien Special IAS/IFRS, Loseblattwerk, Verlag für deutsche Steuerberater] Offenburg 2004.
- Leuschner, Carl-Friedrich/Weller, Heino** (2005): Qualifizierung rückzahlbarer Kapitaltitel nach IAS 32 – ein Informationsgewinn?, in: Die Wirtschaftsprüfung 6/2005, S. 261-269.
- Littkemann, Jörn/Schulte, Klaus/Kraft, Silke** (2005): Freiwillige Umstellung auf die internationale Rechnungslegung in Einzelabschlüssen: Pro und Contra, in: Steuern und Bilanzen 7/2005, S. 285-292.
- Lüdenbach, Norbert** (2005): Der Ratgeber zur erfolgreichen Umstellung von HGB auf IFRS, 4. Aufl., [Rudolf Haufe Verlag] Freiburg 2005.
- Lüdenbach, Norbert/Hoffmann, Wolf-Dieter** (2004): Kein Eigenkapital in der IAS/IFRS-Bilanz von Personengesellschaften und Genossenschaften?, in: Betriebsberater 19/2004, S. 1042-1047.
- Lüdenbach, Norbert/Hoffmann, Wolf-Dieter** (2005): IFRS-Kommentar, 3. Aufl., [Rudolf Haufe] Freiburg 2005.
- Mandler, Udo** (2003): IAS/IFRS für mittelständische Unternehmen: Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, in: KoR - Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 3/2003, S. 143-149.
- Möhlmann-Mahlau, Thomas/Gerken, Uwe/Grotheer, Simon** (2004): IFRS im Einzelabschluss: Konsequenzen für die Unternehmen und die Rechnungslegung, in: Steuern und Bilanzen 20/2004, S. 920-925.
- Pollanz, Manfred** (2004): Manuskript: IAS/IFRS – Einstieg – leicht gemacht!, [Bildungsinstitut des steuerberatenden Berufs in Schleswig-Holstein] Kiel 2004.
- Schaber, Mathias/Kuhn, Steffen/Eichhorn, Sonja** (2004): Eigenkapitalcharakter von Genussrechten in der Rechnungslegung nach HGB und IFRS, in: Betriebsberater 6/2004, S. 315-319.
- Schmid, Reinhold** (2005): Synoptische Darstellung der Rechnungslegung nach HGB und IAS/IFRS, in: Deutsches Steuerrecht 2/2005, S. 80-84.
- Spanier, Günter/Weller, Heino** (2004): Eigenkapitalausweis bei Genossenschaften nach IAS 32, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen 4/2004, S. 269-281.

- Strieder**, Thomas (2000): Eigenkapitalbeschaffung bei genossenschaftlichen Unternehmen, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen 3/2000, S. 214-229.
- Thiele**, Stefan (1998): Das Eigenkapital im handelsrechtlichen Jahresabschluss, [IDW-Verlag] Düsseldorf 1998.
- Wagner**, Siegfried (2004): Bilanzierung und steuerliche Behandlung ausgewählter Derivate der jüngeren Generation, in: Steuern und Bilanzen 24/2004, S. 1085-1094.
- Watrín**, Christoph/**Lühn**, Michael (2004): Mezzanine-Finanzierungen im Rahmen des § 8a KStG n. F., in: Steuern und Bilanzen 16/2004, S. 724-731.
- Winkeljohann**, Norbert/**Ull**, Thomas (2004): IAS/IFRS im Mittelstand, in: KoR - Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 10/2004, S. 430-434.
- Wolf**, Thomas (2004): Auswirkungen der internationalen Rechnungslegung auf die Höhe des bilanzierten Eigenkapitals, in: Buchführung Bilanz Kostenrechnung 15/2004, S. 707-714.
- Wulf**, Martin/**Klein**, Michael/**Azaiz**, Karim (2005): Umstellung des Konzernabschlusses auf IFRS (Teil I), in: Deutsches Steuerrecht 6/2005, S. 260-264.
- Zeis**, Jürgen (2004): Betriebliches Prüfungswesen Teil I - Bilanzierung nach Handels- und Steuerrecht, unveröffentlichtes Manuskript, Hochschule Wismar.
- Zeis**, Jürgen (2005): Internationale Rechnungslegung, unveröffentlichtes Manuskript, Hochschule Wismar.

Autorenangaben

Diplom-Kauffrau (FH) Christin Possehl
c/o Fachbereich Wirtschaft
Hochschule Wismar
Philipp-Müller-Straße
Postfach 12 10
D – 23966 Wismar
Fax: ++49 / (0)3841 / 753 131

WDP - Wismarer Diskussionspapiere / Wismar Discussion Papers

- Heft 01/2003 Jost W. Kramer: Fortschrittsfähigkeit gefragt: Haben die Kreditgenossenschaften als Genossenschaften eine Zukunft?
- Heft 02/2003 Julia Neumann-Szyszka: Einsatzmöglichkeiten der Balanced Scorecard in mittelständischen (Fertigungs-)Unternehmen
- Heft 03/2003 Melanie Pippig: Möglichkeiten und Grenzen der Messung von Kundenzufriedenheit in einem Krankenhaus
- Heft 04/2003 Jost W. Kramer: Entwicklung und Perspektiven der produktivgenossenschaftlichen Unternehmensform
- Heft 05/2003 Jost W. Kramer: Produktivgenossenschaften als Instrument der Arbeitsmarktpolitik. Anmerkungen zum Berliner Förderungskonzept
- Heft 06/2003 Herbert Neunteufel/Gottfried Rössel/Uwe Sassenberg: Das Marketingniveau in der Kunststoffbranche Westmecklenburgs
- Heft 07/2003 Uwe Lämmel: Data-Mining mittels künstlicher neuronaler Netze
- Heft 08/2003 Harald Mumm: Entwurf und Implementierung einer objektorientierten Programmiersprache für die Paula-Virtuelle-Maschine
- Heft 09/2003 Jost W. Kramer: Optimaler Wettbewerb – Überlegungen zur Dimensionierung von Konkurrenz
- Heft 10/2003 Jost W. Kramer: The Allocation of Property Rights within Registered Co-operatives in Germany
- Heft 11/2003 Dietrich Nöthens/Ulrike Mauritz: IT-Sicherheit an der Hochschule Wismar
- Heft 12/2003 Stefan Wissuwa: Data Mining und XML. Modularisierung und Automatisierung von Verarbeitungsschritten
- Heft 13/2003 Bodo Wiegand-Hoffmeister: Optimierung der Sozialstaatlichkeit durch Grundrechtsschutz – Analyse neuerer Tendenzen der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts zu sozialen Implikationen der Grundrechte -
- Heft 14/2003 Todor Nenov Todorov: Wirtschaftswachstum und Effektivität der Industrieunternehmen beim Übergang zu einer Marktwirtschaft in Bulgarien
- Heft 15/2003 Robert Schediwy: Wien – Wismar – Weltkulturerbe. Grundlagen, Probleme und Perspektiven
- Heft 16/2003 Jost W. Kramer: Trends und Tendenzen der Genossenschaftsentwicklung in Deutschland
- Heft 01/2004 Uwe Lämmel: Der moderne Frege
- Heft 02/2004 Harald Mumm: Die Wirkungsweise von Betriebssystemen am Beispiel der Tastatur-Eingabe
- Heft 03/2004 Jost W. Kramer: Der Einsatz strategischer Planung in der Kirche

- Heft 04/2004 Uwe Sassenberg: Stand und Möglichkeiten zur Weiterentwicklung des Technologietransfers an der Hochschule Wismar
- Heft 05/2004 Thomas Gutteck: Umfrage zur Analyse der Kunden des Tourismuszentrum Mecklenburgische Ostseeküste GmbH
- Heft 06/2004: Anette Wilhelm: Probleme und Möglichkeiten zur Bestimmung der Promotioneffizienz bei konsumentengerichteten Promotions
- Heft 07/2004: Jana Otte: Personalistische Aktiengesellschaft
- Heft 08/2004 Andreas Strelow: VR-Control – Einführung eines verbundeinheitlichen Gesamtbanksteuerungskonzepts in einer kleinen Kreditgenossenschaft
- Heft 09/2004 Jost W. Kramer: Zur Eignung von Forschungsberichten als einem Instrument für die Messung der Forschungsaktivität
- Heft 10/2004 Jost W. Kramer: Geförderte Produktivgenossenschaften als Weg aus der Arbeitslosigkeit? Das Beispiel Berlin
- Heft 11/2004 Harald Mumm: Unterbrechungsgesteuerte Informationsverarbeitung
- Heft 12/2004 Jost W. Kramer: Besonderheiten beim Rating von Krankenhäusern
- Heft 01/2005 Michael Laske/Herbert Neunteufel: Vertrauen eine „Conditio sine qua non“ für Kooperationen?
- Heft 02/2005 Nicole Uhde: Rechtspraktische Probleme bei der Zwangseinziehung von GmbH-Geschäftsanteilen – Ein Beitrag zur Gestaltung von GmbH-Satzungen
- Heft 03/2005 Kathrin Kinder: Konzipierung und Einführung der Prozesskostenrechnung als eines Bestandteils des Qualitätsmanagements in der öffentlichen Verwaltung
- Heft 04/2005: Ralf Bernitt: Vergabeverfahren bei öffentlich (mit)finanzierten sozialen Dienstleistungen
- Heft 05/2005: Jost W. Kramer: Zur Forschungsaktivität von Professoren an Fachhochschulen am Beispiel der Hochschule Wismar
- Heft 06/2005 Harald Mumm: Der vollständige Aufbau eines einfachen Fahrradcomputers
- Heft 07/2005: Melanie Pippig: Risikomanagement im Krankenhaus
- Heft 08/2005: Yohanan Stryjan: The practice of social entrepreneurship: Theory and the Swedish experience
- Heft 09/2005: Sebastian Müller/Gerhard Müller: Sicherheits-orientiertes Portfoliomanagement
- Heft 10/2005: Jost W. Kramer: Internes Rating spezieller Kundensegmente bei den Banken in Mecklenburg-Vorpommern, unter besonderer Berücksichtigung von Nonprofit-Organisationen
- Heft 11/2005: Rolf Steding: Das Treuhandrecht und das Ende der Privatisierung in Ostdeutschland – Ein Rückblick –

- Heft 12/2005: Jost W. Kramer: Zur Prognose der Studierendenzahlen in Mecklenburg-Vorpommern bis 2020
- Heft 13/2005: Katrin Pampel: Anforderungen an ein betriebswirtschaftliches Risikomanagement unter Berücksichtigung nationaler und internationaler Prüfungsstandards
- Heft 14/2005: Rolf Steding: Konstruktionsprinzipien des Gesellschaftsrechts und seiner (Unternehmens-)Formen
- Heft 15/2005: Jost W. Kramer: Unternehmensnachfolge als Ratingkriterium
- Heft 16/2005: Christian Mahnke: Nachfolge durch Unternehmenskauf – Werkzeuge für die Bewertung und Finanzierung von KMU im Rahmen einer externen Nachfolge –
- Heft 17/2005: Harald Mumm: Softwarearchitektur eines Fahrrad-Computer-Simulators
- Heft 18/2005: Momoh Juanah: The Role of Micro-financing in Rural Poverty Reduction in Developing Countries
- Heft 19/2005: Uwe Lämmel, Jürgen Cleve, René Greve: Ein Wissensnetz für die Hochschule – Das Projekt ToMaHS
- Heft 20/2005: Annett Reimer: Die Bedeutung der Kulturtheorie von Geert Hofstede für das internationale Management
- Heft 21/2005: Stefan Wissuwa, Jürgen Cleve, Uwe Lämmel: Analyse zeitabhängiger Daten durch Data-Mining-Verfahren
- Heft 22/2005: Jost W. Kramer: Steht das produktivgenossenschaftliche Modell in Estland, Lettland und Litauen vor einer (Wieder-)Belebung?
- Heft 23/2005: Jost W. Kramer: Der Erfolg einer Genossenschaft. Anmerkungen zu Definition, Operationalisierung, Messfaktoren und Problemen
- Heft 24/2005: Katrin Heduschka: Ist die Integrierte Versorgung für Krankenhäuser und Rehabilitationskliniken das Modell der Zukunft?
- Heft 01/2006: Christian Andersch/Jürgen Cleve: Data Mining auf Unfalldaten
- Heft 02/2006: Kathrin Behlau: Arbeitszeitmodelle im Kinderzentrum Mecklenburg - Job-Sharing und Arbeitszeitkonten –
- Heft 03/2006: Christin Possehl: Das Eigenkapitalverständnis des IASB