

SCHÄFFER

POESCHEL

Die Bilanzanalyse

Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS

11., überarbeitete Auflage

Begründet von

Prof. Dr. Karlheinz Küting

Prof. Dr. Claus-Peter Weber

Von

Dr. Peter Küting
Habilitation am Lehrstuhl
für Internationale
Unternehmensrechnung
an der Ruhr-Universität
Bochum

Prof. Dr. Claus-Peter Weber
WP, StB, RA
Direktor des Centrums für
Bilanzierung und Prüfung (CBP)
an der Universität des Saarlandes,
Saarbrücken

unter Mitarbeit an der aktuellen Auflage von

Dipl.-Kfm. Raphael Eichenlaub, Saarbrücken
Dipl.-Kfm. Philipp Grau, Saarbrücken
Dr. Matthias Heiden, Walldorf
Sebastian Höfner, M. Sc., Saarbrücken
Dipl.-Kfm. Siu Lam, Saarbrücken
Dr. Peter Lauer, Saarbrücken
Prof. Dr. Peter Lorson, Rostock
Dipl.-Kfm./Dipl.-Volksw. Holger Obst, Berlin
Dr. Michael Reuter, Düsseldorf
Dr. Marc Strauß, Saarbrücken
Dipl.-Kffr. Vanessa Wassong, Saarbrücken

2015

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart



Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem, chlorfrei gebleichtem Papier.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-7910-3413-3 Best.-Nr. 20865-0001
EPDF 978-3-7992-6953-7 Best.-Nr. 20865-0150

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

© 2015 Schäffer-Poeschel Verlag für Wirtschaft · Steuern · Recht GmbH, Stuttgart
www.schaeffer-poeschel.de
info@schaeffer-poeschel.de

Einbandgestaltung: Melanie Frasch
Satz: Dörr + Schiller GmbH, Stuttgart
Druck: BELTZ Bad Langensalza GmbH, 99947 Bad Langensalza
Printed in Germany
März 2015

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart
Ein Tochterunternehmen der Haufe Gruppe

1. Abschnitt: Grundlagen der Bilanzanalyse

1. Inhaltsbestimmung der Bilanzanalyse

Unter Bilanzanalyse sind die Aufbereitung (Verdichtung) sowie die Auswertung erkenntniszielorientierter Unternehmensinformationen mittels Kennzahlen, Kennzahlensystemen und sonstiger Methoden zu verstehen. BALLWIESER (W. (1993), Sp. 211) verbindet mit dem Begriff »Bilanzanalyse« die »Durchsicht und Auswertung von Jahresabschluß und Lagebericht zum Zwecke der Informationsgewinnung«. Das Erkenntnisziel der Bilanzanalyse ist dabei die Erlangung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bilds der wirtschaftlichen Lage, konkret der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens. Auf dieser Grundlage soll die Beurteilung des Unternehmens in seiner Gesamtheit ermöglicht werden (vgl. REHKUGLER, H./PODDIG, T. (1998), S. 15).

1.1 Aufbereitung und Auswertung von Informationen

Die Aufbereitung (Verdichtung) der in einem Jahresabschluss veröffentlichten Informationen beschäftigt sich vorrangig mit einer bloßen Neuordnung (Umformung) der ansonsten nur schwer überschaubaren Informationsfülle. So ist das Zahlenmaterial im Hinblick auf bestimmte Informationsziele aufzubereiten (vgl. GRÄFER, H./SCHNEIDER, G./GERENKAMP, T. (2012), S. 3 f.). Zur Bilanzanalyse gehört dabei das systematische Übertragen der Bilanz- und Erfolgswerte in ein sachgerechtes Bilanzbewertungsschema (Bilanzbewertungsbogen); diese werden dann strukturiert, d. h. durch Prozent- und andere Kennzahlen ergänzt.

Nach einer weiteren Definition von KERTH/WOLF wird im Rahmen der Bilanzanalyse »das Zahlenmaterial einer Bilanz ... in seine strukturbestimmenden Elemente zerlegt, die in sinnvolle Beziehungen zueinander oder zu Vergleichswerten gesetzt, einen Einblick in die wirtschaftlichen Verhältnisse der bilanzierenden Unternehmen vermitteln« (KERTH, A./WOLF, J. (1986), S. 21 f.). KRUMNOW (J. (1985), S. 783) sieht schließlich in der Bilanzanalyse »die Beurteilung von Unternehmen anhand von Informationen, die durch die Aufgliederung und Aufbereitung von Jahresabschlüssen in deren Einzelelemente sowie sachlogisch zusammenhängende Komponenten und Relationen gewonnen werden«.

Aus allen drei Definitionen wird deutlich, dass sich dieser Bereich der Bilanzanalyse vorwiegend mit einer Aufbereitung und Präsentation von Informationen, die der Jahresabschluss enthält, beschäftigt. Die Bilanzanalyse versteht sich hier – auf eine Kurzformel gebracht – als eine verdichtete Informationsvermittlung.

Die Auswertung allerdings erhebt einen weitergehenden Anspruch als die Aufbereitung. Denn im Rahmen der Auswertung wird versucht, solche Informationen zu gewinnen, die nicht ohne Weiteres aus dem Jahresabschluss oder sonstigen Informationsquellen entnommen werden können (vgl. auch LEFFSON, U. (1984),

**Verdichtung
und Strukturierung
der Informationen
des Jahresabschlusses**

**Maßnahmen
im Rahmen
der Auswertung**

S. VIII). Das im Rahmen der Auswertung einsetzbare Instrumentarium kann folgendermaßen systematisiert werden (modifiziert entnommen aus: PEEMÖLLER, V.H./HÜTTSCHE, T. (1992), S. 9):

Bezeichnung	Maßnahme
Positionenanalyse	Analyse einzelner Bilanz- oder GuV-Posten (1)
Positionengruppenanalyse	Auswertung mehrerer zusammengehöriger Positionen, die als Teil des Ganzen gesehen werden (2)
Relationenanalyse	Positionen oder Positionengruppen werden zueinander in Beziehung gesetzt (3)
Rechnungsumformungsanalyse	alle oder ein Teil der Positionen werden zu Rechnungen anderer Art zusammengefasst (4)
Beispiele: (1) Analyse des Postens »Jahresüberschuss« bzgl. Betrag und Struktur (2) Analyse der Positionengruppe »Anlagevermögen« (3) Bildung der Relation »Anlagevermögen zu Umlaufvermögen« (4) Erstellung einer Bewegungsbilanz	

Übersicht 1: Auswertungsinstrumente der Bilanzanalyse

Bilanzanalyse als Ergänzungsfunktion

Dieser auf der Aufbereitung der Informationen aufbauende Beurteilungsvorgang wird auch vielfach als Bilanzkritik bezeichnet. Der Bilanzanalyse fällt in diesem Bereich eine Ergänzungsaufgabe zu, indem mit Zusatzinformationen, insb. durch die Verknüpfung vorhandener Informationen, ein verbesserter Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens erreicht werden soll. Auf der Grundlage abgesicherter Hypothesen soll gezeigt werden, in welcher Richtung und in welcher Intensität bei Eintritt bestimmter Tatbestände ein zu erwartender Einfluss wirksam werden wird.

Beurteilung und Prognose als Ergebnis

Ziel der Auswertung im Rahmen dieser Ergänzungsfunktion der Bilanzanalyse ist die Bereitstellung von Maßstäben zur Beurteilung der gegenwärtigen sowie Prognose der zukünftigen wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens.

Während in der Vergangenheit bloße Zahlenumformungen und damit die Aufbereitung im Mittelpunkt der bilanzanalytischen Literatur und Praxis standen, sollte aus heutiger Sicht dieser Ergänzungsaufgabe verstärkt Beachtung geschenkt werden. Auf der Grundlage einer »Wenn-Dann-Beziehung« sollen Aussagen darüber getroffen werden, »ob der Bedingungsteil einer Hypothese (die Wenn-Komponente) erfüllt ist und damit der Folgerungsteil der Hypothese (die Dann-Komponente) zur Prognose auf die zu beurteilende Unternehmung angewendet werden darf« (SCHNEIDER, D. (1989), S. 636). Ganz generell ist in diesem Zusammenhang zu bemerken, dass die Bilanzanalyse bis heute unter einem erheblichen Theoriemangel leidet (vgl. auch BRÖSEL, G. (2014), S. 10 ff.). »Wer aus Bilanzen im Wege der Analyse Prognosen oder Handlungsempfehlungen theoretisch begründet abgeben will, benötigt nicht falsifizierte, empirische Gesetzmäßigkeiten, insb. Finanzierungshypothesen« (BALLWIESER, W. (1993), Sp. 219). Diese Hypothesen aber konnten bislang in Modellen noch nicht so konkretisiert werden, dass sie einem Test im Rahmen der empirischen Forschung zugänglich gemacht werden können.

Konkret ist zu zeigen, welche wirtschaftlichen Entwicklungen und Ergebnisse eintreten bzw. wie Sachverhalte zu beurteilen sind, wenn sich bestimmte Einflussfaktoren einstellen. Die Interpretation der so gewonnenen Erkenntnisse als Abschluss des Auswertungsvorgangs ist die entscheidende Phase im Rahmen der Bilanzanalyse. Hier sind es wohl weniger die Anwendung formalisierter Rechen- und Beurteilungsmethoden, sondern »in erster Linie Erfahrung, Fingerspitzengefühl und Sachverstand« (REHKUGLER, H./PODDIG, T. (1998), S. 14), die dazu beitragen, zu einer zutreffenden und zweckentsprechenden Beurteilung bestimmter Sachverhalte zu gelangen.

1.2 Analyse zielorientierter Unternehmensinformationen

Die Einschränkung auf erkenntniszielorientierte Unternehmensinformationen in der oben gegebenen Definition soll zum Ausdruck bringen, dass nur die Angaben zu berücksichtigen sind, die für die Adressaten der Informationen von Bedeutung, d. h. dem Erkenntnisziel der Bilanzanalyse dienlich sind.

Damit können all jene Einzelkomponenten vernachlässigt werden, die keinen oder nur einen geringen Einfluss auf die Untersuchungsergebnisse haben. Mit diesem Grundsatz der Wesentlichkeit im Rahmen der Bilanzanalyse (vgl. SIENER, F. (1991), S. 11 ff.) soll der in der Analysepraxis häufig zu beobachtenden Ausuferung zu Zahlenfriedhöfen oder zur Informationsinflation begegnet werden. Oder ganz generell: Es soll einer Informationsüberlastung entgegengewirkt werden.

Der Begriff »wesentlich« hat die Bedeutung von wichtig, bedeutsam, entscheidend, nennenswert, erheblich und relevant; er »bezeichnet einen beträchtlichen Grad einer Merkmalsausprägung« (LEFFSON, U. (1986), S. 435). Obwohl sich mehrere Arbeiten mit Maßstäben zur Quantifizierung der Wesentlichkeit auseinandersetzen, kann eine eindeutige und operationale Definition, ab wann die Berücksichtigung eines Betrags, eines Postens oder eines Tatbestands den Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage verbessert und er deshalb in die Analyse einbezogen werden soll, allgemein nicht abgeleitet werden. Aus diesem Grund wird hier der Wesentlichkeitsgrundsatz pragmatisch dahingehend verstanden, dass es auf die letzte Genauigkeit, die – im übertragenen Sinne – letzte Stelle hinter dem Komma, nicht ankommt (vgl. auch LEFFSON, U./BÖNKHOFF, F.J. (1982), S. 394 ff.).

**Konzentration
auf zweckdienliche
Informationen**

**Grundsatz
der Wesentlichkeit**

1.3 Einbeziehung von externen und internen Informationen

Die Bilanzanalyse kann dem Grunde nach sowohl externe als auch interne Informationsquellen, soweit diese zur Verfügung stehen, verwenden.

Im Rahmen der internen Bilanzanalyse, die in der Literatur auch als Betriebsanalyse bezeichnet wird, haben die Analysten einen grds. unbeschränkten Zugriff auf sämtliche im Unternehmen anfallenden Informationen. Die informations-sammelnde Stelle hat damit Einfluss auf das Zustandekommen des Datenmaterials oder sie stellt dieses selbst zusammen (vgl. auch BUCHNER, R. (1981), Sp. 194).

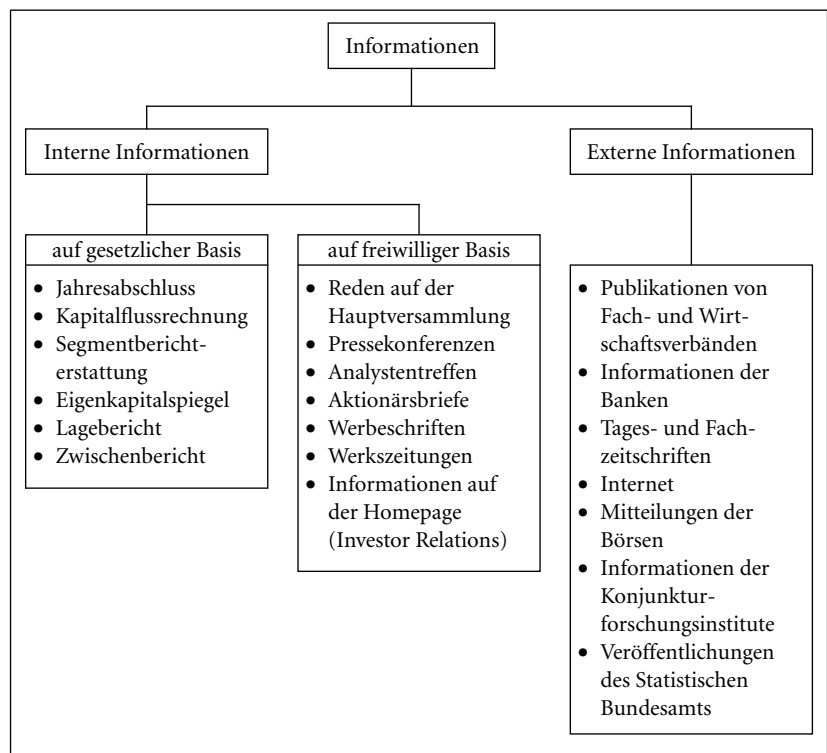
Da hier die Analyse ohne die Beachtung der externen Publizitätswirkungen vorgenommen werden kann, können auch solche Informationen in die Betrachtung

Betriebsanalyse

tung einbezogen werden, die einen – im Vergleich zur Auswertung des für Externe zugänglichen Datenmaterials – verbesserten Einblick in die Unternehmenslage erlauben und die üblicherweise externen Adressaten vorenthalten werden. So können interne Daten aktueller, zutreffender und zukunftsorientierter als externe Daten sein.

Externe Bilanzanalyse

Der externen Analyse stehen lediglich die Informationen zur Verfügung, die durch die Unternehmensführung entweder aufgrund freiwilliger Maßnahmen oder gesetzlicher bzw. normativer Vorschriften publiziert bzw. offengelegt werden. Weiterhin werden im Rahmen der externen Analyse solche Informationen ausgewertet, die von Dritten erstellt und allgemein »zugänglich sind, wobei der analysierenden Stelle die Prüfungsmöglichkeit der Richtigkeit der Angaben [i. d. R., d. Verf.] fehlt« (BUCHNER, R. (1981), Sp. 194). Ausgangspunkt bei der externen Bilanzanalyse sind daher stets allgemein verfügbare Informationen. Hier gilt es festzustellen, dass der Jahresabschluss – sowie ggf. Zwischenabschlüsse – für die externen Bilanzadressaten die »wichtigste, häufig die einzige Informationsquelle« (DÖRING, U. (2008), S. 111) darstellen.



Übersicht 2: Informationsbasis der externen Bilanzanalyse

Besondere Informationsrechte

Bei der externen Analyse ist zu beachten, dass die im Einzelfall vorzufindende Informationsqualität und -quantität – je nach Adressatenkreis – völlig verschieden sein können. So können z. B. Großaktionäre und Hausbanken mit faktischen oder die Belegschaft mit gesetzlichen oder vertraglichen Informationssonderrechten ausgestattet sein (vgl. LANGE, C. (1989), S. 9). Diese Besonderheiten stel-

len in der Praxis nicht den Ausnahmefall dar. Im Gegenteil, besonders bei den faktischen Sonderrechten ist der Informationsgrad verschiedener Adressatengruppen »fließend und steigt mit der Machtposition des Analysten« (PERRIDON, L./STEINER, M./RATHGEBER, A. W. (2012), S. 594). Damit können u. U. Unternehmensexterne, wie Großaktionäre oder -kreditgeber, Zugang zu Daten erlangen, die ansonsten allein der Unternehmensleitung vorbehalten sind. Insofern ist auch die Grenze bzgl. des Informationsgrads zwischen Unternehmensinternen und -externen fließend und einzelfallbezogen.

Da sich die Bilanzanalyse aber in der Analysepraxis überwiegend nicht mit der Auswertung von Informationen des eigenen, sondern vielmehr eines fremden Unternehmens beschäftigt, erklärt dies, warum häufig nur externe Informationen zur Verfügung stehen und der Begriff »Bilanzanalyse« meist auf die externe Analyse eingengt wird.

Begriffseinengung

1.4 Informationsquellen der (externen) Bilanzanalyse

Die Bilanzanalyse bezieht nicht nur die Informationen der Bilanz als Gegenüberstellung der Aktiva und Passiva in die Betrachtung ein, sondern analysiert darüber hinausgehend auch die Daten der GuV, einer Kapitalflussrechnung, eines Eigenkapitalspiegels, einer Segmentberichterstattung und des Anhangs sowie des Lageberichts.

Jahresabschluss

In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass der Anhang zunächst solche Angaben enthält, die dort (außerhalb der Rechenwerke) pflichtgemäß erscheinen müssen. Darüber hinaus gibt es Informationen, die wahlweise in den genannten Rechenwerken oder im Anhang vermittelt werden können. Die Verlagerung von Informationen in den Anhang führt zwar einerseits zu leicht lesbaren Rechenwerken, sie erschwert aber andererseits die Arbeit des Analysten, da der Anhang damit wegen der möglichen Informationsfülle an Übersichtlichkeit verlieren kann. Nichtsdestotrotz bilden die Einbeziehung und Auswertung der im Anhang offengelegten Informationen einen wesentlichen Bestandteil der Bilanzanalyse.

Im Rahmen eines konzernverbundenen Unternehmens stellt sich die Frage, ob der Einzel- oder der Konzernabschluss für die Analyse maßgebend ist. Zutreffend bemerkt REUTER (E. (1988), S. 285): »Wer Bilanzanalyse von konzernmäßig verflochtenen Unternehmungen betreibt, handelt fahrlässig, wenn er den Konzernabschluss aus der Betrachtung herausläßt«. Denn je nach Intensität der vorliegenden konzerninternen Geschäftsbeziehungen und Kapitalverflechtungen besteht die Gefahr, dass in den Einzelabschlüssen die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der konzernverbundenen Unternehmen verzerrt dargestellt wird. Ein sachgerechter Einblick in die wirtschaftliche Lage des Unternehmensverbands in seiner Gesamtheit kann deshalb nur durch die zusätzliche Analyse des Konzernabschlusses gewonnen werden (vgl. LACHNIT, L. (2004), S. 309). Sinnvollerweise werden verlässliche Beurteilungsergebnisse erst dann erreichbar, wenn Einzel- und Konzernabschluss in einer gemeinsamen Analyse betrachtet und zusammengeführt werden.

Einzel- und Konzernabschluss

Als weitere Informationsquellen stehen im Rahmen der Konzernabschlussanalyse die Kapitalflussrechnung, der Eigenkapitalspiegel und die Segmentberichterstattung zur Verfügung. Darüber hinaus werden auch sonstige publizitätspflichtige oder freiwillig publizierte Informationen – wie z. B. Angaben des

Sonstige Informationsquellen

Lageberichts oder Zwischenberichte, aber auch Ansprachen auf Hauptversammlungen, Publikationen der Wirtschaftspresse, Brancheninformationen, Veröffentlichungen der Industrie- und Handelskammern sowie Börsenkursentwicklungen – in die Betrachtung einbezogen, sodass zutreffender von einer Jahresabschlussanalyse oder (sogar) von einer Unternehmensanalyse gesprochen werden sollte.

Da sich der Begriff »Bilanzanalyse« jedoch allgemein durchgesetzt hat, wird im Einklang mit der überwiegenden Fachliteratur an dieser traditionellen Begriffsbildung festgehalten.

1.5 Einbeziehung quantitativer und qualitativer Informationen

Quantitative Daten als Ausgangspunkt

Die Bilanzanalyse im hier verstandenen Sinne bezieht sich sowohl auf quantitative als auch auf qualitative Informationen. Quantitative Daten zeichnen sich dadurch aus, dass die entsprechenden Informationen als monetäre oder als mengenmäßige Größen formuliert werden können. Aufgrund ihres zahlenmäßigen Charakters lassen sie sich zum einen problemlos in Kennzahlen transformieren, zum anderen stellen sie Punktaussagen mit einer eindeutigen Wertrelation dar. Diese Informationen bilden den Ansatzpunkt der traditionellen Kennzahlenrechnung.

Einbeziehung verbaler Informationen

Darüber hinaus können qualitative Informationen u. U. ein zusätzliches, umfangreiches und wichtiges Analysepotenzial in sich bergen (vgl. WERNER, U. (1990), S. 370). Deshalb sollen verstärkt auch solche entscheidungsrelevanten Daten in der Bilanzanalyse berücksichtigt werden, deren Aussagegehalt sich offensichtlich nicht in einer operationalen Kennzahl vermitteln lässt. Dazu gehören neben den verbalen Informationen des Anhangs und Lageberichts auch solche numerischen Daten, wie z.B. Nutzungsdauern von Anlagegütern oder Zinssätze für die Bewertung von Pensionsrückstellungen, deren Wirkungen auf Bilanz- und Erfolgsgrößen nicht unmittelbar mess- bzw. quantifizierbar sind. Die Methoden, die geeignet sind, dieses Analysepotenzial in die Betrachtung einzubeziehen, sind Gegenstand des qualitativen Teils der Bilanzanalyse (vgl. 4. Abschn., 4.).

2. Aufgaben der Bilanzanalyse

Ausgehend von den Funktionen des Jahresabschlusses, der u. a. als Instrument der Rechenschaftslegung und Informationsvermittlung dient, kann die Bilanzanalyse als ein Hilfsmittel bei der Transformation der zur Verfügung stehenden Unternehmensdaten in bedarfsgerechte und entscheidungsrelevante Informationen betrachtet werden. Bei der Beantwortung der Frage nach den Aufgaben der Bilanzanalyse ist es also notwendig, auf die z. T. sehr unterschiedlichen Interessen der verschiedenen Adressaten des Jahresabschlusses (vgl. dazu WÖHE, G. (1997), S. 290 ff.; KÜTING, K./REUTER, M. (2004), S. 230 f.) einzugehen.

2.1 Adressaten des Jahresabschlusses

Die Frage nach den Adressaten des Jahresabschlusses soll auf der Grundlage der sog. »Koalitionstheorie« beantwortet werden. Hiernach ist der Kreis der Zielgruppen des Jahresabschlusses durch ein Unternehmenskonzept zu bestimmen, das alle Personen oder Personengruppen in die Betrachtung einbezieht, die an der Unternehmung in irgendeiner Weise beteiligt sind (vgl. KUBIN, K. W. (1998), S. 526). Entsprechend dieser Deutung erscheint der Jahresabschluss als ein finanzieller Rechenschaftsbericht der Unternehmensleitung ggü. den Koalitionsteilnehmern. Zu dieser Koalition zählen neben der Unternehmensleitung selbst alle Personen, die mit der Unternehmung in direkter Beziehung stehen, wie z. B. aktuelle und potenzielle Anteilseigner und Gesellschafter, Kreditgeber, Kunden und Lieferanten, aber auch Arbeitnehmer und Gewerkschaften sowie die interessierte Öffentlichkeit (vgl. GRÄFER, H./SCHNEIDER, G./GERENKAMP, T. (2012), S. 5 ff.).

Anlass der Bilanzanalyse ist demnach das Informationsbedürfnis der Koalitionäre. Da aber deren Informationswünsche völlig verschieden sein können, kann es auch die Aufgabenstellung der Bilanzanalyse schlechthin nicht geben. Vielmehr ist der Zweck der Bilanzanalyse von den Informationen abhängig, die diejenigen suchen bzw. benötigen, welche die Jahresabschlüsse vorgelegt bekommen (vgl. LEFFSON, U. (1984), S. 25). Die Bilanzanalyse ist somit ein »adressaten- und zweckspezifisches Auswertungssystem« (PELLENS, B. (1989), S. 155); ihre Zwecksetzung wird aus den »Informationsinteressen der Bilanzadressaten deduziert« (BUCHNER, R. (1981), Sp. 195). So kommen grds. sowohl jeder Jahresabschlussadressat als auch jeder Informationsinteressent als potenzieller Bilanzanalyst in Betracht (vgl. BAETGE, J./KIRSCH, H.-J./THIELE, S. (2004), S. 15).

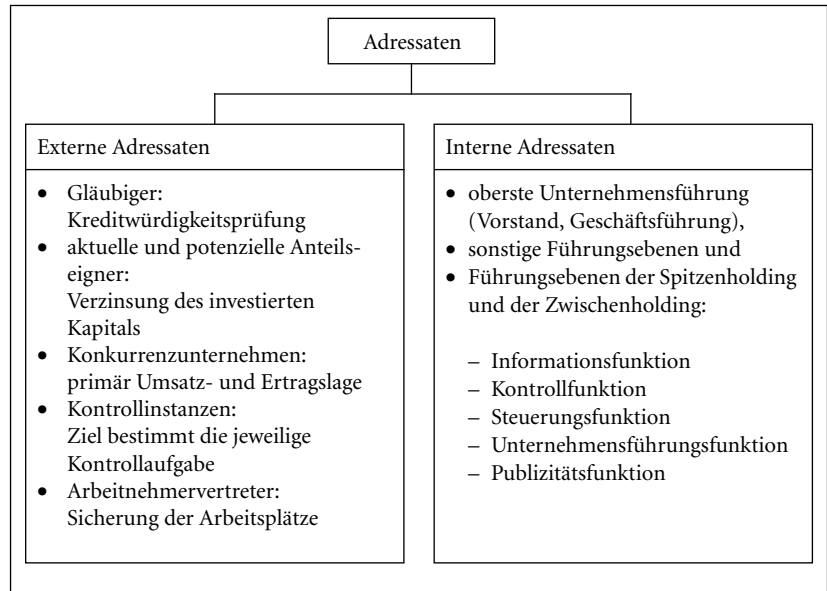
Entsprechend der Differenzierung zwischen unternehmensexternen und -internen Jahresabschlussadressaten soll zwischen der externen und internen Bilanzanalyse unterschieden werden. Die Adressaten der externen Bilanzanalyse werden auch als Outsider, die Adressaten der internen Analyse dagegen als Insider bezeichnet.

Eine externe Bilanzanalyse wird dann vorgenommen, wenn der Analyst den Jahresabschluss eines fremden Dritten untersucht. Die interne Analyse hingegen bezieht sich auf das eigene Unternehmen. Wie bereits gezeigt wurde, ist die Aussagefähigkeit der gewonnenen Daten unterschiedlich hoch. Sie hängt ganz davon ab, inwieweit der Analysierende auf unternehmensinterne Informationsquellen zugreifen kann oder nicht.

Koalitionstheorie

**Interessenlage
bestimmt
den Analysezzweck**

**Externe vs. interne
Bilanzanalyse**



Übersicht 3: Adressaten der Bilanzanalyse und Interessenlage

2.2 Externe Bilanzanalyse

Aufgaben der externen Bilanzanalyse

Im Rahmen der externen Analyse dominieren die Informations- und die Beurteilungs- bzw. Interpretationsfunktion der Bilanzanalyse. Informationen werden einerseits benötigt, um Entscheidungen zu treffen, die das analysierte Fremunternehmen tangieren (z. B. Erwerb oder Verkauf von Anteilen, Gewährung, Prolongation oder Rückzahlung von Darlehen). Andererseits kann die Analyse eines Fremunternehmens dazu dienen, eine eigene Standortbestimmung vorzunehmen und ggf. Anlass für eine Kurskorrektur der eigenen Unternehmenspolitik sein. Insofern kann der externen Analyse auch eine derivative Kontroll- und Steuerungsfunktion zufallen. Ziel der Bilanzanalyse ist es, ein Werturteil über die wirtschaftliche Lage eines Unternehmens abzugeben. Um ein Unternehmen zutreffend beurteilen zu können, müssen allerdings Vergleiche angestellt werden. Dabei kommen Zeit-, Betriebs- und Normenvergleiche in Frage.

Interessenlage der Gläubiger

Gläubiger (z. B. Lieferanten und Kreditinstitute) sind im Wesentlichen an der Bonität des Unternehmens, mit dem sie in Geschäftsbeziehung stehen, interessiert. Ihr Informationsbedürfnis richtet sich daher hauptsächlich auf die Kreditwürdigkeitsprüfung und somit auf die Frage, ob die Zins- und Tilgungszahlungen fristgerecht erfolgen können. Speziell für Kreditinstitute dient die Bilanzanalyse zur Risikoabschätzung bei der Entscheidung über Kreditanträge, unabhängig davon, ob es sich um die Aufnahme von Neukrediten, Krediterhöhungen oder die Verlängerung (Prolongation) gewährter Kredite handelt. Sie ist aber auch entscheidend bei der laufenden Überwachung eines Engagements. Darüber hinaus wird die Bilanzanalyse als Instrument zur Unternehmens- und Kundenberatung verwendet.

Die Analyse der Jahresabschlussdaten bildet eine wesentliche Grundlage für das Rating von wertpapieremittierenden Unternehmen. Diese Bonitätsbeurteilungen werden von international tätigen Ratingagenturen, wie z. B. Moody's Investors Service, Standard & Poor's und Fitch Ratings, vorgenommen und sind häufig eine notwendige Voraussetzung für den Zugang von Unternehmen zu verschiedenen Kapitalmärkten. Auch entscheiden sie über die Einordnung von bereits am Kapitalmarkt etablierten Unternehmen in bestimmte Risikoklassen. Dabei hat der Wechsel in eine andere Risikoklasse unmittelbare Konsequenzen für die Höhe der Kapitalkosten des Unternehmens (vgl. 3. Abschn., Kap. 3, 1.2.5; COENENBERG, A. G. (1990), S. 13).

Das Informationsbedürfnis der aktuellen und potenziellen Anteilseigner richtet sich vorrangig auf die Verzinsung des in dem Unternehmen investierten Kapitals sowie auf die Möglichkeit der Wertsteigerung von erworbenen Anteilen, also die Zunahme ihres Vermögens (vgl. WÖHE, G. (1997), S. 291). Darüber hinaus werden Anteilseigner jedoch bestrebt sein, das Risiko ihrer Kapitalanlage abzuschätzen, um die Renditeerwartung entsprechend relativieren zu können.

Das Informationsinteresse von Konkurrenzunternehmen kann grds. alle Bereiche des zu untersuchenden Unternehmens umfassen. Von besonderem Interesse werden jedoch die Umsatz- und Ertragslage und die Struktur des Kapitals sein. Als Beurteilungsmaßstab dienen die eigenen Kennzahlen, die so aufbereitet werden müssen, dass sie mit den Kennzahlen aus der Analyse des Jahresabschlusses des Konkurrenzunternehmens vergleichbar sind und zur Beurteilung der eigenen Leistungsfähigkeit eingesetzt werden können. Denn die Entwicklung von Unternehmensstrategien erfordert stets auch umfassende und sorgfältige Informationen über die Ertragskraft und Finanzstärke der einschlägigen Wettbewerber (vgl. COENENBERG, A. G. (1990), S. 13).

Zu den Kontrollinstanzen zählen Personen oder Institutionen, welche die Unternehmen überprüfen. Dies sind bspw. Abschlussprüfer, die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR), die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Finanzämter, das Bundeskartellamt und andere. Sie müssen sich über den Bereich informieren, der ihnen im Rahmen ihrer Kontrollaufgabe zugedacht wurde. Die Vergleichsmaßstäbe werden ihnen i. d. R. gesetzlich vorgegeben. So muss der Abschlussprüfer gem. § 316 f. HGB überprüfen, ob der Jahresabschluss entsprechend den gesetzlichen Vorschriften erstellt wurde. Mögliche Verstöße gegen Rechnungslegungsvorschriften unterliegen darüber hinaus der Kontrolle durch die DPR und die BaFin. Zusätzlich müssen Banken auch die Bestimmungen des Gesetzes über das Kreditwesen erfüllen (z. B. §§ 13 ff. KWG zur Vergabe von Großkrediten). Das Finanzamt benutzt im Rahmen von Betriebsprüfungen bestimmte Kennzahlen (z. B. den Rohaufschlag oder die Umsatzverprobung) als Vergleichszahlen. Demgegenüber benötigt das Bundeskartellamt Kennzahlen, die Auskunft über Marktkonzentrationen geben (z. B. zur Feststellung eines marktbeherrschenden Unternehmens gem. § 19 GWB).

Die Arbeitnehmer sowie ihre Vertreterorganisationen (Betriebsrat, Wirtschaftsausschuss, Gewerkschaften) sind an Informationen interessiert, die ihnen Auskunft darüber geben können, ob ihre Arbeitsplätze, ihre betrieblichen Sozialleistungen und ggf. ihre Gewinnbeteiligungen für die Zukunft gesichert sind. Deshalb richten sich ihre Interessen in erster Linie auf die Ertragslage, an der sie auch die Möglichkeit zur übertariflichen Entlohnung oder der Erhöhung der Tariflöhne messen.

**Interessenlage
der Anteilseigner**

**Interessenlage
der Konkurrenz**

**Interessenlage der
Kontrollinstanzen**

**Interessenlage
der Arbeitnehmer**

Zusammenfassend gilt festzustellen: So unterschiedlich die Informationswünsche der verschiedenen Adressaten auch sein mögen, so konzentrieren sich ihre Fragen doch im Wesentlichen auf zwei Informationsziele:

- (1) die Beurteilung der gegenwärtigen Ertragslage mit dem Ziel der Prognose der künftigen Ertragskraft des Unternehmens;
- (2) die Beurteilung der finanziellen Stabilität zur Einschätzung der Fähigkeit des Unternehmens, seinen gegenwärtigen und zukünftigen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen und mögliches oder notwendiges Wachstum und Anpassungsmaßnahmen an veränderte Markt- und Konjunkturlagen finanzieren zu können (vgl. GRÄFER, H. (1990), Rn. 193).

2.3 Interne Bilanzanalyse

Neben externen Adressaten ist auch die Unternehmensführung selbst im Rahmen verschiedener Fragestellungen auf den unterschiedlichen Führungsebenen an der Untersuchung und Analyse des eigenen Jahresabschlusses interessiert. Wenn hier der Begriff »Unternehmensführung« verwendet wird, bezieht er sich nicht nur auf die oberste Unternehmensführung (Vorstand oder Geschäftsführung), sondern auf alle Führungsebenen des betrachteten Unternehmens. Handelt es sich um ein Tochterunternehmen, kommen als weitere Insider die Führungsebenen der Spitzenholding und der Zwischenholdings in Betracht.

Informationsfunktion

Auf der Grundlage der Jahresabschlussanalyse wird zunächst versucht, Informationen zu gewinnen und Zusammenhänge transparent zu machen. Diese Informationsfunktion dient vorwiegend einer Informationsverdichtung und bezweckt die Aktivierung des Aussagegehalts des eigenen Jahresabschlusses im Hinblick auf spezifische betriebliche Fragestellungen (vgl. VOGLER, G./MATTES, H. (1976), S. 1). Dabei ist der Analyst bestrebt, das umfangreiche Informationspotenzial des gesamten Jahresabschlusses mit geeigneten Methoden weitestgehend auszuschöpfen (vgl. LACHNIT, L. (1976), S. 49).

Kontrollfunktion

Werden die verdichteten Informationen zu vorgegebenen Vergleichsmaßstäben in Beziehung gesetzt, gelangt man zur Kontrollfunktion der Jahresabschlussanalyse, in deren Fokus eine »retrospektive Analyse des Betriebsgeschehens« (MERKLE, E. (1982), S. 327) steht. Um diese durchführen zu können, müssen die Vergleichsmaßstäbe formuliert werden. Diese Maßstäbe sind im Wesentlichen Vergleichszahlen aus unterschiedlichen Rechnungsperioden (Zeitvergleich), aus unterschiedlichen Unternehmen (zwischenbetrieblicher Vergleich) oder werden anhand von – wie auch immer ermittelten – Normgrößen festgelegt (Soll-Ist-Vergleich).

Auf der Grundlage dieser Vergleichsmaßstäbe soll eine Beurteilung des eigenen Unternehmens bzw. ausgewählter betrieblicher Sachverhalte vorgenommen werden. Dabei können einfach strukturierte Wertungsskalen zur Anwendung kommen, die den betreffenden Tatbestand lediglich als »gut« oder »schlecht« bzw. »besser« oder »schlechter« beurteilen. Diesem Vergleich schließt sich ein weiterer Arbeitsschritt an, der nach Ursachen und Gründen für die vorgefundenen Abweichungen sucht.

Steuerungsfunktion

Letztlich müssen im Rahmen der Steuerungsfunktion die Schlussfolgerungen aus der Abweichungsanalyse gezogen werden. Einerseits müssen dabei die Ursachen der unzureichenden Ergebnisse durch geeignete Maßnahmen behoben wer-

den, andererseits müssen Schritte unternommen werden, um besonders günstige Entwicklungen auszunutzen und für die Zukunft zu sichern. Insofern ist die Jahresabschlussanalyse nicht nur ein »Instrument der Schwachstellenforschung und Schwachstellenüberwindung« (VOGLER, G./MATTES, H. (1976), S. 2), sondern auch ein Instrument der Chancenerkennung und Chancennutzung.

Ganz allgemein wird die Bilanzanalyse damit auch zu einem Instrument der Unternehmensführung. Denn es ist unübersehbar, dass ohne den Einsatz von Kennzahlen und sonstiger Analyseerkenntnisse kaum ein Entscheidungsträger in der Lage sein dürfte, sämtliche der in einem Unternehmen laufend benötigten Analysen zu erstellen und alle betrieblichen Entscheidungen zu treffen.

Es ist ein Wunschtraum des Analysten, aber auch jedes Entscheidungsträgers, durch das Identifizieren von externen und internen Faktoren Einbrüche oder Trendwenden in der Entwicklung der wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens vorhersagen zu können. Dennoch werden diesbezüglich konkrete Erkenntnisse wohl regelmäßig verborgen bleiben. Der Analyst muss schon zufrieden sein, wenn es ihm gelingen sollte, sich langsam abzeichnende Veränderungen rechtzeitig festzustellen (vgl. LEFFSON, U. (1984), S. 29) oder geeignete Fragen aufzuwerfen, um solche Entwicklungen als möglich oder gar wahrscheinlich zu erkennen. Damit ist er zwar vom erklärten Erkenntnisziel der Bilanzanalyse, das in der Erlangung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bilds der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage liegt, weit entfernt, hat aber dennoch unter realistischer Einschätzung ein zufriedenstellendes Analyseergebnis erreicht.

Ein weiterer Grund, die Analyse des eigenen Jahresabschlusses intensiv zu betreiben, liegt in der Öffentlichkeitswirkung der publizierten Jahresabschlussdaten des Unternehmens (vgl. hierzu GRÄFER, H./SCHNEIDER, G./GERENKAMP, T. (2012), S. 7 f.). Denn die »Bilanzen und Erfolgsrechnungen sind bewußt gestaltete Informationen, mit denen sich eine bilanzierende Unternehmung an einen Kreis von Interessenten wendet« (HAUSCHILDT, J. (1992), Sp. 278). Die Unternehmensführung versucht daher zu antizipieren, wie die Öffentlichkeit auf die eigene Bilanz und bestimmte Bilanzrelationen reagieren wird. Diesen Überlegungen kann bereits durch den Einsatz bilanzpolitischer Instrumente Rechnung getragen werden, indem »erwartete, tradierte Kennzahlenverhältnisse antizipiert werden« (WERNER, U. (1990), S. 374). KAPPLER (E. (1972), S. 135) spricht in diesem Zusammenhang zutreffend von einer »Kennzahlenkultur«.

Aber auch der fertige Jahresabschluss sollte noch einmal auf Schwachstellen und Ansatzpunkte einer möglichen Kritik hin untersucht werden. Diese Analyse könnte Anlass dazu geben, entsprechende Formulierungen im Anhang zu wählen, bestimmte Aussagen auf der Hauptversammlung oder Pressekonferenz zu treffen bzw. ganz allgemein die Argumentationsbasis vorzubereiten oder zu verbreitern.

Häufig wird darauf hingewiesen, dass die Analyse des zu veröffentlichenden Jahresabschlusses für die Unternehmensleitung im Hinblick auf ihre Informationsmöglichkeiten über das Unternehmensgeschehen nur von subsidiärer Bedeutung sei, da das Management über aussagefähigere interne Informationen verfüge (vgl. JACOBS, O.H./GREIF, M./WEBER, D. (1972), S. 426). Diese Aussage trifft für Großunternehmen zweifelsfrei zu, denn die Informationen des internen Rechnungswesens, die u. a. aufgrund von Planabschlüssen, der Investitionsrechnung, der (Segment-)Kapitalergebnisrechnung oder der kurzfristigen Erfolgsrechnung gewonnen werden, dürften in aller Regel einen höheren Aussagegrad

**Unternehmens-
führungsfunktion**

Publizitätsfunktion

**Interne Informa-
tionsinstrumente**

besitzen als die veröffentlichten Jahresabschlussdaten. Andere Planungs- und Kontrollrechnungen haben hier die »Bilanzanalyse an den Rand des Planungs- und Kontrollgeschehens gedrängt« (DÖRING, U. (2008), S. 111).

Andere Funktionen des Jahresabschlusses

Mit dem Jahresabschluss verfolgt die Unternehmensleitung insb. in Großunternehmen neben der Erfüllung gesetzlicher bzw. normativer Vorschriften und der Verpflichtung zur Selbstinformation im Zweifel weitere Ziele (vgl. hierzu DARNERT, G. (1980), S. 989):

- (1) positive Darstellung der eigenen Leistung verbunden mit einer zukünftigen Leistungsgarantie,
- (2) Sicherung oder Optimierung der Finanzierung für das Unternehmen bei den Kapitalgebern,
- (3) Gestaltung der Bilanz als möglichst positive Grundlage für die Verfolgung der angestrebten Ziele.

Hoher Stellenwert der Jahresabschlussanalyse bei mittelständischen Unternehmen

Für die vielen mittelständischen Unternehmen und deren Berater haben der Jahresabschluss und dessen Analyse dagegen einen anderen Stellenwert. Denn die vom Gesetzgeber erzwungene Buchführung und der daraus abgeleitete Jahresabschluss sind hier häufig das einzige systematische Rechenwerk, das kontinuierlich Aufschluss über die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens gibt und dabei nach gesicherten Regeln und Verfahrensweisen aufgestellt wird (vgl. GRÄFER, H./SCHNEIDER, G./GERENKAMP, T. (2012), S. 7). In einem solchen Fall bietet es sich für die Unternehmensleitung an, das ohnehin vorhandene Zahlenmaterial, wie es sich aus dem Jahresabschluss ergibt, nicht nur zur Rechenschaftslegung, sondern auch als Instrument der internen Steuerung und Kontrolle zu nutzen (vgl. dazu KÜTING, K. ET AL. (2011), S. 32 ff.).

Ist das Rechnungswesen auf den Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer als betriebswirtschaftliche Fachkraft ausgelagert, so sollten die bei der Bilanzanalyse festgestellten Schwachstellen und Stärken des Mandanten als Anlass genommen werden, um hieraus wichtige Ansatzpunkte für finanzielle, wirtschaftliche oder organisatorische Maßnahmen abzuleiten (vgl. RIEMER, R. (1987), S. 9).

Ergebnisse der Bilanzanalyse als Bestandteil des Prüfungsberichts

Die Darstellung sowie die Erläuterung der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens auf der Grundlage einer Bilanzanalyse zählen im Rahmen der – für alle mittleren und großen Kapitalgesellschaften sowie Personenhandelsgesellschaften i. S. d. § 264a HGB – gesetzlich vorgeschriebenen Jahresabschlussprüfung zu den Grundsätzen ordnungsmäßiger Prüfungsberichterstattung (vgl. nur BAETGE, J./STELLBRINK, M./JANKO, M. (2011), Rn. 97 ff.). So ist festzustellen, dass der Prüfungsbericht und damit die Ergebnisse der Bilanzanalyse häufig eine wesentliche Quelle zur Selbstinformation für den Unternehmer sind, sie aber auch ein entscheidendes Instrument bei der Aufgabenerfüllung eines etwaig vorhandenen Kontrollorgans darstellen (vgl. COENENBERG, A. G. (1990), S. 14; KUHNER, C./PÄRLER, N. (2011), Rn. 6f.).

3. Ansätze der Bilanzanalyse

3.1 Traditionelle Bilanzanalyse als Kennzahlenrechnung

Als Analysemethoden bedient sich die Bilanzanalyse vorwiegend der Kennzahlenbildung und des Kennzahlenvergleichs. Insofern wird die Bilanzanalyse häufig auch als Kennzahlenrechnung betrachtet oder die Kennzahlenrechnung als klassische, traditionelle oder konventionelle Bilanzanalyse bezeichnet.

Kennzahlen sind hochverdichtete Maßgrößen, die als Verhältniszahlen oder absolute Zahlen in einer konzentrierten Form über einen zahlenmäßig, also quantitativ erfassbaren Sachverhalt berichten. Mit ihrer Hilfe sollen die Datenmengen des Jahresabschlusses zu wenigen, aber aussagekräftigen Größen verdichtet werden, um auf relativ einfache Weise komplizierte betriebliche Strukturen und Prozesse abzubilden (vgl. HAIL, L. (2002), S. 53; REICHMANN, T. (2011), S. 24).

Auf der Grundlage von Kennzahlensystemen als eine systematische Anordnung von einzelnen Kennzahlen wird versucht, die relevanten betrieblichen Vorgänge und Erscheinungen in ihrer inneren Verbundenheit sowie deren Einbettung in einen komplexen Gesamtzusammenhang darzustellen (vgl. LACHNIT, L. (1976a), S. 216f.). Bei einer isolierten Betrachtung einzelner hochverdichteter Kennzahlen können demgegenüber wichtige Detailinformationen verloren gehen.

Da einer Kennzahl für sich allein betrachtet nur ein sehr begrenzter Aussagewert zugeschrieben werden kann, schließt sich der Kennzahlenbildung in aller Regel ein Kennzahlenvergleich an. Hierzu verwendete Vergleichsmaßstäbe sind einerseits bestimmte, für sinnvoll erachtete Verhältnisse von Aktiva oder Passiva jeweils untereinander oder zwischen Aktiva und Passiva einer Bilanz, andererseits auch als sinnvoll unterstellte Verhältnisse von Daten der GuV bzw. der Gesamtergebnisrechnung (vgl. KAPPLER, E. (1974), Sp. 901).

Kennzahlen

Kennzahlenvergleich

3.2 Moderne Ansätze der Bilanzanalyse

Die Bilanzanalyse beschränkt sich nicht nur auf die Kennzahlenrechnung; vielmehr konnten in der Vergangenheit im Rahmen der bilanzanalytischen Bemühungen Weiterentwicklungen verzeichnet werden, die insb. auf nachfolgende Gründe zurückzuführen waren:

- (1) die Kritik an der klassischen Bilanzanalyse mit ihrer aufgeblähten und ausufernden Kennzahlenproduktion sowie die oftmalige Zusammenhanglosigkeit dieser Kennzahlen (vgl. HAUSCHILDT, J. (2000a), S. 119),
- (2) die Entwicklung von statistischen Verfahren, die es ermöglichen, auf systematische Weise Unterschiede zwischen zwei Stichproben abzuleiten, vergleichbar und damit bewertbar darzustellen und schließlich auch Aussagen über die Qualität der Ergebnisse treffen zu können (vgl. HAUSCHILDT, J. (2000a), S. 119),
- (3) die steigende Anzahl von Insolvenzen,
- (4) den Rückgriff auf – in der Bilanzanalyse z. T. vernachlässigte – qualitative Informationen der veröffentlichten Unternehmensdaten als analytische Zielgröße,

Ursachen für die Entwicklung moderner Ansätze

- (5) die Einsatzmöglichkeit moderner Software in der Bilanzanalyse; dadurch wird dem Analysten die Erfassung, Aufbereitung und Auswertung der Datenmenge erleichtert; allerdings können trotz softwaregestützter Bilanzanalyse die Grenzen und Probleme der Bilanzanalyse nicht oder nur graduell überwunden werden,
- (6) die Kritik an den traditionellen Performance-Kennzahlen als Instrumente zur Beurteilung von Unternehmens- und Managementenerfolg respektive der Angemessenheit des dem Anteilseigner zustehenden Residualerfolgs sowie
- (7) den problematischen Einsatz traditioneller Analysemethoden bei der Beurteilung junger wachstumsstarker Unternehmen.

Multivariate Diskriminanzanalyse

Zu den weiteren Methoden der in der Bilanzanalyse angewandten Instrumente zählen zunächst die Krisendiagnosen bzw. Insolvenzprognosen mit Hilfe multivariater Diskriminanzanalysen (vgl. 4. Abschn., 1.7). Ansatzpunkt dieser Methoden ist die Frage, inwieweit es signifikante Merkmale (Kennzahlen) gibt, die es erlauben, ein Unternehmen mit Hilfe von mathematisch-statistischen Verfahren als ›gut‹ oder als ›schlecht‹ i. S. seiner nachhaltigen Ertragskraft und Zukunftschancen und insb. seiner Zahlungsfähigkeit zu qualifizieren (vgl. GRENZ, T. (1987), S. 15 ff.).

Künstliche Neuronale Netze

Zur Beantwortung gleich gelagerter Fragestellungen erscheint ebenfalls der Einsatz Künstlicher Neuronaler Netze geeignet (vgl. 4. Abschn., 2.). Sie stellen einen Zweig der Künstlichen Intelligenz dar, deren Anwendungsbereich als lernende Systeme insb. in der Lösung komplexer und schlecht strukturierter Probleme gesehen werden kann (vgl. ERXLEBEN, K. ET AL. (1992), S. 1237 ff.). In Untersuchungen konnte gezeigt werden, dass Neuronale Netze als Verfahren der Mustererkennung neben multivariaten Diskriminanzanalysen erfolgreich zur Krisendiagnose bzw. Unternehmensklassifikation im Rahmen von Kreditwürdigkeitsentscheidungen eingesetzt werden können (vgl. KRAUSE, C. (1993)). Die Einteilung in ›gute‹ und ›schlechte‹ Unternehmen wird ebenso anhand trennfähiger Kennzahlen durchgeführt (vgl. nur REHKUGLER, H./PODDIG, T. (1998), S. 323 ff.); allerdings sind Neuronale Netze aufgrund der weniger restriktiven Annahmen hinsichtlich der verwendeten Kennzahlen universeller anwendbar und können überdies neben quantitativen auch qualitative Daten in die Analyse einbeziehen.

RSW-Verfahren

Ein am Institut für Betriebswirtschaftslehre der Universität Kiel entwickeltes System der Fundamentalanalyse zur Beurteilung von börsennotierten Aktiengesellschaften beurteilt die Unternehmen anhand von sechs Kennzahlen nach Rendite, Sicherheit und Wachstum (RSW-Verfahren; vgl. 4. Abschn., 3.1). Die Kennzahlen werden mit Hilfe statistischer Verfahren zu einem Gesamt-Score verdichtet und vergleichbar gemacht (Scoring- bzw. Punktbewertungsverfahren; vgl. SCHMIDT, R. (1990), S. 55 ff.).

Softwareeinsatz in der Bilanzanalyse

Zwar ist es nicht möglich, die gesamte Bilanzanalyse zu automatisieren, sondern es verbleibt, da subjektive Beurteilungen und Bewertungen nicht völlig eliminiert werden können, nach HAUSCHILDT (J. (1992), Sp. 279) eine »Mensch-Maschine-Interaktion«. Dennoch kann ein Großteil der Rechen- und Auswertungsarbeit von Software-Systemen übernommen werden. In der heutigen Analysepraxis ist der Einsatz von Software nicht mehr wegzudenken. Die Nutzung von Datenbanken bei der Sammlung und Auswertung von Jahresabschlussinfor-

mationen und der Einsatz von Expertensystemen sind ohne technische Unterstützung nicht durchführbar.

Schließlich ist auf die bereits angesprochenen Bemühungen zur möglichen Berücksichtigung qualitativer Daten des Anhangs und des Lageberichts in der Analysepraxis hinzuweisen. Der Gegenstand dieser qualitativen Bilanzanalyse reicht im Rahmen der Auswertung der verbalen Berichterstattung von einer Untersuchung des Grads der Bestimmtheit von Aussagen über die Intensität der freiwilligen Berichterstattung bis hin zur präferierten Wortwahl im Unternehmens- und Zeitvergleich.

Nicht nur, aber insb. bei der Analyse von Abschlüssen nach IFRS nimmt die qualitative Bilanzanalyse eine herausragende Bedeutung ein. Eine sachgerechte Bilanzanalyse ist ohne dieses Instrumentarium nicht mehr durchführbar (vgl. dazu die Ausführungen unter 4. Abschn., 4.).

Daneben lässt die Analyse des Einsatzes bzw. der Qualität des bilanzpolitischen Instrumentariums (vgl. hierzu 2. Abschn.) weitere Erkenntnisse über die tatsächliche wirtschaftliche Lage des Unternehmens erwarten. Insb. dieser letzte Aspekt verdient eine besondere Würdigung. Denn es bestehen enge Beziehungen zwischen der Bilanzanalyse und der Bilanzpolitik. Zutreffend bemerkt daher WERNER, dass eine »Theorie der Bilanzanalyse nicht unabhängig von einer Theorie der Bilanzpolitik entwickelt werden darf« (WERNER, U. (1990), S. 375).

Die Methoden der externen unternehmenswertorientierten Performance-messung führen zu einer Shareholder-Value-orientierten Bilanzanalyse (vgl. 4. Abschn., 5.). Durch die Auswertung von Kapitalmarkt- und Rechnungslegungsdaten mit spezifischen Verfahren wird der Versuch einer Beurteilung unternommen, ob das Ziel einer Unternehmenswertsteigerung erreicht worden ist.

Die Entwicklung der Rechnungslegung im Zeitablauf hat deutlich gezeigt, dass sich die Abschlüsse der Gesellschaften immer mehr weg von einer rein vergangenheitsorientierten Unternehmensabbildung hin zu einer schätzungs-basierten Berichterstattung bewegen. Besonders vor dem Hintergrund der Zielsetzung der internationalen Bilanzierungsnormen ist festzustellen, dass sich die externe Rechnungslegung verstärkt an den Informationswünschen der Adressaten orientiert. Daraus folgt, dass eine rein postenbezogene Bilanzanalyse und Kennzahlenberechnung für sich genommen nur zu unbefriedigenden Ergebnissen führt, wenn das Umfeld der Unternehmung und erläuternde Angaben im Abschluss unberücksichtigt bleiben. Eine umfassende Bilanzanalyse wird immer weniger standardisiert und mehr individualisiert werden müssen und entwickelt sich damit zunehmend zu einer ganzheitlichen Unternehmensanalyse (vgl. dazu 4. Abschn., 7.).

Qualitative Bilanzanalyse

Analyse des bilanzpolitischen Instrumentariums

Externe unternehmenswertorientierte Performance-messung

Ausweitung der Bilanzanalyse zur Unternehmensanalyse

1. Bilanzanalyse umfasst die Aufbereitung und Auswertung von Informationen zur Beurteilung der gegenwärtigen und Prognose der zukünftigen Unternehmenslage.
2. Um einer Informationsüberlastung entgegenzuwirken, sind nur erkenntniszielorientierte Informationen in die Analyse einzubeziehen (Grundsatz der Wesentlichkeit).
3. Im Rahmen der Bilanzanalyse ist in Abhängigkeit vom Adressatenkreis zwischen interner und externer Analyse zu unterscheiden. Je nach Stellung des Adressaten variieren die ihm zugänglichen Informationsquellen und demzufolge sein sich daraus ergebender Informationsstand.

Merksätze

4. Die Aufgaben und der Zweck der Bilanzanalyse werden von der Interessenslage der internen (Insider) und externen (Outsider) Adressaten bestimmt.
5. Im Wesentlichen konzentrieren sich die Informationswünsche jedoch auf Aussagen zur Beurteilung der gegenwärtigen und künftigen Ertragslage sowie der finanziellen Stabilität des untersuchten Unternehmens.
6. Neben dem traditionellen Ansatz der Bilanzanalyse in Form von Kennzahlenrechnungen gewinnen moderne Ansätze der Bilanzanalyse, wie die qualitative Bilanzanalyse, die Analyse des bilanzpolitischen Instrumentariums und komplexe Auswertungsverfahren, ebenso an Bedeutung wie eine Shareholder-Value-orientierte Bilanzanalyse. Dabei kommt der qualitativen Bilanzanalyse eine besondere Rolle zu, weil diese insb. im Bereich der internationalen Rechnungslegung immer mehr zur Grundlage oder sogar Voraussetzung einer sachgerechten Beurteilung wird.

4. Bilanzanalyse in der internationalen Rechnungslegung

4.1 Problemstellung

Informationsproblem durch unterschiedliche Rechnungslegungsnormen

Durch das Zusammenwachsen der verschiedenen nationalen Kapitalmärkte zu einem globalen Markt sahen sich die Investoren mit einem Informationsproblem konfrontiert. Während sich der Kapitalmarkt internationalisiert hatte, waren die Rechnungslegungsregulierung und Rechnungslegungspraxis in Deutschland bis Anfang der 1990er Jahre allein vom nationalen Handels- und Steuerrecht geprägt. Erst danach wurden internationale Rechnungslegungsvorschriften, namentlich die US-GAAP sowie die damaligen IAS, verstärkt von deutschen Unternehmen in Anspruch genommen. Wie z.B. die zwischenzeitliche Umstellung der Rechnungslegung bei der DAIMLER AG auf US-GAAP eindrucksvoll veranschaulichte, werden identische wirtschaftliche Vorgänge unter der Herrschaft der verschiedenen Rechnungslegungsvorschriften unterschiedlich abgebildet (vgl. GLAUM, M./MANDLER, U. (1996), S. 75; weitere Beispiele bei MARET, J./WEPPLER, L. (1999), S. 41; CARSBURG, B. (1996), S. 44f.; vgl. zu Auswirkungen der Umstellung der Rechnungslegung bspw. COENENBERG, A. G. ET AL. (2011), S. 133 ff.). Wie bei zwei Künstlern, die ein und dasselbe Motiv malen, entstehen zwei verschiedene Bilder. Die nach unterschiedlichen Vorschriften dargebotenen Informationen sind mithin nicht vergleichbar. Somit kann auch eine unmittelbare Auswertung dieser Informationen mit dem Instrumentarium der Bilanzanalyse keine komparablen Ergebnisse liefern.

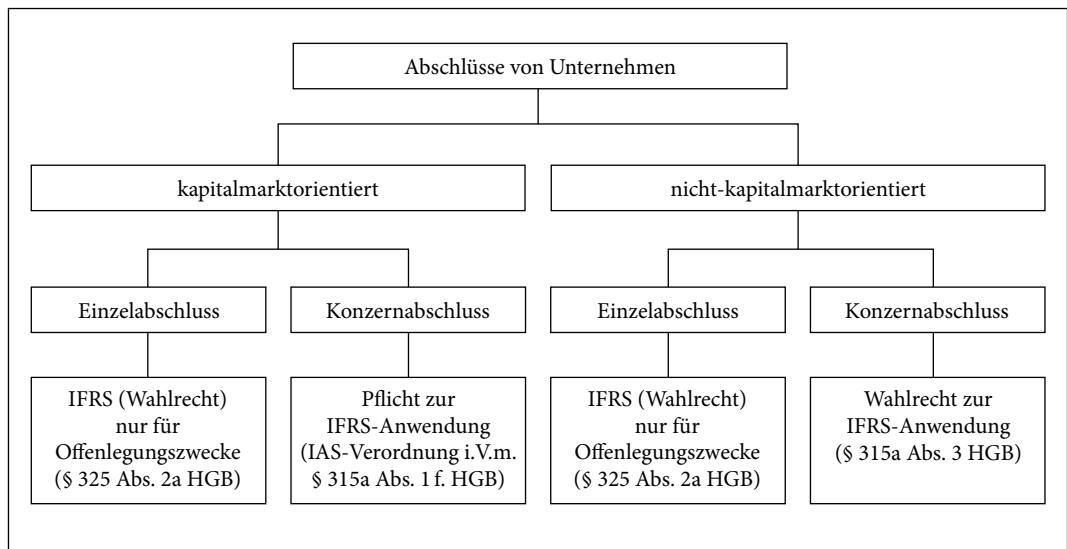
Die entstandene Vielfalt der Bilanzierungsnormensysteme behindert aber nicht nur auf internationaler Ebene die zwischenbetriebliche Vergleichbarkeit von Abschlüssen, sondern auch auf nationaler. Um deutschen Unternehmen die Präsentation auf dem internationalen Kapitalmarkt zu erleichtern, hatte der Gesetzgeber mit der Regelung des § 292a HGB a. F. diesen seit 1998 die Möglichkeit eingeräumt, einen befreienden Konzernabschluss nach international anerkannten Normen aufzustellen, mit der Folge, dass prinzipiell vergleichbare Unternehmen nach unterschiedlichen Grundsätzen Rechnung legen.

Um dieser Entwicklung der nicht vergleichbaren Jahresabschlüsse zumindest innerhalb Europas entgegenzusteuern, wurden durch die EU-Verordnung Nr. 1606/2002 vom 19.07.2002 (sog. »IAS-Verordnung«) alle kapitalmarktorientierten Mutterunternehmen mit Sitz in einem EU-Staat verpflichtet, ihren Konzernabschluss ab dem Jahr 2005 – bzw. bei bisheriger verpflichtender Anwendung international anerkannter Rechnungslegungsnormen, z. B. der US-GAAP, oder ausschließlicher Ausgabe von notierten Schuldverschreibungen ab dem Jahr 2007 – nach den Regeln der IFRS aufzustellen. Die überwiegende Mehrheit der nicht-kapitalmarktorientierten Unternehmen hingegen stellt ihren Konzernabschluss weiterhin nach den Vorschriften des HGB auf (vgl. dazu KÜTING, K./LAM, S. (2012), S. 1041 ff.), obgleich ihnen vom Gesetzgeber gem. § 315a Abs. 3 HGB ein Wahlrecht eingeräumt wird, ihren Konzernabschluss alternativ nach den anerkannten IFRS zu erstellen. Eine Aufstellung von Einzelabschlüssen nach IFRS ist sowohl für kapitalmarktorientierte als auch alle übrigen Unternehmen bislang nur in Ergänzung zum handelsrechtlichen Einzelabschluss möglich. Allerdings gestattet es der Gesetzgeber, einen IFRS-Einzelabschluss anstelle des HGB-Einzelabschlusses offenzulegen. Für die Ermittlung des ausschüttungsfähigen Gewinns und die Besteuerung bleibt indes weiterhin der HGB-Einzelabschluss maßgeblich.

Rechtsvereinheitlichung durch die IAS-Verordnung

Übersicht 4 gibt einen Überblick über die verpflichtende bzw. freiwillige Anwendung der IFRS in Deutschland.

Obwohl durch die IAS-Verordnung – zumindest für kapitalmarktorientierte Konzerne – die der Bilanzierung zugrunde liegenden Rechnungslegungsnormen vereinheitlicht wurden, eröffnen die IFRS-Regelungen ein (neues) Problemfeld der Bilanzanalyse. Da sich die Konzeption dieses Rechnungslegungsnormensystems von der HGB-Bilanzierung vielfach unterscheidet und die faktischen Wahlrechte und Ermessensspielräume aus der externen Rechnungslegung oft nicht ablesbar sind, werden ein Unternehmensvergleich und damit eine vergleichende Bilanzanalyse erschwert (vgl. KÜTING, K. (2006)).



Übersicht 4: Anwendungsbereich der IFRS in Deutschland

Lösungsansätze

Dies mag die überspitzte Frage aufwerfen, ob »Rechnungslegung überhaupt ernst genommen« (MARET, J./WEPPLER, L. (1999), S. 41) werden kann, wenn unter Zugrundelegung von unterschiedlichen oder zumindest formal gleichen Rechnungslegungsnormen gänzlich voneinander abweichende Unternehmensbilder gezeigt werden. Dieser Defätismus liefert aber keine Ansätze für eine Lösung des Problems, dem sich der Investor gegenüberübersieht. Unter gegebenen Umweltbedingungen sind prinzipiell zwei Lösungsansätze denkbar. Zum einen kann versucht werden, in einem der eigentlichen Bilanzanalyse vorgelagerten Schritt unter Verwendung der offen gelegten Informationen die unterschiedlichen Datenbasen vergleichbar zu machen. Zum anderen kann aber auch versucht werden, die Abschlüsse ohne vorherige spezielle Aufbereitungsmaßnahmen im Hinblick auf ihre Vergleichbarkeit nebeneinander zu legen, zu betrachten, zu beurteilen und anschließend die Beurteilungen gegeneinander abzuwägen. Unabhängig davon, welcher Weg sich als gangbar erweist, wird der Einfluss der gewonnenen Informationen auf die Investitionsentscheidung letztlich »ähnlich unspezifisch sein wie zwischen Medieninformationen und der Entscheidung für eine politische Partei bei Parlamentswahlen« (ORDELHEIDE, D. (1998), S. 508).

4.2 Unterschiede in den zentralen Rechnungslegungsgrundsätzen**4.2.1 Vorbemerkung**

Anhand von einzelnen Beispielen zeigt sich, dass es für manche Sachverhalte gelingen kann, eine formale Standardisierung von nach HGB und IFRS erstellten Abschlüssen zu erreichen. Diese beschränkt sich jedoch weitgehend auf Fragen des Ausweises und der Bilanzierung dem Grunde nach. Hinsichtlich der Bewertung ist regelmäßig keine Anpassung möglich.

Die Abbildungsregeln eines Normensystems haben ihr Fundament in den zentralen Rechnungslegungsgrundsätzen (vgl. RIEBELL, C. (2002), S. 41 f.). Deren Balance wird unmittelbar durch die Zielsetzung des Rechnungslegungsnormensystems bestimmt. Während die Rechnungslegung nach IFRS primär an den Informationsbedürfnissen der bestehenden und potenziellen Eigen- sowie Fremdkapitalgeber ausgerichtet ist und deren Anlageentscheidungen unterstützen soll (»decision usefulness«), dominiert beim HGB der Gläubigerschutzgedanke. Die Gewinnermittlung steht unter der Prämisse der (nominellen) Kapitalerhaltung. Es soll ein unbedenklich verteilungsfähiger Gewinn ermittelt werden. Die divergierenden Zielsetzungen finden ihre Entsprechung in einer unterschiedlichen Betonung der einzelnen Grundsätze. Ist das Fundament einer Rechnungslegung anders gelegt, unterscheiden sich zwangsläufig auch die Abbildungsregeln.

Ähnlich wie sich die GoB in übergeordnete und untergeordnete Rechnungslegungsgrundsätze gliedern (bzgl. der GoB vgl. BEISSE, H. (1984), S. 1 ff.; EULER, R. (1996), S. 109 ff.), ist bei den Rechnungslegungsgrundsätzen nach IFRS zwischen der grundlegenden Annahme der Abschlusserstellung einerseits und den qualitativen Anforderungen an Jahresabschlüsse andererseits zu unterscheiden. Diese Grundsätze sind vornehmlich im Rahmenkonzept der IFRS-Rechnungslegung (Conceptual Framework) kodifiziert, das in seiner Funktion als konzeptionelle Grundlage dem internationalen Standardsetter IASB eine Deduktionsbasis liefert, um neue Standards zu entwickeln und bisherige Fachnormen zu

Strukturierung der Rechnungslegungsgrundsätze

überarbeiten. Darüber hinaus hat das Rahmenkonzept die Aufgabe, anderen Parteien, also z. B. Abschlusserstellern und -prüfern, bei der Anwendung und Interpretation bestehender IFRS zu helfen und es ihnen zu ermöglichen, Bilanzierungslösungen bei Vorliegen von Norm- und Regelungslücken zu erarbeiten.

4.2.2 Übergeordnete Rechnungslegungsgrundsätze

4.2.2.1 Grundsatz der Unternehmensfortführung

Der Grundsatz der Unternehmensfortführung (»going concern«) bildet eine grundlegende Annahme, die in jedem der hier betrachteten Rechnungslegungsnormensysteme für eine Abschlusserstellung zwingend notwendig ist. Gem. CF.4.1 und IAS 1.25 ist ein IFRS-Abschluss etwa solange unter der Annahme der Unternehmensfortführung aufzustellen, bis rechtliche oder faktische Gegebenheiten dem entgegenstehen. In der Ausgestaltung dieses Grundsatzes bestehen zwischen den Normensystemen des HGB und der IFRS keine nennenswerten Unterschiede (vgl. REINHART, A. (1998), S. 53). Insoweit ergeben sich hieraus keine störenden Auswirkungen auf die Bilanzanalyse.

Zentraler Grundsatz aller Rechnungslegungsnormensysteme

4.2.2.2 Grundsatz der Periodisierung

Ein zentraler Zweck der gesamten Bilanzierung ist die Gewinnermittlung. Wie nach den Vorschriften des HGB werden auch nach IFRS die wirtschaftlichen Ergebnisse von Geschäftsvorfällen der Periode zugerechnet, in der sie entstanden sind. Die Gewinnermittlung hat deshalb nicht auf Basis von Zahlungsströmen (»cash basis of accounting«) zu erfolgen, sondern anhand von periodisierten Aufwendungen und Erträgen (»accrual basis of accounting«). Der Grundsatz der Periodisierung (»accrual basis«) ist allerdings nicht mehr explizit im IFRS-Framework als grundlegende Annahme der Abschlusserstellung enthalten, sondern nur noch vereinzelt erwähnt (vgl. z. B. CF.OB17). In den Standards selbst (vgl. IAS 1.27) wird er aber als ein grundlegendes Konzept der IFRS-Rechnungslegung angeführt. Hierbei ergeben sich wesentliche Unterschiede in der Ausübung des Periodisierungsgrundsatzes im Vergleich zum HGB.

Um eine Zuordnung auf die jeweiligen Perioden vornehmen zu können, bedarf es Regeln zur Erfassung von Erträgen und Aufwendungen. Diese konkretisieren sich für die IFRS im »realisation principle« und »matching principle«, die sich aus dem Grundsatz der Periodisierung ableiten (vgl. hierzu BAETGE, J./ZÜLCH, H. (2010), Rn. 216 ff.). Dabei handelt es sich beim »realisation principle« um kein explizites Realisationsprinzip in der Form einer Generalklausel wie nach HGB. Da zudem das Realisationsprinzip bzgl. der Erfassung von Erträgen nach HGB strenger ausgelegt wird, bestehen im Detail Unterschiede. Als Paradebeispiel kann die Gewinnrealisierung im Bereich der langfristigen Auftragsfertigung angeführt werden (vgl. DUSEMOND, M./KESSLER, H. (2001), S. 13). Während nach dem Realisationsprinzip des HGB Gewinne grds. erst mit der Abnahme des Werks vereinnahmt werden dürfen, sehen die bislang hierzu geltenden IFRS-Regelungen im Regelfall (vgl. IAS 11.22 ff.) bzw. künftig nur noch unter gewissen Voraussetzungen (vgl. IFRS 15.35 ff.) die Anwendung der sog. »Percentage-of-Completion-Methode« vor. Danach ist mit zunehmendem Leistungsfortschritt der aus dem Projekt erwartete Erfolg anteilig zu vereinnahmen, sofern dieser mit hinreichender Wahrscheinlichkeit feststellbar ist. So werden nach IFRS neben

»realisation principle«

realisierten auch realisierbare, d. h. unrealisierte Erträge erfasst (vgl. PELLENS, B. ET AL. (2014), S. 173); im Ergebnis werden also Erträge tendenziell früher verbucht als nach HGB.

»matching principle«

Die Zuordnung der Aufwendungen richtet sich nach dem »matching principle« (vgl. CF.4.50). Danach sind die Aufwendungen der Periode zuzuordnen, in der die aufwandsverursachenden Leistungen realisiert und die korrespondierenden Erträge erfasst werden (vgl. GRÜNBERGER, D. (2014), S. 64). Soweit ein sachlicher Zusammenhang zwischen Aufwendungen und Erträgen nicht hergestellt werden kann, sind die Aufwendungen in der Periode zu erfassen, in der sie angefallen sind. Damit entspricht das »matching principle« in der Tendenz dem Grundsatz der sachlichen und zeitlichen Abgrenzung von Aufwendungen nach HGB.

Imparitätsprinzip

Differenzen in der Gewinnermittlung ergeben sich auch durch die unterschiedliche Gewichtung der im HGB durch das Imparitätsprinzip gesicherten Berücksichtigung von entstandenen Vermögensminderungen. Nach § 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB sind Verluste bereits in der Periode ihrer Entstehung zu berücksichtigen. Der Realisationszeitpunkt ist unerheblich. Diesem Grundsatz folgen weitgehend auch die IFRS. So wird bspw. für das Vorratsvermögen eine Niederstbewertung nach dem »principle of lower of cost and net realisable value« (vgl. IAS 2.9) gefordert und auch die Bildung von Drohverlustrückstellungen ist nach IFRS vorgesehen (vgl. IAS 37.66 ff.).

Vorsichtsprinzip

Darüber hinaus übt das Vorsichtsprinzip nach IFRS im Vergleich zum deutschen Handelsrecht einen deutlich geringeren Einfluss auf die Bilanzierung aus (vgl. PELLENS, B. ET AL. (2014), S. 110). Dies kann insb. anhand der im IFRS-Recht gebotenen Möglichkeit, Vermögenswerte und Schulden zum Fair Value zu bewerten, veranschaulicht werden. Nach HGB stellen allgemein die (fortgeführten) Anschaffungs- oder Herstellungskosten die Bewertungsobergrenze von Vermögensgegenständen dar (Anschaffungskostenprinzip). Demgegenüber kann es bei der Fair Value-Bewertung nach IFRS zu Wertansätzen von Vermögenswerten kommen, welche die Anschaffungs- oder Herstellungskosten übersteigen (vgl. KÜTING, K./CASSEL, J. (2011), S. 284). Die Bewertung zum Fair Value kann zu einer Aufwertung führen, aus der unrealisierte Buchgewinne erfasst werden; mit der handelsrechtlichen Auslegung des Vorsichtsprinzips sind diese prinzipiell nicht vereinbar.

4.2.3 Untergeordnete Rechnungslegungsgrundsätze

Qualitative Anforderungen an Jahresabschlüsse

Neben den bereits skizzierten übergeordneten Rechnungslegungsgrundsätzen existieren weitere Grundsätze, die wiederum die qualitativen Anforderungen an einen Jahresabschluss definieren. Sie sind zu erfüllen, um dem externen Leser mit dem Jahresabschluss nützliche Entscheidungshilfen zur Verfügung stellen zu können. Das CF.QC4 nennt folgende Primärgrundsätze, die als grundlegende qualitative Anforderungen an den Jahresabschluss gelten:

- »relevance/Relevanz« und
- »faithful representation/glaubwürdige Darstellung«.

Auf einer zweiten Stufe sind den obigen Primärgrundsätzen weiterführende qualitative Anforderungen nachgelagert, die den Informationsnutzen des Jahresabschlusses als Sekundärgrundsätze zusätzlich fördern:

- »comparability/Vergleichbarkeit«,
- »verifiability/Nachprüfbarkeit«,
- »timeliness/Zeitnähe« und
- »understandability/Verständlichkeit«.

Soweit die Erstellung des Jahresabschlusses unter Beachtung dieser Grundsätze erfolgt, sehen die IFRS das angestrebte Rechnungslegungsziel, entscheidungsnützliche Informationen zu vermitteln, als gewährleistet an (vgl. CF.QC4). Obwohl die obigen Grundsätze nicht unmittelbar im HGB erwähnt sind, spiegeln sich ihre Inhalte in den Wesensmerkmalen einer den GoB entsprechenden Rechnungslegung z. T. wider.

Die IFRS messen der Relevanz von Informationen einen zentralen Stellenwert bei. Als relevant werden Informationen eingestuft, die geeignet sind, Einfluss auf die Entscheidung eines Adressaten der externen Rechnungslegung zu nehmen (vgl. CF.QC6). Die große Bedeutung, die diesem Grundsatz zukommt, findet ihren Widerhall in der fortwährenden Betonung der zu beachtenden Wesentlichkeit (»materiality«) von Informationen für das Gesamtbild des Jahresabschlusses (zur Bedeutung der Wesentlichkeit vgl. LÜCK, W. (1975), S. 23 ff.; OSSADNIK, W. (1993), S. 617). Wesentlichkeitsüberlegungen sind auch Bestandteil der Rechnungslegung nach HGB und stehen dort in engem Zusammenhang mit dem Grundsatz der Wirtschaftlichkeit. Explizite Berücksichtigung hat dieser Gedanke bspw. bei der Zulässigkeit von Verfahren der Gruppen- und Festbewertung sowie der Verbrauchsfolgeverfahren gefunden (vgl. §§ 240, 256 HGB). Insb. in den Abschlüssen nach IFRS bildet die Forderung nach »relevance«, als Beispiel für eine tatsächenspezifische Ermessensentscheidung, ein zentrales Einfallstor für bilanzpolitische Erwägungen. Zudem ist die Einschätzung eines Sachverhalts als entscheidungsrelevant in hohem Maße subjektiv, die abgesehen von bilanziellen Zielvorstellungen auch durch den sozioökonomischen und kulturellen Hintergrund des Bilanzierenden determiniert ist.

Eine weitere tragende Säule der IFRS-Rechnungslegung bildet der Grundsatz der glaubwürdigen Darstellung. Ohne diese ist eine entscheidungsrelevante Informationsgewährung nicht denkbar. Das Erfordernis der »faithful representation« wird durch mehrere Kriterien konkretisiert. Nach CF.QC12 gilt eine glaubwürdige Darstellung dann als perfekt, wenn sie

- »complete/vollständig«,
- »neutral/neutral« und
- »free from error/fehlerfrei« ist.

Vollständigkeit bedeutet, dass sämtliche Informationen im Jahresabschluss vorliegen, die zum Verständnis eines hierin dargestellten Sachverhalts notwendig sind. Neutralität liegt vor, wenn die Jahresabschlussinformationen frei von verzerrenden Einflüssen sind. Die Fehlerfreiheit ist nicht i. S. v. absoluter Richtigkeit zu verstehen, sondern fordert das korrekte Herleiten einer Information. Die angeführten Kriterien einer glaubwürdigen Darstellung finden ihre Entsprechung in den Rahmengrundsätzen der GoB, sei es in expliziter (Grundsatz der Vollständigkeit) oder impliziter (Grundsatz der Richtigkeit) Form (vgl. grundlegend auch BAETGE, J./KIRSCH, H.-J./THIELE, S. (2012), S. 116 ff.).

Der Grundsatz der Vergleichbarkeit (»comparability«) fördert als eine der vier weiterführenden qualitativen Anforderungen die Entscheidungsnützlichkeit der

Relevanz

**Glaubwürdige
Darstellung**

Vergleichbarkeit

Jahresabschlussinformationen. Er beinhaltet im Wesentlichen zwei Erfordernisse: Zum einen soll der externe Bilanzleser in die Lage versetzt werden, die Entwicklung eines Unternehmens im Zeitvergleich zu beurteilen, zum anderen soll die Vergleichbarkeit von Unternehmen untereinander gewährleistet werden (vgl. CF. QC20). Demnach fordert das Kriterium der Vergleichbarkeit in Bezug auf die Rechnungslegung, dass Ansatz, Bewertung und Ausweis von vergleichbaren Sachverhalten innerhalb eines Unternehmens und im Zeitablauf stetig zu erfolgen haben (vgl. COENENBERG, A. G./HALLER, A./SCHULTZE, W. (2014), S. 67). Der Grundsatz der Vergleichbarkeit bezieht den Stetigkeitsgrundsatz insoweit mit ein. Während die horizontale bzw. zwischenbetriebliche Vergleichbarkeit der Daten insb. vom Umfang der Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechte abhängig ist, beeinflusst der Stetigkeitsgrundsatz die vertikale bzw. intertemporäre Vergleichbarkeit. Der Umstand, dass das HGB im Vergleich zu den IFRS mehr explizite Wahlrechte enthält, beeinträchtigt somit zwangsläufig einen Unternehmensvergleich.

Die Vergleichbarkeit von Abschlussinformationen im Zeitablauf ist nach HGB wie nach IFRS durch den Grundsatz der Stetigkeit herzustellen, der in beiden Normensystemen zu den zu beachtenden Rechnungslegungsgrundsätzen zählt. Stetigkeit ist gegeben, wenn Unternehmen im Zeitablauf für gleichartige Sachverhalte die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden anwenden. Im Ergebnis wird er in den Normensystemen des HGB und der IFRS gleichermaßen konsequent umgesetzt, d. h., er gilt in sämtlichen Bereichen, in denen Handlungsalternativen in der Informationsgewährung bestehen (vgl. KÜTING, K./TESCHE, T. (2009), S. 1498). Im Detail wird allerdings eine Durchbrechung der Stetigkeit in den IFRS – im Gegensatz zum HGB – sogar nur in wenigen Ausnahmefällen für zulässig erachtet (vgl. HALLER, A. (2000), S. 13).

Gleichwohl wird selbst beim Vergleich von Abschlüssen, die alle nach dem gleichen Normensystem erstellt wurden, ein Unternehmensvergleich erschwert, weil die (u. U. unterschiedliche) Ausübung von faktischen Wahlrechten und Ermessensspielräumen durch den Bilanzierenden regulär weder im Zeitablauf noch zwischen verschiedenen Unternehmen allein auf Grundlage der Jahresabschlüsse für einen externen Analytisten zu erkennen ist.

Nachprüfbarkeit

Die Nachprüfbarkeit der im Jahresabschluss dargestellten Informationen bildet einen weiteren Sekundärgrundsatz der IFRS-Rechnungslegung. Während die direkte Nachprüfbarkeit an das unmittelbare Nachvollziehen einer Information anknüpft, umfasst die indirekte Nachprüfbarkeit »bspw. die Überprüfung einer Berechnung, um das Ergebnis einer Berechnung kontrollieren zu können« (PELLENS, B. ET AL. (2014), S. 95). Darüber hinaus müssen nachvollziehbare Informationen über die der Berechnung zugrunde liegenden Annahmen und Parameter vorliegen, sodass Dritte im Stande wären, die Berechnung zu wiederholen. Gemeint ist damit die intersubjektive Nachprüfbarkeit der Jahresabschlussinformationen, die auch der Grundsatz der Richtigkeit als Bestandteil der handelsrechtlichen GoB u. a. fordert (vgl. dazu BAETGE, J./KIRSCH, H.-J. (2002), Rn. 59 ff.).

Zeitnähe

Eine zeitnahe Berichterstattung ist in der IFRS-Rechnungslegung erforderlich, da mit zunehmender Zeitspanne zwischen Bilanzstichtag und Veröffentlichung des Jahresabschlusses die Relevanz der dargestellten Informationen für den Adressaten abnimmt. In den GoB spiegelt sich die Zeitnähe in den Dokumentationsgrundsätzen wider, die u. a. die Einhaltung der gesetzlich kodifizierten Fris-

ten zur Aufstellung des Jahresabschlusses vorsehen. Die Aufstellungsfristen können dabei rechtsformspezifisch variieren (vgl. FÖRSCHLE, G./USINGER, R. (2014), Rn. 91).

Der Grundsatz der Verständlichkeit impliziert gem. CF.QC30 ff. eine klare und prägnante Klassifizierung, Charakterisierung und Darstellung der Informationen, um den IFRS-Abschluss in einer für den Adressaten verständlichen Form aufzubereiten. Innerhalb der handelsrechtlichen GoB existiert in diesem Kontext der Rahmegrundsatz der Klarheit und Übersichtlichkeit, wonach die einzelnen Posten in Buchführung und Jahresabschluss – also Geschäftsvorfälle, Bilanzposten und Erfolgsbestandteile – der Art nach eindeutig bezeichnet und so geordnet sein müssen, dass die Bücher und Abschlüsse verständlich und übersichtlich sind. Unterschiede zwischen beiden Normensystemen ergeben sich dahingehend, dass sich der besagte Grundsatz im Lichte des HGB vornehmlich auf die Gliederung der Bilanz und der GuV bezieht (vgl. COENENBERG, A. G./HALLER, A./SCHULTZE, W. (2014), S. 40), während er im Rahmen der IFRS-Rechnungslegung vor allem für die hier zuhauf bestehenden Angabepflichten Relevanz entfaltet. So rechtfertigt das Verständlichkeitspostulat nach IFRS nicht, die Darstellung komplexer Sachverhalte (z. B. die umfangreichen Angaben im Bereich der Bilanzierung von Finanzinstrumenten) bei der Berichterstattung grds. auszulassen (vgl. CF.QC31), sondern fordert, dass alle wesentlichen – also auch die komplexeren – Informationen in einer Form dargestellt werden, die für den mit angemessenen Wirtschafts- und Rechnungslegungskennnissen ausgestatteten Abschlussadressaten möglichst verständlich ist (vgl. PELLENS, B. ET AL. (2014), S. 96). Dennoch ist nicht auszuschließen, dass selbst der fachkundige Analyst bei der Würdigung bestimmter Sachverhalte an seine Grenzen stößt, da »nicht vorausgesetzt werden [kann, d. Verf.], dass er gleichzeitig ein Spezialist auf den Gebieten der Finanzinstrumente, des Steuerrechts und der Versicherungsmathematik sein muss, um die Anhanginformationen verstehen und umsetzen zu können« (KÜTING, K./LAM, S./MOJADADR, M. (2010), S. 2291).

Verständlichkeit

4.3 Grundsätzliche Problemfelder einer internationalen Jahresabschlussanalyse

4.3.1 Vorbemerkung

Solange der angestrebte Harmonisierungsprozess im Bereich der internationalen (Konzern-)Rechnungslegung nicht weitgehend stattgefunden hat, wird ein sinnvoller Vergleich der Finanzdaten zwischen Unternehmen, die nach unterschiedlichen Normensystemen Rechnung legen, nicht möglich sein. Denn selbst bei einer Vereinheitlichung der Rechnungslegungsnormen verbleiben den Unternehmen nicht unbeträchtliche Ermessensspielräume, welche die zwischenbetriebliche Vergleichbarkeit der Finanzdaten teilweise erheblich einschränken (vgl. exemplarisch bereits KÜTING, K. (1997a)).

Da das entstehende Unternehmensbild durch die angewandten Rechnungslegungsvorschriften zumindest maßgeblich beeinflusst wird, wenn nicht sogar vorbestimmt ist, ermöglicht die Kenntnis dieser Normen einen verständigen Rückschluss auf die Wirklichkeit bzw. vermeidet Fehlwahrnehmungen bei dem Betrachter, hier in Gestalt eines Analysten oder Investors. Eine internationale Bi-

Vergleichbarkeit internationaler Abschlüsse: eine Fiktion

Rückschluss auf die Realität durch Kenntnis der Abbildungsregeln

lanalyse hat sich von dem reinen Vergleich von Zahlenkolonnen abzuwenden – einen solchen kann sie schlicht nicht leisten – und auf die Gesamtbetrachtung und -beurteilung nebeneinander stehender Unternehmensbilder zu verlagern.

Es ist allerdings nicht Zielsetzung dieser Ausführungen, die unterschiedlichen Normen zu erläutern und gegenüberzustellen oder bestehende Informationsdefizite über andere Rechnungslegungssysteme zu beseitigen. Dies ist an anderer Stelle zu tun und wird auch getan. Die zahlreichen Beiträge und Veröffentlichungen, die dieser Thematik gewidmet sind, dienen hierfür als Beleg (vgl. bspw. BAETGE, J./BEERMANN, T. (2000), S. 2090 ff.; KÜTING, K./PFITZER, N./WEBER, C.-P. (2013), S. 73 ff.). An dieser Stelle soll das Augenmerk vielmehr auf grundsätzliche Problemfelder im Zusammenhang mit einer rechnungslegungsnormenübergreifenden Unternehmensanalyse gerichtet werden. Die Probleme spannen sich von der Sprache über das Verständnis der Rechnungslegung bis hin zu länderspezifischen Besonderheiten in der Geschäftstätigkeit.

4.3.2 Sprache als Informationsträger

Sprache bringt Zahlen zum Sprechen

Wie Rechnungslegung nicht auf das reine Zahlenwerk zu verkürzen ist, darf sich auch die Bilanzanalyse nicht auf die Finanzdaten beschränken. Eine reine Konzentration auf finanzielle Maßgrößen gaukelt eine irreführende Vergleichbarkeit vor. Sie ist Folge unserer sinnwidrigen Zahlengläubigkeit (vgl. GROßFELD, B. (1995), S. 115 ff.; GROßFELD, B. (1997)). Erst der »in erläuternde Worte gefaßte Teil, also etwa die Angaben in Anhang und Fußnoten ... füllt das gesamte rechnerische Zahlenwerk der ausgewiesenen Abschlußposten ... mit Leben, kann die abstrakten Zahlen »zum sprechen« bringen« (LUTTERMANN, C. (1999), S. 127; bereits WALB, H.-H. (1938), S. 13). Die textliche Auflösung der in nüchternen Zahlenkolonnen stark verkürzt wiedergegebenen wirtschaftlichen Wirklichkeit verleiht dem abstrakten Gebilde Konturen und lässt das Unternehmen in seiner Umwelt vorstellbar werden, wie bei einem Leser eines Romans der Ort des Geschehens. Der mit der qualitativen Bilanzanalyse eingeschlagene Weg folgt dieser Erkenntnis (vgl. 4. Abschn., 4.).

Sprache als Informationsträger

Indem die wortmäßigen Erklärungen der zahlenmäßigen Darstellung den rechten Sinn geben, wird die Sprache zum zentralen Informationsträger. Sie dient der Informationsvermittlung zwischen Verfasser und Adressat. Die US-amerikanische Börsenaufsicht SEC bspw. hat die herausragende Funktion der Sprache erkannt und mit dem Projekt »A Plain English Handbook – How to create clear SEC disclosure documents« einen Ansatz für die Abfassung von verständlicheren und informativeren Erläuterungen gegeben (vgl. SEC (1998); Studien im angelsächsischen Raum haben teilweise gezeigt, dass die in Geschäftsberichten gegebenen Informationen nur schwer verständlich sind bzw. deren Verständlichkeit erhöht werden kann; vgl. hierzu bspw. HAWKINS, D.F./HAWKINS, B. A. (1986); ADELBURG, A. H./LEWIS, R. A. (1980), jeweils m. w. N.).

Sprache als Gestaltungsmittel

Sprache ist aber nie präzise, sie ist immer mehrdeutig. Die durch Worte ausgedrückte Wirklichkeit kann nur ein Abbild dieser sein, ohne sie genau wiederzugeben, »weil es kein allgemeines Verständnis der Sprache gibt« (GROßFELD, B. (1995), S. 114). Indem Sprache die Wahrnehmung und Vorstellungskraft des durch die Rechnungslegung gezeigten Abbilds der Realität beeinflusst, ist sie nicht nur Kommunikations-, sondern zugleich auch Gestaltungsmittel (vgl. stellver-

tretend ADELBERG, A. H. (1979)). So vernebeln elegant formulierte Bilanzenerläuterungen nicht selten die Sicht auf die Realität oder lassen diese in einer anderen Farbe erscheinen.

Die Gefahr, einem Trugbild gegenüberzustehen, ist insoweit immanent, als ein jeder sein Unternehmen am Kapitalmarkt in strahlendem Licht präsentieren möchte. Notfalls ist die trübe Fassade mit bilanzpolitischer und sprachlicher Politur zum Glänzen zu bringen. Denn ein wenig attraktives Erscheinungsbild reizt am Kapitalmarkt kaum zur Investition. Mit STRABAG, BREMER VULKAN oder PHILIPP HOLZMANN (vgl. KÜTING, K. (1996); KÜTING, K. (1996a); KÜTING, K. (1997)) existieren für den deutschsprachigen Raum namhafte Beispiele, bei denen mit bilanzpolitischen Kniffen versucht wurde, die Krise zu übertünchen.

Obgleich bilanzpolitische Schönfärberei kein vordergründig sprachliches Problem darstellt, sondern eines der geltenden Rechnungslegungsvorschriften als Teil der herrschenden Rechtsordnung, ist sie trotzdem unausweichlich mit Sprache verbunden: zum einen durch das Kommunizieren der Bilanzpolitik nach außen und zum anderen durch die Anwendung der geltenden Rechtsnormen. Recht – und damit auch Rechnungslegung als verbindlicher Akt der Publizität – »lebt in und wirkt durch Sprache« (LUTTERMANN, C. (1999), S. 127). Rechtsauslegung setzt immer am Wortlaut an. Auch Rechnungslegungsvorschriften bedürfen regelmäßig der Auslegung. Je unschärfer oder allgemeiner die Regelungen formuliert sind, desto weiter ist der Ermessensspielraum der Anwender. Damit sind auch das Verständnis der Rechnungslegungsnormen – als Grundvoraussetzung für eine Analyse – und das Erkennen der mit ihnen einhergehenden bilanzpolitischen Möglichkeiten an die Sprache gebunden (vgl. hierzu auch die semiotische Bilanzanalyse unter 4. Abschn., 4.6).

Da – wie vorstehend ausgeführt – standardisierte Bereinigungs- und Analyseverfahren für internationale Unternehmensvergleiche keine zufriedenstellenden Ergebnisse liefern können, fungiert im internationalen Umfeld mehr noch als »schon im vertrauten nationalen ... der narrative Teil als Herzstück jeder Rechnungslegung, das kühler Mathematik farbige Kontraste gibt« (LUTTERMANN, C. (1999), S. 110; so auch RAFFOURNIER, B./WALTON, P. (2000), S. 950). Mit der Grenzüberschreitung ist indes ein weiterer Sprachkonflikt verbunden. HOLMES, Richter am Obersten Gerichtshof der USA, hat diesen in der Vergangenheit treffend charakterisiert: »Imagination of men limited – can only think in terms of the language they have been taught« (HOLMES, O. W. (1963), S. 5).

Der Eintritt in eine fremde Bilanzierungs- und Sprachwelt lässt neben dem Problem des Verständnisses der andersartigen Abbildungsnormen und dem der Sprache selbst das Problem der Übersetzung in den Mittelpunkt rücken. Die Informationsübertragung wirkt in doppelter Hinsicht indirekt, zum einen durch die Sprache und zum anderen durch die Notwendigkeit ihrer Übersetzung (vgl. LUTTERMANN, C. (1999a), S. 780). Eine rein mechanische Übertragung der Worte ist irreführend und nicht selten auch sinnlos (vgl. GROßFELD, B. (1995), S. 119).

Begriffsinhalte können sich nicht nur durch die »Sprechwirklichkeit« (LUTTERMANN, C. (1999a), S. 782) verändern, sondern sie können auch mit ihrem Umfeld variieren. Hinter gleich lautenden Begriffen können sich unterschiedliche Inhalte verbergen (vgl. GOERDELER, R. (1989), Sp. 1813; HÜTTICHE, T. (2005), S. 319). So bedeuten bspw. gleiche Worte in britischen und amerikanischen Texten nicht unbedingt das Gleiche (vgl. ATIYAH, P. (1983); zu Unterschieden zwi-

Öffnung von Gestaltungsspielräumen durch Auslegung

Verstärkte Bedeutung narrativer Angaben

Übersetzungsproblem

Variation von Begriffsinhalten

schen Britisch und Amerikanisch vgl. auch BADDOCK, B./VROBEL, S. (2001), S. K2). Jede Übersetzung läuft daher Gefahr, den Sinn und damit das Abbild der Wirklichkeit zu verändern.

Die Bedeutung der Sprache bzw. deren Übersetzung für die Informationsvermittlung unterstreicht bspw. der im Zusammenhang mit der Entwicklung einheitlicher Ausbildungsstandards im Rechnungswesen bereits im Jahr 1995 von der UNCTAD gemachte Vorschlag, ein mehrsprachiges Wörterbuch für diesen Bereich zu entwickeln (vgl. UNCTAD (1995), 16 V 3).

Der Übersetzungsaspekt tritt auch in der Befreiungsvorschrift des § 315a HGB i. V. m. § 244 HGB zutage. Befreiende Wirkung hat danach ein IFRS-Konzernabschluss nur, wenn die Aufstellung in deutscher Sprache erfolgt. D. h., ein nach den Vorschriften der IFRS angefertigter, aber nur in englischer Sprache aufgestellter Konzernabschluss entbindet nicht von der Erstellung eines Konzernabschlusses nach HGB.

Die unterschiedlichen Sprach(kultur)en und die komplexe Frage der Übersetzbarkeit stellen ein Kernproblem der Verständigung dar. Dieses strahlt zwangsläufig auch auf die Durchführung internationaler Jahresabschlussanalysen aus und beeinträchtigt diese. Solange keine ›gemeinsame‹ aus einem Dialog der Kulturen hervorgegangene Sprache existiert (vgl. hierzu LUTTERMANN, C. (1999a)), hat sich der Leser fremdsprachlicher Texte stets die Tatsache bewusst zu machen, dass Übersetzungsgleichheit von Texten nicht genügt; jedes Wort schwimmt vielmehr in einem »kulturellen Ozean des Schweigens« (GROßFELD, B. (1995), S. 112), der den Worten erst Inhalt und Bedeutung verleiht (vgl. diesbezüglich auch HALLER, A./WALTON, P. (2000), S. 5 f.).

Sprach- und Kulturverständnis als Voraussetzung

4.3.3 Rechnungslegung als Teil der Kultur

Wie bereits erwähnt, bedarf es als Grundvoraussetzung für die Durchführung einer Jahresabschlussanalyse der Kenntnis der jeweiligen Rechnungslegungsvorschriften. Für die Deutung eines mittels Rechnungslegungsvorschriften gezeichneten Unternehmensbilds ist die Kenntnis dieser Regeln allerdings nicht ausreichend, vielmehr bedarf es des Verstehens dieser Regeln. Verstehen bedingt das Wissen um die Wurzeln, aus denen die herrschenden Verhältnisse gewachsen sind. Wie schrieb HOLMES (O.W. (1963), S. 5) bzgl. des Verständnisses von Recht: »In order to know what it is, we must know what it has been, and what it tends to become. We must alternately consult history and existing theories of legislation«.

Ebenso wie sich weltweit unterschiedliche Sprachen entwickelten, haben sich unterschiedliche Rechnungslegungsnormensysteme herausgebildet (vgl. bspw. HALLER, A./WALTON, P. (2000), S. 6, 8 f.). Sie mögen zwar alle auf der doppelten Buchführung basieren. Das Verständnis eines speziellen Systems oder gar der doppelten Buchführung allein bringt jedoch noch kein Verständnis für ein anderes System, wie aus dem Verstehen und Sprechen von Latein oder einer daraus hervorgegangenen Sprache nicht das Verstehen und Sprechen einer anderen romanischen Sprache folgt. Es erleichtert lediglich den Zugang.

Rechnungslegung ist ein soziales und kulturelles Konstrukt. Obwohl über das gemeinsame Fundament der doppelten Buchführung hinaus zwischen den verschiedenen Rechnungslegungsnormensystemen Beeinflussungen bzw. Wechselwirkungen bestehen, weisen die verschiedenen Rechnungslegungsnormensys-

Wissen um die Entstehung als Voraussetzung für Verständnis

Rechnungslegung als soziales und kulturelles Konstrukt

teme doch teils gravierende Unterschiede auf. Mit fortschreitendem Wandel des wirtschaftlichen Umfelds hat sich auch die Rechnungslegung geändert bzw. den geänderten Bedürfnissen angepasst (vgl. bspw. eingehend für den Wandel durch die Industrialisierung CHATFIELD, M. (1977), S. 92; EDEY, H. C./PANITPAKI, P. (1956); LITTLETON, A. C. (1933)). Da sich die wirtschaftliche Entwicklung im Allgemeinen nicht in allen Gesellschaften inhaltlich und zeitlich gleich vollzog, und falls doch aufgrund unterschiedlicher sozialer Rahmenbedingungen andere Reaktionen bzgl. der Gestaltung von Rechnungslegung hervorrief, ist die Entwicklung unterschiedlicher Rechnungslegungsnormen nicht überraschend. Sie sind »länderspezifische Antworten auf allgemeine und/oder länderspezifische Bedürfnisse« (HALLER, A./WALTON, P. (2000), S. 11), geprägt durch die geschichtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Gegebenheiten der jeweiligen Gesellschaft.

Nach außen suggeriert die sich in Zahlen manifestierende Rechnungslegung aufgrund unseres Glaubens an Mathematik und Zahlen zwar Klarheit, Glaubwürdigkeit und Verständlichkeit. Was klar darstellbar ist, muss ebenso eindeutig verständlich sein. In Wirklichkeit jedoch ist die uns so sicher scheinende Rechnungslegung durchzogen »mit Werturteilen, mit Gefühlen über heutige Absichten und künftige Entwicklungen« (GROßFELD, B. (1995), S. 117). Bereits die möglichen Leitmotive der Rechnungslegung, wie die Ermittlung eines ausschüttungsfähigen Gewinns oder die »fair presentation« bzw. der »true and fair view«, deuten in eine Welt der Ungewissheit. Sie sind mathematisch nicht fassbar. Es existieren lediglich Vorstellungen und Konventionen, was unter dem jeweiligen Ziel zu verstehen ist.

So haben sich sowohl die englische als auch die amerikanische Rechnungslegung dem »true and fair view« (vgl. DAVIES, M. ET AL. (1997), S. 3 ff., 10) bzw. der »fair presentation« (vgl. HALLER, A. (1994), S. 57 f., 256) verschrieben, gleichwohl unterscheiden sich die jeweiligen Vorstellungen über den Begriffsinhalt. Wäre dem nicht so und wäre das Zielverständnis kongruent, müssten die Rechnungslegungsgrundsätze und -normen, in denen sich die jeweiligen Zielvorstellungen konkretisieren, deckungsgleich sein oder zumindest ihre Ergebnisse. Dem ist aus den dargelegten Gründen aber nicht so (vgl. POPE, P. F./REES, W. P. (1994), S. 75; WEETMAN, P./GRAY, S. J. (1991)). Die Ausfüllung der nicht exakt zu beschreibenden Bilanzziele ist somit höchst umfeldabhängig (vgl. allgemein über kulturelle Einflüsse auf das Bilanzrecht u. a. GRAY, S. J. (1988); GROßFELD, B. (1994)). Die Ergebnisse der einen oder anderen Rechnungslegung sind damit nicht schlüssiger oder verständlicher, es »wirkt kulturell bedingt zunächst schlicht eine manchmal andere Sicht der Dinge, ein anderes Temperament gegenüber künftigen Risiken in einer Welt voll Ungewißheit« (LUTTERMANN, C. (1999), S. 119). Diese Feststellung ist übertragbar auf Rechnungslegungsnormensysteme, die einem anderen Leitmotiv folgen.

Auch Einzelfragen der Rechnungslegung, bspw. ob Wertpapiere zu ihrem Marktwert oder höchstens mit ihren Anschaffungskosten zu bewerten sind, lassen sich nicht mit »richtig« oder »falsch« beantworten. In einem eher vom Vorsichtsprinzip geprägten Rechnungslegungsnormensystem wird dem Anschaffungskostenprinzip ein höherer Stellenwert eingeräumt als einer Marktpreisbewertung mit dem Ausweis nicht realisierter Gewinne. Dies macht die eine oder andere Regelung weder besser noch schlechter. Die Entscheidung ist lediglich Ausdruck eines spezifischen Bilanzverständnisses.

**Rechnungslegung
ist mathematisch
unbestimmt**

**Einfluss der Kultur-
muster auf die
Auslegung von
Rechnungslegungs-
normen**

Aber selbst identische Rechnungslegungsnormen garantieren keine identischen Ergebnisse, zumal sie keine feststehende Beziehung darstellen. Ihre augenscheinliche Genauigkeit, die sie vermitteln, ist nur eine scheinbare. Sie bedürfen der Auslegung und Konkretisierung, verlangen vom Rechnungslegenden Einschätzungen über das Heute und Morgen. Da Denk- und Beurteilungsmuster der Rechnungslegenden sich regelmäßig aus dem kulturellen Umfeld ableiten, in das sie hineingeboren wurden, kann eine einheitliche Auslegung von Rechnungslegungsnormen nicht angenommen werden (vgl. ähnlich BUSSE VON COLBE, W. (1983), S. 125).

**Kulturverständnis
als Voraussetzung für
Rechnungslegungs-
verständnis**

Die Einflüsse des kulturellen Umfelds auf die Rechnungslegung sind damit mannigfaltig. Nicht nur ihre technische Ausgestaltung, sondern auch ihre Anwendung auf die Realität sind ausschlaggebend. Will man die Rechnungslegung und das von ihr gelieferte Bild verstehen, muss man um die kulturelle Basis wissen, der sie entstammt und auf die sie bezogen ist. Mehr noch als für Leser oder Analysten gilt dies für Ersteller von Jahresabschlüssen nach Rechnungslegungsnormen, die einem anderen Rechtskreis entstammen. Andernfalls besteht die Gefahr, dass Jahresabschlüsse zwar nach identischen Rechnungslegungsnormen aufgestellt werden, ihre augenscheinliche Vergleichbarkeit sich aber »im fadenscheinigen Spiel schöner Zahlen und Worte« (LUTTERMANN, C. (1999), S. 109) zu erschöpfen droht.

4.3.4 Verflechtung von Rechnungslegung und Analyse

**Rechnungslegung
als Rhetorik**

Rechnungslegung – und die Erstellung von Abschlüssen – ist kein Selbstzweck, sondern richtet sich immer an einen Empfänger, sei es der Kaufmann selbst, die allgemeine Öffentlichkeit zu Informationszwecken oder die Gesellschafter zu Rechenschaftszwecken. Sie ist entgegen ihrem Anschein nicht neutral. Inhalt und Botschaft werden auf den Empfänger zugeschnitten. Ihn möchte sie überzeugen und wird dadurch zur Rhetorik (vgl. ausführlich zu diesem rhetorischen Aspekt CARRUTHERS, B. G./ESPELAND, W. N. (1991), S. 35 ff., 62).

**Empfänger-
orientierung der
Rechnungslegung**

Da es den Empfänger schlechthin nicht gibt, zielt Rechnungslegung immer auf einen Empfänger, wie ihn sich der Rechnungslegende vorstellt. Die Erwartungen dieses Empfängers an die Rechnungslegung sowie seine Reaktion auf die mit ihr vermittelten Informationen sind Leitbild des Rechnungslegenden. Die Bindung an den Empfänger kann u. U. das Handeln beim Rechnungslegenden beeinflussen.

**Verbundenheit der
Rechnungslegung mit
der kulturellen
Identität des Lesers**

Rechnungslegung liefert spezifische Antworten auf spezifische Bedürfnisse bzw. Fragen, die im Laufe ihrer Entwicklung seitens der Empfänger an sie herangetragen wurden. Rechnungslegung und die Erwartungen der Empfänger an sie sind untrennbar mit ihrem historischen, wirtschaftlichen und sozialen Umfeld verwoben. Aber nicht nur die Entwicklung der Rechnungslegung reflektiert die Erwartungshaltung der Empfänger ggü. Rechnungslegung, sondern – wie am obigen Beispiel dargelegt – auch ihre Anwendung. Entsprechend ihren (Informations-)Bedürfnissen haben die Adressaten der Abschlüsse Verfahren und Methoden des Umgangs mit Rechnungslegungsdaten zum Zweck der Unternehmensanalyse entwickelt. Da Rechnungslegung bekanntermaßen überzeugen soll, versuchen die Rechnungslegenden, soweit dies in Anbetracht des vorgegebenen Korsetts von Rechnungslegungsnormen möglich ist, die Ergebnisse der Rech-

nungslegung an den Analyseverfahren bzw. deren Erkenntnisziel auszurichten. Bilanzpolitik und Bilanzanalyse können nicht losgelöst voneinander betrachtet werden (vgl. hierzu 2. Abschn., 2.1).

Da die verschiedenen Rechnungslegungsnormensysteme bereits unterschiedliche Vorstellungen über Rechnungslegung signalisieren, erscheint es nicht besonders erstaunlich, dass sich dementsprechend international auch verschiedene Verfahren zur Analyse der Rechnungslegungsdaten herausgebildet haben. Zeit- und zwischenbetriebliche Vergleiche sind weltweit gängige Auswertungsmethoden im Rahmen der Unternehmensbeurteilung, dennoch lässt sich kaum von einer einheitlichen Vorgehensweise sprechen; zu unterschiedlich sind die dabei angewandten Analyseinstrumente. Ohne detailliert länderspezifische Besonderheiten der Jahresabschlussanalyse aufzuzeigen, zumal die Unterschiede in den Analyseverfahren in Anbetracht global agierender Banken zunehmend verwischen, bestehen – grob gesprochen – spiegelbildlich zum angelsächsischen und kontinentaleuropäischen Bilanzierungsverständnis (vgl. dazu PELLENS, B. ET AL. (2011), S. 38 ff.) eine angelsächsische und eine kontinentaleuropäische Analysekonzeption (vgl. RAFFOURNIER, B./WALTON, P. (2000), S. 910 f.).

Die angelsächsische Vorgehensweise verfolgt die Jahresabschlussanalyse primär aus der Perspektive des Investors, der im Wesentlichen an dem Risiko und der Rendite einer Investition interessiert ist. Da der Barwert der zukünftigen Cashflows den Wert einer Investition repräsentiert, steht im Mittelpunkt der Analyse die Abschätzung der wahrscheinlichen Höhe der zukünftigen vom Unternehmen erwirtschafteten Cashflows. Charakteristisch für die angelsächsische Analysepraxis ist teilweise auch deren Kurzfristorientierung. Da viele Investment- und Pensionsfonds anhand ihrer kurzfristigen Performance »gerankt« werden, spiegelt sich dieser Beurteilungsmaßstab bei ihren Investitionsentscheidungen und damit auch bei der zeitlichen Ausrichtung der Analyse wider (vgl. RAFFOURNIER, B./WALTON, P. (2000), S. 910 f.).

Der kontinentaleuropäischen Analysekonzeption liegt ein anderer Ansatz zugrunde. Die Analyse verfolgt weniger den Blickwinkel eines an einer kurzfristigen Performancemaximierung interessierten Portfoliomanagers als vielmehr die Perspektive eines an einer langfristigen Unternehmensverbindung interessierten Anlegers. Die Analyse geht über Risiko- und Renditeschätzungen hinaus. Es wird eine ganzheitliche Unternehmensanalyse angestrebt. Die Fokussierung liegt dabei neben der Existenzsicherung auf der langfristigen finanzwirtschaftlichen Stabilität. Insgesamt reflektiert der Analyseansatz die eher am Stakeholder ausgerichtete Rechnungslegung. So sind bspw. Arbeitnehmer eher an einer Existenzsicherung interessiert als an kurzfristigen Ertragsaussichten (vgl. RAFFOURNIER, B./WALTON, P. (2000), S. 911 f.).

Bei der Durchführung vergleichender internationaler Jahresabschlussanalysen gilt es deshalb, nicht nur den Differenzen zwischen den Rechnungslegungsnormen Beachtung zu schenken, sondern auch den verschiedenen Analyse- und Auswertungsmethoden der Empfänger. An ihrer Erwartungshaltung orientiert sich der Rechnungslegende. Die »Lesebrille«, mit welcher der Empfänger auf das Abbild der Unternehmensrealität blickt, muss kompatibel zu den Vorstellungen des Rechnungslegenden über den Empfänger sein, andernfalls kann es leicht zu einer verzerrten Wahrnehmung der gezeichneten Unternehmenswirklichkeit kommen. Selbst übereinstimmende Analysemethoden schützen vor Fehlinterpretationen nur vordergründig. So existiert für die Beurteilung spezifischer Kennzah-

Existenz unterschiedlicher Konzeptionen der Abschlussanalyse

Angelsächsische Analysekonzeption

Kontinentaleuropäische Analysekonzeption

Beachtung der Kompatibilität der Analysemethoden zur Rechnungslegung

len wie z. B. der Eigenkapitalquote, die auch international zu den wichtigsten Kenngrößen zählt, weder ein objektiver Maßstab noch eine einheitliche Meinung über deren »adäquate« Ausprägung. Je nach kulturellem Umfeld können die errechneten Kenngrößen als »gut« oder »schlecht« eingestuft werden. In diesem Zusammenhang gilt es, auch kulturelle Unterschiede in der Geschäftstätigkeit zu beachten.

4.3.5 Länderspezifische Besonderheiten in der Geschäftstätigkeit

Die im Vorhergehenden aufgezeigten Problemfelder zielen auf das Verständnis des mit der Rechnungslegung erzeugten Abbilds der Unternehmenswirklichkeit. Weitere Probleme für eine internationale Jahresabschlussanalyse können sich aus länderspezifischen Besonderheiten bei der Geschäftstätigkeit ergeben. Diese wiederum sind ebenfalls Ausfluss der jeweiligen Kultur. So unterscheidet sich bspw. die Praxis der Unternehmensfinanzierung auf internationaler Ebene teilweise erheblich, mit entsprechenden Folgen für die im Jahresabschluss vermittelten Informationen. Während im kontinentaleuropäischen Raum traditionell einer Finanzierung über Bankkredite eine tragende Rolle zukommt, ist in angelsächsischen Ländern die Finanzierung über die Ausgabe von Aktien und anderen Wertpapieren von stärkerer Bedeutung. Die verschiedenen Finanzierungsgewohnheiten wirken sich nicht nur auf die Finanzstruktur der Unternehmen aus, sondern auch auf die Ertragslage. Zinsaufwand und Ergebnis werden sich bei einem überwiegend fremdfinanzierten Unternehmen von einem weitgehend eigenkapitalfinanzierten Unternehmen unterscheiden. An dieser Stelle sei auch auf die international abweichenden Formen der Behandlung der Pensionszusagen bzw. gesellschaftsrechtliche Besonderheiten verwiesen.

4.3.6 Schlussbemerkung

Keine mathematische Vergleichbarkeit internationaler Abschlüsse

Vereinzel wird zwar die Ansicht vertreten, hinsichtlich der »Vergleichbarkeit der nach verschiedenen Systemen angefertigten Jahresabschlüsse« bestehe »kein Problem von größerer praktischer Relevanz, da den Wertpapieranalysten das notwendige Instrumentarium zur Verfügung stehe, um die unterschiedlichen Bilanzen vergleichbar zu machen« (SCHUBEL, C. (2000), S. 744). Eine solche Ansicht verkennt allerdings die Realität. Sie spiegelt die Zahlengläubigkeit und Mathematisierung unseres abendländischen Denkens wider (vgl. hierzu allgemein LUTTERMANN, C. (1998), S. 465 ff.).

Rechnungslegung an kulturelles Umfeld gebunden

Die Rechnungslegung ist keine mathematische Formelsammlung und damit weder universell verständlich noch mathematisch vergleichbar. Sie ist vielmehr eine »Rhetorik, die davon überzeugen soll, daß das Unternehmen vernünftig geleitet wird« (GROßFELD, B. (1995), S. 116; vgl. CARRUTHERS, B. G./ESPELAND, W. N. (1991), S. 31). Wie jede Rhetorik ist sie an ihr kulturelles Umfeld gebunden. Rechnungslegung variiert daher »mit den kulturellen, sozialen und wirtschaftlichen Umständen, mit den Techniken, mit den Erwartungen der lokalen Empfänger« (GROßFELD, B. (1995), S. 119). In diesem Kontext ist ein jeder Abschluss zu lesen, will man ihn verstehen.

Diese »widrigen« Umstände begraben aber nicht unweigerlich die »Chance, ausländische Abschlüsse zu entziffern, zu enträtseln« (GROßFELD, B. (1995), S. 119) und von den gemalten Unternehmensbildern zu der Realität zu gelangen. »Aber die Grenzüberschreitung fordert viel Energie, Einfühlung und Phantasie« (GROßFELD, B. (1994), S. 799), da wir unsere Begriffe, die unsere Erfahrung widerspiegeln, und uns selbst erst auf das fremde Umfeld einstellen müssen (vgl. GROßFELD, B. (1995), S. 119).

Einstellung auf das kulturelle Umfeld

1. Eine quantitative Angleichung von Jahresabschlüssen, die nach unterschiedlichen Rechnungslegungsnormen erstellt wurden, ist nur in einem begrenzten Umfang möglich. Sie stellt eine Orientierungshilfe im Rahmen der vergleichenden internationalen Jahresabschlussanalyse dar. Die materiellen Auswirkungen der unterschiedlichen Fundamentierung der Rechnungslegungssysteme sind von einem externen Bilanzleser nicht zu bemessen.
2. Im Mittelpunkt einer internationalen Jahresabschlussanalyse darf deshalb nicht der Versuch stehen, die nach unterschiedlichen Normen erstellten Abschlüsse von Unternehmen quantitativ gleichnamig zu machen. Ziel muss es sein, sich eine Vorstellung der jeweiligen Unternehmenswirklichkeiten zu erschließen und diese zu beurteilen.
3. Hierzu bedarf es zum einen der detaillierten Kenntnis der Abbildungsregeln der unterschiedlichen Normensysteme. Zum anderen muss sich der externe Bilanzleser jedoch auch der unterschiedlichen sozioökonomischen und kulturellen Gegebenheiten bewusst sein, die unmittelbaren Einfluss auf die Entwicklung, Anwendung und Rezeption der Abbildungsregeln haben. Die Unterschiedlichkeit der Menschen bildet damit auch die Grenze einer Harmonisierung der Rechnungslegung.

Merksätze

2. Abschnitt: Grundlagen der Bilanzpolitik

1. Wesen, Instrumente und Einsatz der Bilanzpolitik

1.1 Definition, Objekte und Träger der Bilanzpolitik

Unter Bilanzpolitik ist die bewusste und im Hinblick auf die Ziele des Unternehmens zweckorientierte – im Rahmen der Bilanzierungsnormen zulässige – Beeinflussung der im (Konzern-)Jahresabschluss und (Konzern-)Lagebericht publizierten Unternehmensdaten zu verstehen. Sie ist eine zielorientierte Transformation von Unternehmensdaten (vgl. hierzu auch WERNER, U. (1990), S. 373) und erfolgt mit der Absicht, die »Rechtsfolgen des Jahresabschlusses und das Verhalten der Informationsempfänger entsprechend den Zielen der Unternehmenspolitik zu beeinflussen« (KROPFF, B. (1983), S. 184). Bilanzpolitik wird demnach betrieben, »um bei den Empfängern der Informationen bestimmte Wirkungen und damit gesetzte Ziele zu erreichen« (SANDIG, C. (1970), Sp. 232; vgl. auch SIEBEN, G./BARION, H.-J./MALTRY, H. (1993), Sp. 229 ff.). Voraussetzung dazu ist jedoch, dass die Bilanzadressaten ihr Verhalten ggü. dem Unternehmen »nach denjenigen Erkenntnissen ausrichten, die sie aus dem Jahresabschluß gewonnen zu haben meinen« (KROPFF, B. (1983), S. 183).

Objekte der Bilanzpolitik sind neben den einzelnen Bestandteilen des Einzel- und Konzernabschlusses nach nationalen und internationalen Rechnungslegungsnormen auch die Ertragsteuerbilanz und die Vermögensaufstellung (Primärobjekte). Hinzu kommen ergänzende Nebenrechnungen sowie freiwillig gewährte Informationen – wie etwa Aktionärsbriefe oder Pressemitteilungen – als Gegenstand der Bilanzpolitik in Frage (Sekundärobjekte).

Zu den Trägern der Bilanzpolitik zählen alle Beteiligten, die bei der Aufstellung und Feststellung des Jahresabschlusses mitwirken und damit Einfluss auf Inhalt und Form dieses Rechenwerks nehmen können. Da die Erstellung des Jahresabschlusses regulär der Unternehmensleitung zugewiesen wird (vgl. §§ 242, 264 HGB) und der Bilanzpolitik im Hinblick auf die Erreichung übergeordneter Unternehmensziele große Bedeutung zukommt, handelt es sich bei ihr um eine echte Führungsentscheidung im Sinne GUTENBERGS (vgl. grundlegend GUTENBERG, E. (1962), S. 60). Auch die Anteilseigner sind aufgrund der Gewinnverwendungskompetenzen in der Hauptversammlung (vgl. § 58 AktG) dem Kreis der bilanzpolitischen Entscheidungsträger zuzurechnen. Daneben kann Bilanzpolitik von solchen Personen betrieben werden, die der Unternehmensleitung zuarbeiten, gleichzeitig aber auch eigene (persönliche) Ziele verfolgen (»innere Bilanzpolitik«). Die bilanzpolitischen Entscheidungsträger sind daher nicht notwendigerweise eine homogene Gruppe (Heterogenität der Entscheidungsträger).

**Begriff und Definition
der Bilanzpolitik**

**Objekte
der Bilanzpolitik**

**Träger
der Bilanzpolitik**

1.2 Wirkung und Ziele der Bilanzpolitik

Zeitlicher Aspekt der Bilanzpolitik

Die Bilanzpolitik ist in zeitlicher Hinsicht ein dynamischer Prozess, der mit sachverhaltsgestaltenden Maßnahmen bereits vor dem Bilanzstichtag beginnen kann, seine Fortsetzung in den ersten Jahresabschlussarbeiten findet und sein vorläufiges Ende in der Aufstellung des (Konzern-)Jahresabschlusses erreicht. Doch können auch nach diesem Zeitpunkt bilanzpolitische Anpassungen erforderlich werden, weil die abzubildenden Sachverhalte, z. B. aufgrund von Änderungsverlangen des Abschlussprüfers oder Aufsichtsrats oder wegen wertaufhellender Ereignisse, anders darzustellen sind.

Bilanzpolitik aus Sicht der Unternehmensleitung

Bilanzpolitische Maßnahmen sind einerseits geeignet, die an den HGB-Jahresabschluss anknüpfenden Pflichten zur Steuerzahlung und Gewinnausschüttung in ihrer Höhe und ihrem zeitlichen Anfall zu steuern. Andererseits vermögen sie durch eine entsprechende Gestaltung des (Konzern-)Jahresabschlusses, das Urteil der aktuellen und potenziellen Koalitionspartner (z. B. Aktionäre, Gläubiger, Lieferanten und Arbeitnehmer) zu beeinflussen und sie zu einem gewünschten Verhalten zu bewegen. Bilanzpolitik stellt in diesem Zusammenhang ein Instrument der Informations- oder Publizitätspolitik dar.

Nach PFLEGER besteht für eine Unternehmung die Verpflichtung, »sich so zu präsentieren, daß sie im Wettbewerb um Kapital, Kunden, Arbeitskräfte usw. nicht unterliegt« (PFLEGER, G. (1991), S. 22). Somit ist die Unternehmensleitung in ihrem gesamten unternehmerischen Handeln dem Wohl des Unternehmens verpflichtet. Angewendet auf ein Unternehmen, das sich in einer Krise befindet, bedeutet dies, dass die Unternehmensleitung bemüht sein muss, die Unternehmenskrise zu verschleiern oder zumindest zu verharmlosen, um nicht ›Kredit‹ in jeglichem Wortsinn zu verspielen. Daran dürfte auch den Koalitionspartnern des Unternehmens gelegen sein – nicht zuletzt wegen der bei Offenlegung der Krise möglicherweise ausgelösten ›Panikreaktionen‹ wichtiger Bilanzadressaten (vgl. CLEMM, H. (1989), S. 360). Der Einsatz des bilanzpolitischen Instrumentariums ist ein legitimes und unverzichtbares Mittel der Unternehmensleitung, ihrem Auftrag gerecht werden zu können. Bilanzpolitik verstößt insofern nicht gegen ethische Grundsätze. Dies gilt jedenfalls so lange, wie die Grenzen der Legalität nicht überschritten werden.

Finanz- und Publizitätspolitik

Damit können die bilanzpolitischen Aktivitäten grds. zwei Dimensionen zugeordnet werden. Auf der einen Seite steht der Aspekt der Finanzpolitik, der beim Jahresabschluss nach HGB in erster Linie die Steuerung der Ergebnisausschüttung, die Rücklagenbildung sowie die Verringerung der Steuerbelastung betrifft. Auf der anderen Seite ist die Publizitäts- oder auch Rufpolitik zu nennen, die auf die Beeinflussung der Meinungsbildung bzw. der Verhaltensweisen der externen Abschlussadressaten zugunsten des Unternehmens abzielt (vgl. SCHMIDT, F. (1979), S. 9 ff.; FORSTER, K.-H. (1983), S. 32) und bei Konzernabschlüssen sowie bei Abschlüssen nach internationalen Rechnungslegungsnormen die wesentliche bzw. maßgebliche Dimension bilanzpolitischer Handlungen darstellt.

Ziele der Bilanzpolitik

Die von der Bilanzpolitik verfolgten Ziele orientieren sich – wie bereits angedeutet – an den beiden wesentlichen Funktionen des Jahresabschlusses, namentlich der Zahlungsbemessungs- (beim HGB-Einzelabschluss) und der Informationsfunktion (Ziel eines IFRS-Abschlusses). Die aus diesen Aufgaben des Jahresabschlusses abzuleitenden Ziele können anhand eines verhaltensorientierten Ansatzes bestimmt werden.

Die Koalitionspartner eines Unternehmens lassen sich grob in drei Gruppen einteilen: die finanzwirtschaftliche Gruppe (Eigenkapitalgeber, Banken, Finanzbehörden), die leistungsorientierte Gruppe (Kunden, Lieferanten, Belegschaft, Konkurrenz) sowie die sog. »Meinungsbildner« (Finanzanalysten, Presse, Öffentlichkeit) (vgl. HAUSCHILDT, J. (1988), S. 660). Diese Bezugsgruppen haben – entsprechend ihren spezifischen Interessen – ganz bestimmte Erwartungshaltungen hinsichtlich des zahlenmäßigen Erscheinungsbilds eines Unternehmens. Sie unterscheiden sich hinsichtlich ihrer divergierenden Ansprüche, Rechte und Sanktionsmöglichkeiten (Heterogenität des Adressatenkreises). Da der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens entscheidend vom Zusammenspiel mit seinen Marktpartnern abhängt, muss es deren Erwartungen gerecht werden, um sie zu einem möglichst zielkongruenten Verhalten veranlassen zu können.

Die bilanzpolitischen Ziele ergeben sich somit als Synthese folgender Überlegungen: Ausgangspunkt sind stets die allgemeinen Unternehmensziele. Da sich diese – wie der verhaltenswissenschaftliche Ansatz zeigt – letztlich nur im Zusammenwirken mit den Koalitionspartnern verwirklichen lassen, sind die bilanzpolitischen (Unter-)Ziele stark an deren divergierenden Vorstellungen oder rechtlichen Ansprüchen auszurichten. Aus diesem heterogenen Adressatenkreis ergibt sich zwangsläufig ein ganzes Bündel gleichzeitig zu verfolgender Ziele (pluralistische Zielvorstellungen). Der (Konzern-)Jahresabschluss spielt dabei die Rolle des Informationsträgers, der die bilanzstrategisch geformten Botschaften an die Adressaten überbringt, die diese zu einem erwünschten zielgerechten Verhalten bewegen sollen. Die an den Bezugsgruppen orientierten Ziele können grds. in monetäre und nicht-monetäre Ziele eingeteilt werden.

Die monetären Ziele erstrecken sich vornehmlich auf den finanziellen Bereich einer Unternehmung. »Die Finanzpolitik zielt darauf ab, die Zahlungsfähigkeit der Unternehmung in jeder betrieblichen Situation sicherzustellen« (FREIDANK, C.-C. (1982), S. 338). Grds. kann zwischen unmittelbarer und mittelbarer Einflussnahme auf den Finanzbereich unterschieden werden. Die unmittelbare Beeinflussung des finanziellen Bereichs ergibt sich aus der Zahlungsbemessungsfunktion des Jahresabschlusses: Dividendenvorschläge, Dividendenausschüttungen (auf Basis des HGB-Einzelabschlusses), Tantiemen, Boni etc. Da sich die Höhe dieser erfolgsabhängigen Auszahlungen über ergebnisbeeinflussende Maßnahmen steuern lässt, kann somit auch der Abfluss von erwirtschafteten Mitteln aus dem Unternehmen beeinflusst werden (Erfolgsentstehungs- und Ausschüttungsziele). Hinzu kommt beim HGB-Einzelabschluss aufgrund des ertragsteuerlichen Maßgeblichkeitsprinzips eine wesentliche Funktion bei der Festlegung der Ertragsteuerbelastung. Infolgedessen wird die steuerliche Bemessungsgrundlage maßgeblich von handelsbilanziellen Wertansätzen beeinflusst.

Diese Zusammenhänge zeigen, dass die Beeinflussung der Steuerbemessung eines der wichtigsten Ziele der Bilanzpolitik ist und oft über originär handelsbilanzielle Ziele, wie das Einwirken auf die Ausschüttungsbemessung, gestellt wird. U. U. ist für Zwecke der Ausschüttung ein möglichst hoher und für steuerliche Zwecke ein möglichst geringer Jahresüberschuss im HGB-Einzelabschluss wünschenswert. Die Gewichtung dieser Ziele hängt auch von der Größe des Unternehmens ab. Bei kleineren Unternehmen steht vielfach die Einheitsbilanz, die Handels- und Steuerbilanz entspricht, im Vordergrund, während mit zunehmender Unternehmensgröße das Bedürfnis nach einer Rechnungslegung überwiegt, die die Informationsinteressen der Kapitalanleger befriedigt. Gleiches gilt bei

Monetäre Ziele der Bilanzpolitik

nach internationalen Normen erstellten (Konzern-)Jahresabschlüssen: Auch hier dient der Abschluss – abgesehen von der sog. »Zinsschrankenregelung« (vgl. 5. Abschn., 3.3) – vorrangig Informationszwecken, während der (nach wie vor in Deutschland verpflichtend) zu erstellende HGB-Einzelabschluss die o. g. Zielsetzungen verfolgt.

Durch die direkte Beeinflussung der aus einer Unternehmung abfließenden Dividendenausschüttungen, Steuerzahlungen, Tantiemen etc. unterscheidet sich die unmittelbare Beeinflussung des finanziellen Bereichs von den im Folgenden darzustellenden Zielen, die nur mittelbar, d. h. im Wege der Verhaltensbeeinflussung, verwirklicht werden können.

Die mittelbare Beeinflussung des finanziellen Bereichs setzt an der Informationsfunktion des (Konzern-)Jahresabschlusses an. Sie zielt darauf ab, den künftigen Mittelzufluss von außen durch Schaffung eines verhaltensbeeinflussenden akquisitorischen Bilanzbilds zu steuern (Kreditwürdigkeits- und Kapitalsicherungsziel). Zu diesem Zweck müssen wünschenswerte Verhaltensweisen der Bilanzadressaten abgeleitet werden (z. B. Gewährung von Krediten oder Zuführung von Eigenkapital etc.), die durch den gezielten Einsatz bilanzpolitischer Maßnahmen auszulösen sind. Soll bspw. Fremdkapital in Form von Krediten akquiriert werden, muss eine Unternehmung ihren finanzwirtschaftlichen Partnern Bilanzrelationen präsentieren, die deren Vorstellungen von einem liquiden und kreditwürdigen Unternehmen entsprechen und das Vertrauen in die Stabilität und Krisenfestigkeit des Unternehmens stärken (vgl. GRÄFER, H. (1981), S. 355; REUTER, M. (2008), S. 15 ff., m. w. N.). Je besser dies der Unternehmung gelingt, umso eher treten die von ihr erwarteten Verhaltensweisen der Kapitalgeber (Zuführung von Kapital) ein.

Nicht-monetäre Ziele der Bilanzpolitik

Nicht-monetäre Zielvorstellungen können sowohl ökonomischer als auch außerökonomischer (z. B. sozialer, ethischer oder auch unternehmensfremder bzw. persönlicher) Art sein (vgl. dazu WÖHE, G. (2008), S. 91 ff., 1036 ff.). Der veröffentlichte (Konzern-)Jahresabschluss ist die »Visitenkarte« eines Unternehmens. Er dient als solcher der Gewinnung und Erhaltung von Beziehungen zu den das Unternehmen umgebenden Bezugsgruppen (vgl. SANDIG, C. (1970), Sp. 233; auch SIEBEN, G./BARION, H.-J./MALTRY, H. (1993), Sp. 229 ff.). Insb. große Publikumsgesellschaften begreifen ihn als geeignetes Hilfsmittel, um die angestrebte Selbstdarstellung des Unternehmens/Konzerns nach außen zu forcieren (»Performance«). Der veröffentlichte (Konzern-)Jahresabschluss wird damit – ähnlich der Werbung – zu einer tragenden Säule der Öffentlichkeitsarbeit eines Unternehmens (»Bilanzmarketing«) (vgl. SANDIG, C. (1970), Sp. 233; auch SIEBEN, G./BARION, H.-J./MALTRY, H. (1993), Sp. 229 ff.; FREIDANK, C.-C. (1982), S. 339; REUTER, M. (2008), S. 38, m. w. N.).

Die bisher angeführten monetären und nicht-monetären bilanzpolitischen Ziele können durchweg als mit den allgemeinen Unternehmenszielen vereinbar angesehen werden. Nicht selten hat eine gewählte Bilanzierung ihre Wurzeln jedoch in unternehmensfremden Überlegungen. Insb. in managerkontrollierten Unternehmen steht häufig das Bestreben der Unternehmensleitung im Vordergrund, die eigene Leistung durch bilanzpolitische Maßnahmen in einem möglichst günstigen Licht erscheinen zu lassen, z. B. weil Fehlleistungen kaschiert, die eigene Position gestärkt oder schärfere Kontrollen der Eigentümer umgangen werden sollen (vgl. BAETGE, J./BALLWIESER, W. (1978), S. 522; KROPFF, B. (1983), S. 209 ff.).

Fernerhin ist es denkbar, dass einzelne, unterhalb der Unternehmensleitung stehende Personen versuchen, mittels bilanzpolitischer Maßnahmen eigene Ziele zu verwirklichen, die nicht notwendigerweise mit den allgemeinen Unternehmenszielen übereinstimmen müssen, etwa, wenn es darum geht, Ressourcen in bestimmte Unternehmensbereiche zu lenken (›Abteilungs- respektive Bereichs-egoismen‹) oder übergeordnete Entscheidungsträger zu beeinflussen (›Karrierestreben‹).

1.3 Zielkonflikte der Ausübung von Bilanzpolitik

Allen bilanzpolitischen Zielen, die nur mittelbar, d. h. im Wege der Verhaltensbeeinflussung, zu verwirklichen sind, ist eigen, dass der Bilanzierende in der Lage sein muss, die als Reaktion auf eine bestimmte Bilanzpolitik zu erwartenden Verhaltensweisen der Bilanzadressaten möglichst genau einzuschätzen. Dazu benötigt er prognosetaugliche Hypothesen über die Reaktion der Informationsempfänger auf ausgewählte bilanzpolitische Maßnahmen (vgl. BAETGE, J./BALLWIESER, W. (1978), S. 511). Des Weiteren dürfen sich diese Maßnahmen von den Bilanzadressaten nicht dechiffrieren lassen, weil sie ansonsten ihre verhaltensbeeinflussende Wirkung verlieren oder sogar gegen die Interessen des Unternehmens verwendet werden können (vgl. dazu KÜTING, K. (2006), S. 2754). Eine Abschätzung, wie Bilanzempfänger auf bilanzpolitische Maßnahmen reagieren, ist angesichts des äußerst heterogenen Adressatenkreises schwierig, zumal es selbst innerhalb einer Bezugsgruppe nicht den typischen Adressaten gibt (z. B. Kleinaktionär/Großaktionär). Die divergierenden und/oder nur schwer abzuschätzenden Reaktionen der Bilanzempfänger lassen eine stringente Bilanzpolitik meist nicht zu.

Konflikte treten jedoch nicht nur zwischen jenen Zielen auf, die mittelbar, d. h. im Wege der Verhaltensbeeinflussung, realisiert werden sollen. In erster Linie sind es die direkt am Jahreserfolg ansetzenden Ziele, deren Verwirklichung zu einem unerwünschten Bilanzbild führen kann und damit die Meinungsbildung der übrigen Bilanzadressaten u. U. nachteilig beeinflusst. Werden solchermaßen konkurrierende Ziele festgestellt, wird eine Entscheidung darüber erforderlich, wie diese Konflikte gelöst werden sollen. Hierzu bieten sich insb. nachfolgende Strategien an:

- (1) Präferenzbildung: Das Unternehmen nimmt eine Gewichtung entsprechend der Wichtigkeit bzw. Dringlichkeit einzelner Ziele vor. Die aus der teilweisen Außerachtlassung anderer Ziele resultierenden Nachteile werden in Kauf genommen. Bei nicht-publizitätspflichtigen kleinen Unternehmen des Mittelstands, die häufig nur eine Einheitsbilanz erstellen, dominiert meist die Zielsetzung der Steuerminimierung.
- (2) Durchschnittsbildung: Den Interessen der Bilanzadressaten wird jeweils teilweise entsprochen. Diese Strategie wird gewählt, wenn einzelne Ziele bzw. Ansprüche der Adressaten in Konflikt zueinander stehen, jedes für sich aber nicht vernachlässigt werden darf.
- (3) Gewinnglättung: Sowohl aus publizitätspolitischen Überlegungen als auch in finanzpolitischer Hinsicht kann es günstig sein, einen geglätteten Gewinn auszuweisen und damit eine Politik des (stillen) Erfolgsausgleichs zu betreiben. Zu hohe Ergebnisse führen vielfach zu entsprechend hohen Mittelab-

Zielkonflikte

Lösungsvorschläge

- flüssen in Form von Dividenden- und auch Steuerzahlungen (HGB-Einzelabschluss und Konzernbesteuerung in einzelnen Ländern sowie u. U. durch die Zinsschranke), während zu niedrige Ergebnisse das i. d. R. gewünschte positive Erscheinungsbild des Unternehmens beeinträchtigen, sodass potenzielle Kapitalgeber (Kreditinstitute, Aktionäre) möglicherweise dazu veranlasst werden, sich vom Unternehmen abzuwenden. Außerdem führen zu stark schwankende Ausschüttungen bei Anteilseignern zu pessimistischeren Zukunftserwartungen und zu einem Vertrauensverlust, der u. a. die Beschaffung von zusätzlichem Eigenkapital über den Kapitalmarkt erschwert.
- (4) Objektivierungsthese: Das Unternehmen konzentriert sich auf jene Ziele, deren Realisierung dem Unternehmen bei objektiver Betrachtung am ehesten möglich erscheint. Diese Strategie empfiehlt sich besonders dann, wenn die einzelnen Ziele als gleichgewichtig eingeschätzt werden.
 - (5) Doppelstrategie: Durch zusätzliche verbale und/oder quantitative Angaben können unerwünschte Folgen, etwa aus der Durchführung von erfolgsbeeinflussenden Maßnahmen (z. B. zwecks Ausschüttungs- und/oder Steuerminimierung), relativiert und die Meinungsbildung externer Bilanzleser im Hinblick auf andere Ziele (z. B. Kreditwürdigkeit) korrigiert werden.
 - (6) Nichterkennbarkeit bilanzpolitischer Maßnahmen: Durch den Einsatz bilanzpolitischer Instrumente, die für die Bilanzadressaten (weitgehend) unsichtbar bleiben, lassen sich Zielkonflikte dadurch vermeiden, dass bestimmte unerwünschte Reaktionen der Bilanzadressaten erst gar nicht ausgelöst werden. In die gleiche Richtung zielt eine restriktive Informationspolitik.
 - (7) Konzernabschlüsse ebenso wie Abschlüsse nach internationalen Rechnungslegungsnormen: Unternehmen, die zusätzlich zum HGB-Einzelabschluss einen Konzernabschluss bzw. einen nach internationalen Bilanzierungsnormen erstellten Abschluss aufstellen, können den Einzelabschluss nach HGB noch eindeutiger unter Ausschüttungs- und Steuerbarwertminimierungsgesichtspunkten aufstellen und den Konzern- bzw. Abschluss nach internationalen Rechnungslegungsnormen – vorbehaltlich der Überlegungen zur sog. »Zinsschrankenregelung« – als Korrektiv zur Darstellung der »richtigen« Vermögens-, Finanz- und Ertragslage verwenden.

Bilanzpolitik aus Sicht der Informationsempfänger

Unternehmensexterne, die in den (Konzern-)Jahresabschlüssen ein Medium zur Gewinnung von qualifizierten, eindeutigen und »unpolitischen« Informationen sehen, empfinden folglich diese durch die Bilanzierungsnormen gebilligte Bilanzpolitik nicht selten als Ärgernis. Welchen Sinn – so wird gefragt – hat eine Rechnungslegung, »wenn mit der Bilanz je nach Opportunität Politik gemacht werden könne« (KROPFF, B. (1983), S. 182). Schließlich ist der (Konzern-)Jahresabschluss meist die einzige geprüfte Informationsquelle, derer sich Außenstehende bei der Entscheidung hinsichtlich eines finanziellen Engagements bedienen können. Gefordert werden demzufolge Abschlussinformationen, die willkürfrei und intersubjektiv nachprüfbar sind und die tatsächliche wirtschaftliche Lage der Unternehmung widerspiegeln.

Erläuterungspflichten

Diesen Widerstreit zwischen dem Wunsch nach möglichst objektiven und verlässlichen Informationen einerseits und der Möglichkeit zur zweckorientierten Gestaltung des (Konzern-)Jahresabschlusses andererseits haben Gesetzgeber und Standardsetter durchaus erkannt. Als Ausgleich für den durch die zahlreichen Wahlrechte und Ermessensspielräume beeinträchtigten Informationsgehalt wur-

den in den einzelnen Bilanzierungsnormen verschiedene Erläuterungspflichten vorgesehen. Sie sollen den Bedürfnissen beider Parteien Rechnung tragen. Zusätzlich wird die Kontrolle der Einhaltung dieser Erläuterungspflichten unabhängigen Abschlussprüfern übertragen, die sowohl Umfang als auch Richtigkeit der Angaben garantieren sollen.

Gleichwohl können Bilanzierungsnormen Bilanzpolitik nicht völlig verhindern: Wenn die Bilanzierung allein auf eindeutigen Verboten und Geboten basieren würde, wäre Bilanzpolitik unmöglich (vgl. BAETGE, J./BALLWIESER, W. (1978), S. 515), denn für die Ausübung von Handlungsfreiheiten und Gestaltungsspielräumen wäre kein Raum. Die Bilanzpolitik (earnings management) setzt nämlich gewisse Handlungsfreiheiten voraus. Allerdings werden sich solche Gestaltungsspielräume allein schon deshalb nie ausschließen lassen, weil die in der Realität vorkommende Vielzahl an betrieblichen Tatbeständen eine Normierung der Bilanzierung und Bewertung jedes einzelnen Sachverhalts durch Gesetzgeber oder Standardsetter unmöglich macht. Es gilt dabei folgender Zusammenhang: Je mehr Gestaltungsspielräume ein Rechnungslegungsnormensystem dem Bilanzierenden eröffnet, desto stärker wird das Gewicht der Bilanzpolitik und umgekehrt. Bei Betrachtung der maßgeblichen Vorschriften ist festzustellen, dass »Wahlrechte und Gestaltungsmöglichkeiten eine beachtliche Bandbreite ausmachen« (LUDEWIG, R. (1987), S. 426) und folglich Bilanzpolitik einen hohen Stellenwert einnimmt.

Im Folgenden soll der Schwerpunkt der Analyse von Bilanzpolitik auf den gesetzlichen bzw. normativen und faktischen Wahlrechten sowie den sich aus der Praxis ergebenden Ermessensspielräumen liegen, die dem Bilanzierenden bei der Erstellung des (Konzern-)Jahresabschlusses zur Verfügung stehen. Nur kurz ist in diesem Zusammenhang die Gestaltung von Sachverhalten und damit die Beeinflussung des Mengengerüsts zu betrachten, weil die vielfältigen diesbezüglichen Maßnahmen zum einen in den meisten Fällen nicht nur bilanzpolitische Gründe haben und zum anderen eine Erkennbarkeit für Externe regelmäßig nicht gegeben sein wird.

1.4 Formen der Bilanzpolitik

Die bilanzpolitischen Instrumente lassen sich zunächst in die beiden Bereiche »Sachverhaltsgestaltung« und »Sachverhaltsabbildung« unterteilen (vgl. KÜTING, K. (2006), S. 2755 f.). Üblicherweise werden bei der Sachverhaltsabbildung dann zwei Formen der Bilanzpolitik unterschieden (vgl. im Einzelnen die Übersichten 5 bis 10). Auf der einen Seite steht die materielle Bilanzpolitik, die im Wesentlichen auf eine Steuerung der Höhe der ausgewiesenen Abschlussdaten, insb. des ausgewiesenen Jahresergebnisses gerichtet ist, und auf der anderen Seite befasst sich die formelle Bilanzpolitik mit der Form der Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im (Konzern-)Jahresabschluss (vgl. WÖHE, G. (1985), S. 715 ff., 754 ff.). Zu beachten ist bei dieser Einteilung jedoch, dass Interdependenzen zwischen beiden Bereichen in der Weise bestehen, dass mit der Mehrzahl der materiellen Instrumente regelmäßig auch Auswirkungen auf die Struktur des (Konzern-)Jahresabschlusses verbunden sind.

Als Beispiele von Sachverhaltsgestaltung sind zu nennen: die Wahl von Zahlungsterminen, das Instrument der Beschaffungspolitik, die Bildung stiller Re-

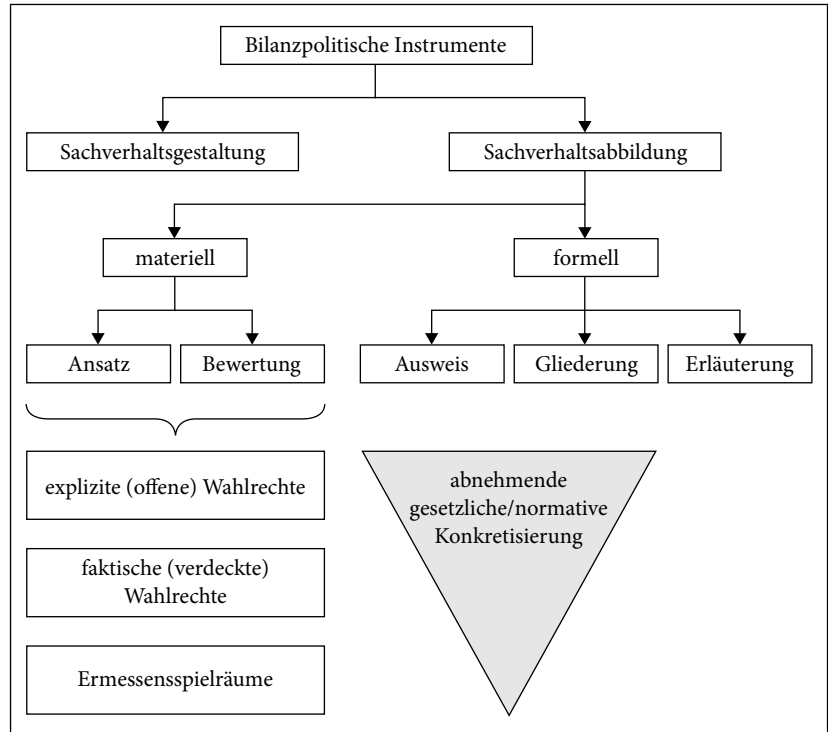
Formen der Bilanzpolitik

Sachverhaltsgestaltung

serven (vgl. WÖHE, G. (1997), S. 834 f.) sowie Besonderheiten der Kreditpolitik innerhalb eines Konzernverbunds. Zur wirkungsvollen Bilanzgestaltung kann hier bspw. die Gewährung von Krediten durch Konzernmitglieder kurz vor dem Bilanzstichtag stattfinden, deren Rückzahlung oft nur wenige Tage nach dem Bilanzstichtag erfolgt. Als weitere Beispiele für Sachverhaltsgestaltungen sind Sale-and-Lease-back-Geschäfte sowie der gezielte Abschluss von Factoringverträgen anzuführen.

Materielle Bilanzpolitik

Im Rahmen der materiellen Bilanzpolitik ist zwischen Ansatz und Bewertung einerseits und zwischen Wahlrechten und Ermessensspielräumen andererseits zu unterscheiden (vgl. auch KÜTING, K. (2005), S. 505 ff.; REUTER, M. (2008), S. 155).



Übersicht 5: Instrumente der Bilanzpolitik

Wahlrechte

Ein Wahlrecht besteht immer dann, »wenn an einen gegebenen Tatbestand mindestens zwei eindeutig bestimmte Rechtsfolgen anknüpfen, die sich gegenseitig ausschließen, und wenn der zur Rechnungslegung Verpflichtete entscheidet, welche von ihnen eintritt« (BAUER, J. (1981), S. 767; BAUER, J. (1981a), S. 66). Wahlrechte betreffen sowohl Ansatz- als auch Bewertungsfragen (vgl. die Übersichten 5 bis 8) des (Konzern-)Jahresabschlusses.

Explizite (offene) Wahlrechte

Explizite Wahlrechte werden ausdrücklich (offen) im Gesetz oder in einem Standard genannt und sind regelmäßig durch Formulierungen wie »kann/können«, »darf/dürfen« bzw. »oder« gekennzeichnet. Explizite Wahlrechte werden im Kontext des HGB auch »gesetzliche Wahlrechte« genannt. Es handelt sich dabei um in einer Vorschrift explizit genannte Handlungsalternativen, deren Ausübung durch Anhangangaben dem externen Bilanzleser vielfach wichtige Erkenntnisse

zum Bilanzierungsverhalten und somit Einblicke in die Unternehmenslage ermöglicht. Eine erfolgversprechende Bilanzanalyse muss daher auf die Betrachtung von bestimmten Aktiv- und Passivposten und damit verbundene Wahlrechte abstellen.

Von diesen beschriebenen expliziten Wahlrechten sind die sog. »faktischen Wahlrechte« (vgl. SELCHERT, F.W./KARSTEN, J. (1989), S. 838 f.; KÜTING, K. (2005), S. 505 ff.; zum Begriff der »verdeckten Wahlrechte« KIRSCH, H. (2004), S. 41) zu unterscheiden (vgl. Übersicht 8). Faktische (verdeckte) Wahlrechte unterscheiden sich von den expliziten (offenen) Wahlrechten dadurch, dass sie dem Bilanzierenden eben nicht aufgrund ausdrücklicher Nennung in Gesetz oder Norm zur Verfügung stehen. Formell handelt es sich um Gebote oder Verbote, die an das Vorliegen bestimmter Sachverhalte oder Voraussetzungen geknüpft sind. Bei deren Interpretation hat der Rechnungslegende verschiedene Auslegungsalternativen für unbestimmte Rechtsbegriffe oder bei weit gefassten Bilanzierungsnormen. Die sich daraus ergebenden faktischen Ansatz- und Bewertungswahlrechte sind für den externen Bilanzleser regulär nicht mehr nachvollziehbar und machen eine Bilanzanalyse schwieriger und viel eher einzelfallbezogen. Die nach IFRS vorhandenen Wahlrechte sind vielfach keine im Standard explizit genannten, sondern vollziehen sich weitgehend unbemerkt und entsprechen damit faktischen (verdeckten) Wahlrechten.

**Faktische (verdeckte)
Wahlrechte**

Ermessensspielräume (vgl. Übersicht 9) entstehen bei Bilanzierung und Bewertung immer dann, wenn durch eine Rechnungslegungsnorm zwar Ansatz oder Bewertung von Vermögenswerten oder Schulden geregelt sind, die Voraussetzungen oder Methoden zur Bestimmung von Ansatz oder Bewertung jedoch offen bleiben. Die entsprechenden Regelungen enthalten somit keine Entscheidung zwischen objektiv unterscheidbaren Alternativen, sondern berücksichtigen das subjektive Element der Wertfindung, weil die vollständige Normierung ökonomischer Tatbestände praktisch unmöglich ist (vgl. SIEGEL, T. (1986), S. 419; PFLEGER, G. (1991), S. 35). Diese Vorgehensweise des Gesetzgebers bzw. Standardsetters trägt zwar der Vielfalt und Komplexität ökonomischer Sachverhalte und folglich einer größeren Freiheit des Bilanzierenden Rechnung, eröffnet ihm damit jedoch zeitgleich die Entscheidung für einen Wert innerhalb einer als zulässig erachteten Bandbreite von möglichen Ansätzen (vgl. HOFFMANN, W.-D. (2000), S. 827). Aufgrund unvollkommener Informationen und der Ungewissheit zukünftiger Ereignisse können unternehmensindividuell unterschiedliche Einzelentscheidungen über Ansatz oder Bewertung getroffen werden. Die Festlegung des Bilanzierenden auf einen bestimmten Punktwert ist damit nicht widerlegbar (bspw. bei der Bestimmung von Nutzungsdauern); der mit seiner Entscheidung verbundene Ermessensspielraum ist in den meisten Fällen von externer Seite nicht erkennbar. Dadurch werden eine Eliminierung der bilanzpolitischen Effekte und die Erstellung einer bilanzanalytischen Strukturbilanz erschwert, weil notwendige Anpassungsmaßnahmen nicht vorgenommen werden können. Wird über einzelne Positionen jedoch näher berichtet, sind ggf. Tendenzaussagen über die Ausübung bilanzpolitischer Spielräume möglich (vgl. KIRSCH, H. (2002), S. 1018 f.).

Ermessensspielräume

Im Bereich der formellen Bilanzpolitik stehen zum einen sog. »Ausweiswahlrechte« zur Verfügung, die der reinen Informationspolitik dienen (vgl. Übersicht 10).

Formelle Bilanzpolitik

Diese Instrumente sind ohne jeden Einfluss auf das Periodenergebnis oder die (absolute) Höhe des Eigenkapitals. Im Vordergrund stehen dabei die Pflicht-

angaben in Bilanz oder GuV, die wahlweise in den Anhang verlagert werden können. Daneben bestehen zur GuV-neutralen Gestaltung der Bilanzsumme (vgl. VOLK, G. (1988), S. 380 ff.) oder der vertikalen Struktur von Bilanz und GuV mehrere Gliederungswahlrechte (vgl. Übersicht 10). Schließlich sind es die Erläuterungswahlrechte, durch die der Bilanzierende Art und Weise, aber z. T. auch den Umfang der Erfüllung der verschiedenen Berichtspflichten gestalten kann (vgl. Übersicht 10). Im Rahmen der Analyse der Bilanzpolitik ist die Wahl, inwieweit bestimmte Tatbestände (betragsmäßig oder lediglich bzw. zusätzlich in verbaler Form) erläutert werden, von besonderem Interesse.

1.5 Ausgewählte Instrumente der Bilanzpolitik

Nachfolgend werden ausgewählte Instrumente der Bilanzpolitik nach HGB und IFRS beispielhaft dargestellt.

Ausgewählte explizite Bilanzansatzwahlrechte nach HGB

Entscheidungsparameter	Rechtsgrundlage
Aktivierungswahlrechte 1. Entwicklungskosten 2. Aktive latente Steuern 3. Rechnungsabgrenzungsposten (Disagio)	§ 248 Abs. 2 Satz 1 HGB i. V. m. § 255 Abs. 2a HGB § 274 Abs. 1 Satz 2 f. HGB § 250 Abs. 3 HGB
Passivierungswahlrechte 1. Wertaufholungsrücklagen 2. Rückstellungen (Pensionsrückstellungen – unmittelbare Zusagen vor dem 01.01.1987 und mittelbare Zusagen)	§ 58 Abs. 2a AktG § 29 Abs. 4 GmbHG Art. 28 Abs. 1 EGHGB

Übersicht 6: Wichtige Bilanzansatzwahlrechte nach HGB

IFRS

Nach IFRS gibt es keine den in Übersicht 6 genannten Bilanzansatzwahlrechten nach HGB vergleichbaren Wahlrechte.

Explizite Bewertungswahlrechte nach HGB

Die sich nach HGB ergebenden expliziten Bewertungswahlrechte zeigt Übersicht 7.

Entscheidungsparameter	Rechtsgrundlage
Wertansatzwahlrechte Außerplanmäßige Abschreibungen (auf den niedrigeren beizulegenden Wert) bei Finanzanlagen bei nur vorübergehender Wertminderung	§ 253 Abs. 3 Satz 4 HGB
Methodenwahlrechte 1. Einzel-, Fest-, Gruppenbewertung, Verbrauchsfolgeverfahren 2. Ermittlung der Herstellungskosten 3. Abschreibungsmethoden (z. B. linear oder degressiv) 4. Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts	§ 256 HGB i. V. m. § 240 Abs. 3 und 4 HGB § 255 Abs. 2 und 3 HGB § 253 Abs. 3 und 4 HGB § 255 Abs. 4 Satz 2 HGB

Übersicht 7: Wichtige Bewertungswahlrechte nach HGB

In einzelnen IFRS-Standards finden sich explizite Wahlrechte hinsichtlich der Bewertung bestimmter Bilanzposten (z. B. immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und als Finanzinvestition gehaltene Immobilien (Investment Properties); vgl. bspw. IAS 16.29; IAS 38.72; IAS 40.30; ferner KÜTING, K./ZWIRNER, C./REUTER, M. (2007), S. 500 ff.) zu (fortgeführten) Anschaffungs- oder Herstellungskosten (Anschaffungskostenmodell) oder beizulegenden Zeitwerten (Neubewertungsmodell bzw. Fair Value Model).

Nach den Vorschriften des HGB eröffnen sich dem Bilanzierenden in bestimmten Bereichen faktische Wahlrechte, die in Übersicht 8 nachfolgend dargestellt werden.

Explizite Bewertungswahlrechte nach IFRS

Ausgewählte faktische Wahlrechte nach HGB

Entscheidungsparameter
1. Gemeinkostenschlüsselung bei der Herstellungskostenermittlung
2. Berücksichtigung von Beschäftigungsschwankungen bei der Herstellungskostenermittlung
3. Ermittlung der Herstellungskosten bei Kuppelprodukten

Übersicht 8: Ausgewählte faktische Wahlrechte nach HGB

Die IFRS-Bilanzierung eröffnet dem Rechnungslegenden in zahlreichen Fällen Wahlrechte. Diese ergeben sich allerdings meist nicht unmittelbar aus den einzelnen Standards, sondern es liegen regelmäßig faktische (verdeckte) Wahlrechte vor. Beispielhaft ist hierbei auf folgende Sachverhalte/Bilanzierungsfelder hinzuweisen: Bei der Entscheidung hinsichtlich des kumulativen Vorliegens der Voraussetzungen für die Aktivierung von Entwicklungskosten als immaterieller Vermögenswert nach IAS 38, dem Ausweis von aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge gem. IAS 12, der Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten nach den komplexen Regelungen des IFRS 9 (bisläng: IAS 39) mit einer teils GuV-wirksamen und teils GuV-neutralen Berücksichtigung von Bewertungsänderungen handelt es sich formell i. d. R. um Ge- bzw. Verbote. Gleichwohl ergeben sich in der Praxis aufgrund der von externer Seite kaum oder gar nicht nachprüfaren Subsumtion des jeweiligen Sachverhalts unter die entsprechenden Voraussetzungen faktische Wahlrechte (vgl. dazu auch SCHILDBACH, T. (1999), S. 184 f.). Auch bei der Ermittlung des Fair Value stehen der Unternehmensleitung vielfach mehrere Alternativen zur Verfügung (vgl. dazu KÜTING, K./LAM, S. (2013), S. 1742 f.; ZWIRNER, C./BOECKER, C. (2014a), S. 50 ff., sowie PELLENS, B. ET AL. (2014), S. 104 ff.).

Über die expliziten und faktischen Wahlrechte des HGB hinaus hat der Rechnungslegende in gewissem Maße Ermessensspielräume bei Ansatz und Bewertung bestimmter Vermögens- und Schuldpositionen:

Vielfältige faktische Wahlrechte nach IFRS

Ausgewählte Ermessensspielräume nach HGB

Entscheidungsparameter
Ansatz betreffend 1. Abgrenzung von Herstellungs- und Erhaltungsaufwand 2. Feststellung des Eintritts bzw. Wegfalls des Rückstellungsgrunds bei drohenden Einzelrisiken
Bewertung betreffend 1. Bestimmung der Nutzungsdauer von Anlagegütern 2. Bemessung von außerplanmäßigen Abschreibungen bei Anlagegütern 3. Bemessung von Pauschal- und Einzelwertberichtigungen zu Forderungen 4. Bemessung der Rückstellungen nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung (z. B. Einzelrisiken oder pauschale Garantierückstellungen)

Übersicht 9: Ausgewählte Ermessensspielräume nach HGB

Ermessensspielräume nach IFRS

Auch die IFRS-Rechnungslegung führt insb. durch das Abstellen auf Sachgesamtheiten und die Fülle an unbestimmten Rechtsbegriffen in den Standards zu erheblichen – und in den meisten Fällen von externer Seite nicht erkennbaren – Ermessensspielräumen (vgl. etwa PELLENS, B. ET AL. (2014), S. 429, 532, 768 f.; MÜLLER, S./LADEWICH, S./PANZER, L. (2014), S. 199 ff.; ZWIRNER, C./BOECKER, C. (2014), S. 9 f.).

Ausgewählte formelle bilanzpolitische Instrumente nach HGB

Hinsichtlich der im HGB vorhandenen formellen bilanzpolitischen Instrumente sei auf Übersicht 10 verwiesen.

Entscheidungsparameter	Rechtsgrundlage
Auswahlrechte 1. Gesonderte Angabe des Gewinn- oder Verlustvortrags 2. Angabe der Abschreibungen des Geschäftsjahrs 3. Gesonderter Ausweis eines aktivierten Disagios 4. Gesonderter Ausweis der Haftungsverhältnisse gem. § 251 HGB	§ 268 Abs. 1 Satz 2 HGB (BilRUG: § 268 Abs. 1 Satz 2 f. HGB-E) § 268 Abs. 2 Satz 3 HGB (BilRUG: entfällt) § 268 Abs. 6 HGB § 268 Abs. 7 HGB (BilRUG: entfällt)
Gliederungswahlrechte 1. Ansatz erhaltener Anzahlungen auf Bestellungen als Verbindlichkeit oder Absetzen von den Vorräten 2. Saldierung aktiver und passiver latenter Steuern 3. Ausweis im AV oder UV (z. B. Wertpapiere oder immaterielle Vermögensgegenstände) 4. Abgrenzung ordentlicher/außerordentlicher Aufwand und Ertrag	§ 268 Abs. 5 Satz 2 HGB § 274 Abs. 1 Satz 3 HGB § 247 Abs. 2 HGB (Auslegung) § 277 Abs. 4 Satz 1 HGB (Auslegung) (BilRUG: entfällt)
Erläuterungswahlrechte 1. Weitere Untergliederung von Abschlussposten (z. B. sonstige Rückstellungen) 2. Einfluss der Änderung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden 3. Erläuterung nicht unerheblicher sonstiger Rückstellungen, die nicht gesondert ausgewiesen sind	§ 265 Abs. 5 Satz 1 HGB § 284 Abs. 2 Nr. 3 HGB (BilRUG: § 284 Abs. 2 Nr. 2 HGB-E) § 285 Nr. 12 HGB

Übersicht 10: Wichtige formelle bilanzpolitische Instrumente nach HGB

Nach IFRS gibt es keine mit den §§ 266 und 275 HGB vergleichbaren ausführlichen Gliederungsvorschriften für Bilanz und GuV. Abgesehen von bestimmten vorgeschriebenen Mindestinhalten für Rechenwerke und Anhang besteht hier grds. eine gewisse Freiheit des Bilanzierenden bzgl. der Strukturierung und der konkreten Platzierung von Angaben im (Konzern-)Jahresabschluss zur Erfüllung einzelner Berichtspflichten.

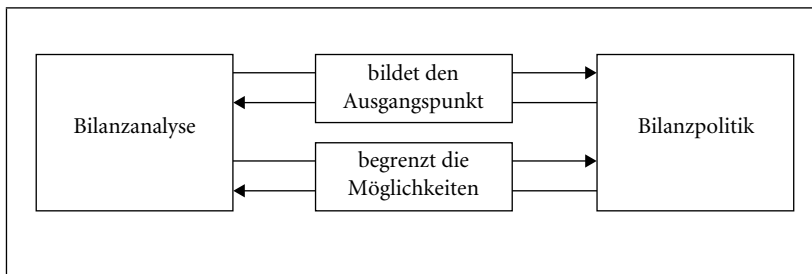
IFRS

2. Bilanzanalyse und Bilanzpolitik – ein Spannungsverhältnis

2.1 Wechselbeziehung zwischen Bilanzanalyse und Bilanzpolitik

Zwischen Bilanzanalyse und Bilanzpolitik besteht eine enge Wechselbeziehung in der Weise, dass sie füreinander sowohl Ausgangspunkt als auch Grenze darstellen (vgl. Übersicht 11; KÜTING, K. (2006), S. 2754; REUTER, M. (2008), S. 158).

Wechselbeziehung



Übersicht 11: Interdependenz zwischen Bilanzanalyse und Bilanzpolitik

Bilanzpolitik kommt zur Anwendung, um die Informationsadressaten derart zu beeinflussen, dass ein vom Bilanzierenden gewünschtes Verhalten erreicht wird. Welches Verhalten dabei gewünscht wird, ist von den jeweiligen Unternehmenszielen abhängig.

Bilanzanalyse als Ausgangspunkt der Bilanzpolitik

Um durch Abschlussinformationen gewünschte Verhaltensweisen zu induzieren, muss zunächst sichergestellt sein, dass diese Informationen überhaupt Einfluss auf das Verhalten der Bilanzadressaten ausüben. Des Weiteren müssen die vermittelten Informationen die Informationserwartungen ihrer Adressaten erfüllen. Daher gilt es, die Informationserwartungen der Adressaten zu antizipieren und bei der Entscheidung über das einzusetzende bilanzpolitische Instrumentarium zu berücksichtigen. Da jedoch die vermittelten Informationen vom Adressaten regelmäßig mittels des Einsatzes bilanzanalytischer Instrumente aufgearbeitet werden, resultiert für das bilanzierende Unternehmen die Notwendigkeit, auch diese Instrumente in sein Kalkül einzubeziehen.

Einfluss auf das Verhalten der Bilanzadressaten

Die Bilanzpolitik als interessenorientierte Gestaltung des (Konzern-)Jahresabschlusses setzt somit voraus, dass die Botschaften und Signale des Bilanzierenden von den Adressaten aufgenommen und verstanden werden, um die gewünschte Verhaltensweise des Abschlusslesers hervorzurufen. Folglich muss es zentrale Aufgabe der Bilanzpolitik sein, die Rollenerwartungen der Unterneh-

menskoalitionäre zu erfüllen, um eben diese Verhaltensweisen zu erreichen. Die Wahrscheinlichkeit zur Durchsetzung einer Verhaltensbeeinflussung steigt, je mehr die »Einschätzungen der Entscheidungssituation beim Sender und beim Empfänger übereinstimmen« (KAPPLER, E. (1972), S. 64). Verhaltensweisen können sowohl auf die Befriedigung vorhandener Informationswünsche der Bilanzinteressenten als auch auf die »Schaffung von Informationsbedürfnissen« (KAPPLER, E. (1972), S. 64) gerichtet sein. Konkret heißt dies:

- (1) Soll die Bilanzpolitik ihr Ziel erreichen, muss der Bilanzadressat mit der zu überbringenden Botschaft erst einmal erreicht werden.
- (2) Der Bilanzierende muss die Auswirkungen bestimmter Bilanzdaten und Kennzahlen auf den Analysten richtig einschätzen, um damit den Koalitionär eines Unternehmens zu einem zielkonformen Verhalten zu veranlassen.
- (3) Im Umkehrschluss werden die Bilanzadressaten durch ihr Verhalten oder durch unmittelbare Machtausübung u. U. versuchen, die Bilanzierenden zu einem bestimmten Bilanzierungsverhalten zu bewegen.

Die Zusammenhänge sollen an folgendem Beispiel verdeutlicht werden: Unterstellt sei, dass Unternehmen aus der Sicht des Analysten dann als solide finanziert gelten, wenn die Eigenkapitalquote über 30 % liegt. Erfüllt ein bestimmtes Unternehmen diese Norm, gilt es folglich als solide finanziert. Diese häufig in der konkreten Praxis anzutreffenden Normerwartungen dürften WERNER zu der Aussage veranlasst haben, dass vielfach erwartete, »tradierte Kennzahlenverhältnisse antizipiert werden« (WERNER, U. (1990), S. 374).

Zunächst muss der Bilanzierende diese Vorstellungen des Analysten in Erfahrung bringen. Will der Bilanzersteller diese Rollenerwartung eines solide finanzierten Unternehmens erfüllen, wird er einerseits von sich aus bilanzpolitische Maßnahmen ergreifen, um diesem Anspruch zu genügen. Die Rollenerwartungen avancieren damit zu »Leitmaximen für die Bilanzpolitik« (HAUSCHILDT, J. (1988), S. 660), indem der Bilanzierende dann eine Anpassung des (Konzern-) Jahresabschlusses an die Postulate und Erwartungen des Bilanzanalysten vornimmt. Andererseits können die Adressaten – in Abhängigkeit von den jeweiligen Machtverhältnissen – selbst aktiv werden, indem sie den Bilanzersteller zu einem von den Bilanzinteressenten gewünschten Bilanzierungsverhalten veranlassen.

Indem somit der Erfolg der Bilanzpolitik von einem angestrebten Verhaltensmuster der Bilanzadressaten abhängig ist, bestimmen letztlich die vom Bilanzierenden eingesetzten und vom Analysten in sein Kalkül einbezogenen und eingeschätzten Instrumente gleichzeitig auch den Einsatz und die Dosierung des bilanzpolitischen Aktionsrahmens.

2.2 Basis- und Grenzwirkung von Bilanzanalyse und Bilanzpolitik

Bilanzanalyse als Grenze der Bilanzpolitik

Bilanzpolitische Maßnahmen können nur dann erfolgreich erwünschte Verhaltensweisen bewirken, wenn sie vom Adressaten nicht entschlüsselt werden können. Erkennbare Maßnahmen werden dagegen – zumindest vom sachkundigen Analytiker – im Rahmen seiner Informationsverarbeitung berücksichtigt und können somit zur Erreichung des Ziels der Verhaltensbeeinflussung nicht beitragen. Vielmehr besteht die Gefahr, dass von ihnen auf weitere, nicht erkennbare bilanzpolitische Gestaltungen geschlossen wird. Damit entscheiden aber letztlich

die Auswahl und die Qualität der bilanzanalytischen Instrumente über den Erfolg der Bilanzpolitik (vgl. KÜTING, K. (2008), S. 766 ff.).

Die Bilanzanalyse strebt einen möglichst sicheren Einblick in die wahre Unternehmenslage an. Erfolgreich kann sie in diesem Bestreben jedoch nur sein, wenn sie berücksichtigt, dass die ihr im (Konzern-)Jahresabschluss vermittelte Datenbasis derart manipuliert sein kann, dass das dargestellte Bild der Unternehmenslage den tatsächlichen Verhältnissen nicht entspricht. Nur eine »bilanzpolitische Maßnahmen aufdeckende Bilanzanalyse« (BAETGE, J./BALLWIESER, W. (1978), S. 529) kann daher effektiv sein.

Zunächst muss eine so verstandene Bilanzanalyse darauf ausgerichtet sein, die aus der Anwendung bilanzpolitischer Instrumente resultierende Färbung der Abschlussdaten weitgehend zu neutralisieren. Die Aussichten dieses Versuchs sind jedoch aufgrund der mangelnden Quantifizierbarkeit der Auswirkungen zahlreicher bilanzpolitischer Maßnahmen »recht skeptisch zu beurteilen« (BAETGE, J./BALLWIESER, W. (1978), S. 529). Dies darf jedoch nicht zu dem Schluss führen, die Bilanzanalyse generell als ein zur Erfolglosigkeit verurteiltes Unterfangen einzustufen. Denn auch das Erkennen einer der Auswahl der eingesetzten bilanzpolitischen Maßnahmen zugrunde liegenden Manipulationsrichtung erlaubt eine Relativierung des durch das Datenmaterial vermittelten Bilds der Unternehmenslage.

Neben den direkt aus der Bilanz und der GuV ableitbaren Informationen müssen daher auch insb. die zahlreichen nicht-quantitativen Angaben des Anhangs einer fundierten Auswertung unterzogen werden.

Aus Sicht der Bilanzanalyse kann das bilanzpolitische Instrumentarium eingeteilt werden in

- bilanzpolitische Maßnahmen, deren quantitative Auswirkungen auf das vermittelte Bild der Unternehmenslage erkennbar sind,
- bilanzpolitische Maßnahmen, die zwar dem Grunde nach erkennbar sind, deren Auswirkungen jedoch nicht quantifiziert werden können, und
- bilanzpolitische Maßnahmen, die weder dem Grunde noch der Höhe nach identifiziert werden können.

Es ist offensichtlich, dass die Bilanzanalyse in ihrem Bestreben nach einem Einblick in die tatsächliche Unternehmenslage nur durch die erstgenannten Maßnahmen keine Beeinträchtigung erfährt. Dagegen reduzieren sich die Möglichkeiten der Bilanzanalyse bei der zweiten Maßnahmengruppe auf Tendenzaussagen, währenddessen die Anwendung von Maßnahmen der dritten Gruppe die Aussichten auf eine erfolgreiche Bilanzanalyse unkorrigierbar beschneidet. Je intensiver damit der Einsatz von bilanzpolitischen Maßnahmen der zweiten und insb. der dritten Gruppe erfolgt, desto geringer ist der Erkenntnisgewinn im Rahmen der Bilanzanalyse.

2.3 Ableitung einer bilanzpolitischen Strategie

Unter einem Strategieprogramm wird allgemein ein vollständiges Aktionsprogramm unternehmerischer Maßnahmen zur Erreichung von im Voraus definierten Zielen verstanden. Der Entwurf eines bilanzpolitischen Strategieprogramms umfasst neben der Zielformulierung auch die Bestimmung der zu ihrer Realisie-

Bilanzpolitik als Ausgangspunkt der Bilanzanalyse

Bilanzpolitik als Grenze der Bilanzanalyse

Auswahlkriterien für die Ableitung einer bilanzpolitischen Strategie

rung geeigneten Instrumente. Dieser Mittelauswahl geht eine Wirkungsanalyse der Instrumente voraus. Die Notwendigkeit eines solchen Vorgehens ist umso größer, je heterogener der durch den (Konzern-)Jahresabschluss erreichte Adressatenkreis ist und je schwieriger die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung prognostiziert werden kann. Sie ist nicht zuletzt auch deshalb zwingend, weil die zur Realisierung der gesteckten Ziele einsetzbaren Instrumente ein bestimmtes Anforderungsprofil aufweisen müssen, um zu vermeiden, dass sie ansonsten keine oder gar unerwünschte Wirkungen entfalten. Als Beurteilungsmaßstäbe kommen insb. nachfolgende Kriterien in Betracht.

Erkennbarkeit des Einsatzes bilanzpolitischer Instrumente

Mit dem Kriterium der Erkennbarkeit wird erfasst, inwieweit der Einsatz bilanzpolitischer Instrumente durch die Bilanzadressaten ersichtlich ist und betragsmäßig nachvollzogen werden kann. Die von den Unternehmen z. B. in Krisenzeiten angestrebte Ergebnisbeeinflussung zur Verschleierung der tatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnisse ist nur dann erfolversprechend, wenn die Informationsempfänger diese Strategie nicht durchschauen. Eine Politik der stillen Ergebnisanpassung, die finanzwirtschaftliche Ziele im Wege der Verhaltensbeeinflussung realisieren will, wird daher primär solche Instrumente einsetzen, die nicht oder nur schwer zu erkennen sind. Hier bieten sich insb. die gezielte Ausnutzung von Ermessensspielräumen und der nicht-berichtspflichtige Einsatz von sachverhaltsgestaltenden Maßnahmen vor dem Bilanzstichtag an. Beim Einsatz anderer Aktionsparameter, die z. B. mit Pflichtangaben im Anhang verbunden sind, ist zu befürchten, dass sie ihre beabsichtigte Wirkung verfehlen bzw. sogar negativ durch den Adressaten aufgenommen werden.

Wirkungsdauer

Die Wirkungsdauer der bilanzpolitischen Instrumente ist ein zentrales Kriterium einer mehrperiodigen Bilanzpolitik. Dieser Aspekt betrifft gerade diejenigen erfolgserhöhenden Maßnahmen, die wegen der sog. »Zweischneidigkeit der Bilanz« in Zukunft stets mit erfolgsmindernden Wirkungen verbunden sind (vgl. hierzu auch PFLEGER, G. (1991), S. 55). Dieser Effekt ist bereits beim erstmaligen Einsatz der Instrumente zu berücksichtigen. Ob vorrangig kurzfristig wirkende Instrumente oder aber langfristige Maßnahmen zum Einsatz gelangen, hängt entscheidend von den Erwartungen der Geschäftsleitung über die zukünftige Ertragslage sowie von den zukünftigen bilanzpolitischen Zielen ab. Tendenziell gilt: Soll ein mäßiger oder sogar schlechter Jahreserfolg kaschiert werden, sind »um so mehr langfristige Maßnahmen heranzuziehen, je weniger die nächsten Folgejahre ergebnismäßige Belastungen verkraften können« (PFLEGER, G. (1991), S. 57).

Aufschiebbarkeit

Eine bilanzpolitische Maßnahme ist aufschiebbar, wenn ihre Anwendung nicht an einen bestimmten Zeitpunkt gebunden ist, sondern in einem späteren Geschäftsjahr nachgeholt werden kann. »Aufschiebbare Mittel haben den Vorteil, dass sie für andere Gelegenheiten aufgespart werden können, wenn sie zunächst noch nicht benötigt werden« (BAUER, J. (1981a), S. 218). Insofern wird ein Unternehmen zunächst auf die in Bezug auf die verfolgten Ziele nicht aufschiebbaren Instrumente zurückgreifen und erst danach die zeitlich flexiblen Mittel einsetzen. Dies setzt wiederum eine entsprechend langfristige Bilanzstrategie voraus.

Bindungswirkung

Die Bindungswirkung, die vom Einsatz einer bilanzpolitischen Maßnahme ausgeht, richtet sich nach dem Maß, in dem die Entscheidungsautonomie in vergleichbaren Fällen vom Grundsatz der Bewertungsstetigkeit eingeschränkt wird.

Teilbarkeit

Bilanzpolitische Maßnahmen sind teilbar, wenn sich ihr Wirkungsumfang dosieren lässt, sie also nicht lediglich die Auswahl zwischen zwei alternativen Werten zulassen.

Neben den oben angeführten Auswahlkriterien werden die zur Zielrealisierung einsetzbaren Aktionsparameter durch ökonomische Restriktionen limitiert. Sie resultieren daraus, dass sich die Geschäftspolitik des Unternehmens nicht vorrangig am (Konzern-)Jahresabschluss orientiert; vielmehr ist das Bilanzbild durch andere (unternehmenspolitische) Grundsatzentscheidungen weitgehend vorgezeichnet.

Ökonomische Restriktionen

Hinzu kommt, dass sich einzelne Maßnahmen unter Kosten-/Nutzen-Gesichtspunkten als unvorteilhaft erweisen können. Nicht selten führt eine unreflektierte Dominanz bilanzpolitischer Argumente zu einer suboptimalen Erreichung übergeordneter Unternehmensziele. Insb. die vorrangig auf Bilanzgestaltung gerichteten Maßnahmen vor Ablauf des Geschäftsjahrs (Sachverhaltsgestaltungen) lösen häufig Mehrkosten aus, welche die erwarteten Vorteile aus diesen Maßnahmen überkompensieren können. Diese Gefahr droht besonders dann, wenn sich die bilanzpolitisch motivierten Maßnahmen nicht hinreichend quantifizieren lassen.

Die zur Zielerreichung einzusetzenden Instrumente unterliegen den o. g. Restriktionen, die in ihrem Zusammenwirken folgende Vorgehensweise induzieren: Soll das Jahresergebnis durch GuV-wirksame Maßnahmen (positiv oder negativ) beeinflusst werden, wird die Unternehmensleitung zunächst auf solche bilanzpolitischen Aktionsparameter zurückgreifen, die von externen Bilanzadressaten unerkannt bleiben, weil sie weder in der GuV sichtbar sind noch über sie grds. berichtet werden muss. Hierzu zählen insb. sachverhaltsgestaltende Maßnahmen sowie die Ausübung von faktischen Wahlrechten und Ermessensspielräumen. Innerhalb dieser Gruppe der nicht erkennbaren bilanzpolitischen Instrumente werden wiederum zuerst die nicht aufschiebbaren Instrumente gewählt. Diese Form der »stillen« Bilanzpolitik bildet gewöhnlich die erste Stufe einer bilanzpolitischen Strategie.

Entwicklung einer bilanzpolitischen Strategie

Sind die Möglichkeiten einer stillen Ergebnisanpassung ausgeschöpft, wird das Unternehmen solche erfolgsbeeinflussenden Bilanzierungs- und Bewertungsmaßnahmen ergreifen, die zwar zu erläutern sind, aber nicht zu einem von Außenstehenden als negativ empfundenen Bewertungswechsel führen (z. B. Vorname von Zuschreibungen). Auf dieser zweiten Stufe werden zunächst solche Maßnahmen angewendet, deren Ergebnisauswirkungen nur der Tendenz nach, nicht aber betragsmäßig erkennbar sind.

Auf der dritten Stufe schließlich wird der Stetigkeitsgrundsatz durch die Vorname von Änderungen der Bilanzierungs- bzw. Bewertungsmethoden durchbrochen. Der Wechsel der Rechnungslegungsmethode ist anzugeben und seine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sind darzustellen (vgl. § 284 Abs. 2 Nr. 3 HGB; IAS 8.14 ff.). Da bspw. auch diese Vorschriften auslegungsbedürftig sind und zahlreiche unbestimmte Rechtsbegriffe enthalten, verbleibt dem Bilanzierenden wiederum ein Ermessensspielraum bei der Bestimmung seiner qualitativen und quantitativen Berichtspflichten. Inwieweit die Auswirkungen von Änderungen der Rechnungslegungsmethoden im Rahmen der externen Bilanzanalyse erkennbar werden, hängt damit von der Qualität der Berichterstattung ab.

3. Erfolgsaussichten der Bilanzanalyse

Erfolgschancen der Bilanzanalyse

Bei Betrachtung der verschiedenen Instrumente der sachverhaltsabbildenden Bilanzpolitik lassen sich hinsichtlich der Erfolgschancen der Bilanzanalyse folgende Aussagen treffen:

- Da über Ermessensspielräume i. d. R. nicht berichtet werden muss und vielfach – aufgrund ihrer »nicht eindeutig festgelegten oder festlegbaren Grenzen« (PFLEGER, G. (1991), S. 35) – auch nicht berichtet werden kann, ist für die Bilanzanalyse »nicht erkennbar ..., in welche Richtung – ergebnisverbessernd oder ergebnisverschlechternd – ein Spielraum ausgenutzt wurde« (PFLEGER, G. (1991), S. 35).
- Über die Ausübung faktischer Wahlrechte wird meist ebenfalls nicht berichtet, weshalb die Bilanzanalyse diesen Bereich der Bilanzpolitik nur dann in ihre Arbeit einbeziehen kann, wenn ihre diesbezügliche Informationsbasis durch freiwillige Anhangangaben vergrößert wird.
- Hinsichtlich der expliziten Wahlrechte sind zwar im HGB oder in den IFRS weitgehend Berichtspflichten kodifiziert. Damit ist ihre Ausübung zumindest dem Grunde nach erkennbar. Ob jedoch auch eine Erkennbarkeit der Höhe nach gegeben ist, hängt angesichts der erheblichen Gestaltungsspielräume, die dem Bilanzierenden im Rahmen seiner Berichterstattung offenstehen, von den jeweils gegebenen Anhanginformationen ab.

Für den gesamten Bereich der Sachverhaltsgestaltungen gilt, dass sie in aller Regel nicht aus dem Abschluss ersichtlich sind. Daher stellen sie für die Bilanzpolitik ein Instrument »erster Klasse« dar und zählen somit zu den wichtigsten Störfaktoren der Bilanzanalyse.

Merksätze

1. Unter Bilanzpolitik ist die bewusste und zweckorientierte, im Rahmen der Rechnungslegungsnormen zulässige Beeinflussung der publizierten Unternehmensdaten zu verstehen.
2. Ihre Determinanten sind die jeweiligen Objekte, Träger, Ziele und Instrumente.
3. Die bilanzpolitischen Instrumente lassen sich einerseits der Sachverhaltsgestaltung, andererseits der Sachverhaltsabbildung zuordnen.
4. Bei der Sachverhaltsabbildung ist zwischen materiellen und formellen Instrumenten einerseits sowie Wahlrechten und Ermessensspielräumen andererseits zu unterscheiden.
5. Bilanzanalyse und Bilanzpolitik stehen in einem Spannungsverhältnis zueinander.