

Thomas Schildbach

Fair Value Accounting

Konzeptionelle Inkonsistenzen
und Schlussfolgerungen für die
Rechnungslegung

Vahlen

Zum Inhalt:

Fair Value Accounting bietet keinerlei Aussichten auf eine Rechnungslegung, die die Aufgabe der Information des Markts zu erfüllen vermag. Denn da fair values allein die auf dem Markt herrschenden Preise, Erwartungen und Modelle spiegeln sollen, repetieren sie bestenfalls das dort bereits vorhandene Wissen. Ausgehend von diesem Informationsparadoxon vermittelt dieses Buch einen systematischen Überblick über weitere Inkonsistenzen, speziell

- die Unvereinbarkeit der Darstellung kombinativer Vermögen mit Einzelbewertung, Objektivität, Einzel-Marktpreisen und best use-Schätzungen,
- die systemimmanente Interdependenz zwischen asset-Mengen und -Werten,
- die wichtige, aber unrealistische Annahme effizienter Märkte,
- die Diskrepanz zwischen unlösbarer Aufgabe und zentraler Rolle des judgement,
- die engen Grenzen der Prüfbarkeit und Vertrauenswürdigkeit von fair values,
- die informationsfeindliche Integration der vielen Irrungen und Wirrungen der fair value-Bewertung ins comprehensive income sowie
- die Beiträge des fair value zur Subprime Krise – als Stifter von Gewinnillusionen und als entweder zweifelhafter oder stummer Bote.

Schlussfolgerungen für die Gestaltung der Rechnungslegung und ihrer Regulierung runden das Buch ab.

Zum Autor:

Prof. Dr. Thomas Schildbach war bis zu seiner Emeritierung Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Accounting und Auditing an der Universität Passau.

Fair Value Accounting

Konzeptionelle Inkonsistenzen und Schlussfolgerungen für die Rechnungslegung

von

Prof. Dr. Thomas Schildbach

Verlag Franz Vahlen München

Vorwort

Durch FASB und IASB werden grundlegende Weichen für die externe Rechnungslegung neu gestellt. Beide glauben wieder an die synthetische Vermögensdarstellung in der Bilanz und vertrauen dabei dem fair value, der Praktikabilität mit Perfektion zu verbinden verspreche. Perfektion scheint durch die Übernahme der Effizienzvorstellungen der Neoklassik ebenso gestützt zu werden wie durch die gedankliche Nähe zur klassischen ökonomischen Lehre von Vermögen und Gewinn, die aus Sicht der beiden Boards sogar den Schluss auf Harmonie zwischen Vermögens- und Erfolgsermittlung erlaubt. Revolutioniert wird aber neben der Rechnungslegung auch deren Regulierung. Diesbezüglich sehen Angelsachsen eine deutliche Überlegenheit von Fachgremien aus Experten gegenüber einer Regulierung durch staatliche Bürokratie und Politik. Speziell der IASB fördert in diesem Sinn weltweit die Bildung nationaler Fachgremien – bei uns des DRSC – und kooperiert mit ihnen. Durch das Norwalk Agreement vom 18.9.2002 endlich stellen beide Partner eine letztlich global einheitliche externe Rechnungslegung in Aussicht. Soweit sie untereinander einig sind – wie in der Frage des fair value accounting – vertrauen sie fest darauf, ihre Position auch durchzusetzen. Nach Ansicht von Sir David Tweedie, dem früheren Chairman des IASB jedenfalls geht von möglichen Gegnern keine Gefahr aus. „They’re jealous, frankly, because they see two gorillas out there and they’re in danger of getting squashed between them.“ (Tweedie (2007), S. 38)

Gerade weil sich die beiden „Gorillas“ – FASB und IASB – anschicken, ihre Vorstellungen weltweit durchzusetzen, verdienen letztere eine gründliche Prüfung auf Vereinbarkeit mit Realität und Logik. Bekanntermaßen erweitern marktpreisgestützte Vermögensdarstellungen bei Markteffizienz das Wissen der Marktteilnehmer nicht; sie liefern nur Summen oder Salden, deren sämtliche Details alle kennen. Bei fehlender Effizienz der Märkte bleibt es dabei, dass Vermögensdarstellungen Markt und Marktteilnehmern insoweit sicher nichts Neues bieten, als sie sich auf Marktpreise oder Erwartungen der Marktteilnehmer stützen. Diese werden aber massiv überlagert durch zufällige und systematische Fehler sowie durch bewusste Schönfärberei. Die Vorstellung, Wirtschaftssubjekte seien generell in der Lage, per judgement verzerrte Marktpreise zu korrigieren und fehlende fair values zu schätzen, stellt die Verhältnisse zwischen dem Wissen auf den Kopf, über das Märkte

einerseits und die Masse der einzelnen Marktteilnehmer andererseits verfügen. Gerade – aber nicht nur – im Blick auf kombinatorische Vermögen erweist sich zudem schon die Idee einer synthetischen Ermittlung des Vermögens auf Basis objektiver fair values in Form von Marktpreisen oder gar Schätzungen unter Annahme bestmöglicher Nutzung in vielfacher Hinsicht als abwegig. Endlich taugen fair values nicht als Medizin, um Überhitzungen ebenso zu vermeiden wie übertriebenen Pessimismus in der Krise. Im Gegenteil fachen sie durch ihre Bindung an die haussierenden Preise den Boom weiter an und steigern mit Eintritt in die Krise die Panik, weil mit den Marktpreisen auch fast alle Anhaltspunkte verschwinden, die Orientierung über die händeringend gesuchten fair values geben könnten.

Regulierung der Rechnungslegung ist angesichts unserer äußerst eng begrenzten Fähigkeit zur Prognose und des unumgänglichen Zukunftsbezugs aller Funktionen von Rechnungslegung notgedrungen eine Mischung aus dürftigem, in der Sache begründetem Wissen mit zahllosen erforderlichen Werturteilen. Insoweit gibt es gute Gründe, diese Aufgabe sachkundigen Fachleuten und zu verbindlichen Werturteilen legitimierten Politikern oder Gerichten gemeinsam zu übertragen. Eine solche Zusammenarbeit steckt auch sowohl hinter der Regulierung per Gesetz, bei der die Fachleute die Konzeptionen entwickeln und an den Entwürfen mitwirken, als auch hinter der Regulierung durch Fachgremien. Schließlich agiert der FASB im Auftrag und unter der Kontrolle der SEC, bedroht obendrein durch das Damoklesschwert eines Eingriffs durch den Gesetzgeber, wie im Fall des Sarbanes-Oxley Act oder der Ablösung des APB. Die IFRS können sich nur dort wirklich etablieren, wo sie von der Obrigkeit zu verbindlichen oder zumindest zulässigen Standards erhoben wurden. Der Druck, den die EU durch ihre prominente Rolle unter den Sponsoren, ihre „carve outs“ und durch das Endorsement Verfahren wirksam auf den IASB ausübt, bestätigt das enge Zusammenwirken von Fachgremium und Politik bei der Regulierung zusätzlich.

Weder der fair value, der die Informationsaufgabe in der Sache perfekt zu meistern versprach, noch die Fachgremien, die seinem verführerischen Glanz vertrauen, liefern uns überlegene Lösungen für die weiterhin allenfalls befriedigend zu erfüllenden Aufgaben im Rahmen der Regulierung der Rechnungslegung. Im vorliegenden Buch werden diese Kernaussagen durch systematische Analysen der synthetischen Vermögensermittlung, der Spezifikationen und der Hierarchie beim fair value, des comprehensive income und der Erfahrungen aus der Subprime Krise sowie der Folgen verschiedener Organisationen der Regulierung zu belegen versucht. Als Schlussfolgerung für die Regulierung bleiben nur die Rückkehr zu einer Rechnungslegung, die auf Unterstützung der

Cashflow-Projektionen durch die Adressaten mittels sinnvoll gegliederter Erfolgs- oder Kapitalflussrechnungen zielt, sowie einige für diese Aufgabe nützliche Prinzipien. Hinsichtlich der zentralen Rolle der GuV für die Information sowie der Zweifel an der Möglichkeit, Vermögen auf Zeitwertbasis synthetisch zu messen und dabei zugleich aussagefähige Gewinne zu erzeugen, werden nur Erkenntnisse bestätigt, die Eugen Schmalenbach schon vor Jahrzehnten publiziert hat.

Viele der in dem Buch zusammengetragenen Argumente sind nicht neu. Gleichgültig, ob diese mich in meiner Auffassung bestärkt oder mir Gelegenheit geboten haben, mich kritisch mit ihnen auseinanderzusetzen, bin ich den Autoren dankbar, denn sie haben mir sehr geholfen. Tiefe Dankbarkeit empfinde ich vor allem aber gegenüber meinem inzwischen leider verstorbenen Kollegen Dieter Schneider für wertvolle Anmerkungen und ermutigende Bestärkung. Per Fernstudium hatte er mir schon zusammen mit den Kollegen Adolf Moxter und Ulrich Leffson die Grundlagen für die vorliegenden Studien vermittelt. Eine ganze Fülle wertvoller Anregungen habe ich meinem geschätzten Schüler, Herrn Dr. Markus Grottko, zu verdanken. Er hat nicht nur das gesamte Manuskript kritisch durchgesehen und zahllose Verbesserungsvorschläge eingebracht, durch ihn wurden auch erste Fassungen des Texts als überarbeitungswürdig entlarvt und das Spektrum der ausgewerteten Literatur wesentlich bereichert. Dafür bedanke ich mich von Herzen. Ganz besonders aber möchte ich mich bei meiner Frau für ihre uneingeschränkte moralische Unterstützung, ihre Geduld, ihre Hilfe beim Korrekturlesen und ihre Nachsicht in den vielen Fällen bedanken, in denen meine Gedanken renitent den noch nicht oder nur unbefriedigend gelösten Problemen verhaftet blieben. Ob mir letztlich Lösungen der Probleme gelungen sind, wird sich erst noch erweisen müssen. Mein Dank gilt endlich dem Verlag Franz Vahlen und dem für mich zuständigen Lektor Dennis Brunotte für die freundliche, geduldige und professionelle Umsetzung des Buchprojekts.

Thomas Schildbach

Passau, 10.12.2014

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Abkürzungsverzeichnis	XV
1. Problemstellung, Aufbau und Grundlagen der Untersuchung	1
1.1 Fair value accounting – eine umwälzende Vision für die externe Rechnungslegung	1
1.1.1 Auslöser der Neuorientierung und deren zentrale Reformbestrebungen	1
1.1.2 Gegenstand und Aufbau der Untersuchung	5
1.2 Grundlagen des Vorgehens	11
1.2.1 Anlehnung an die angelsächsische Terminologie der einschlägigen Standards	11
1.2.2 Kombinatives Vermögen versus Finanzinstrumente	13
1.2.3 Zum Verständnis von assets und liabilities	15
1.2.3.1 Schwächen der Definition von assets und liabilities durch FASB und IASB	15
1.2.3.2 Liabilities als negative assets	18
1.3 „fair“ – traditionsreiches Ideal angelsächsischer Rechnungslegung	20
1.3.1 Fair presentation als übergeordnete Generalklausel	20
1.3.2 Fair value im Rahmen der US-amerikanischen Rechnungslegung abseits der US-GAAP	23
1.4 General purpose financial reporting beschränkt auf Information und stewardship	25
1.4.1 Information per Publizität als alleinige Aufgabe externer Rechnungslegung	25
1.4.2 Information als eine von vielen Aufgaben externer Rechnungslegung	26
1.4.3 Information, Schutz von Geschäftsgeheimnissen und internationaler Wettbewerb	31
2. Die halbherzige Revolution der Vermögensdarstellung mittels fair value accounting	35
2.1 Fair value accounting – Quintessenz aus der Rivalität der Bilanzkonzeptionen?	35
2.2 Die Mischung aus Tradition und Revolution im fair value accounting	37
2.3 Inkonsistente Vorstellungen vom Marktwert – Marktpreis versus „highest and best use“	39
2.3.1 Das Nebeneinander von Marktpreis und Schätzung gemäß „highest and best use“	39

2.3.2	Zum wirtschaftlichen Inhalt von Marktpreisen	41
2.3.3	Bewertung nach Maßgabe von „highest and best use“ . . .	44
2.3.3.1	„highest and best use“ – mehr als die Forderung nach Rationalität	44
2.3.3.2	Ungereimtheiten bei der Maximierung im Rahmen von „highest and best use“	48
2.3.3.3	Die unfassbare Vision von einem Wert bei „highest and best use“	51
2.3.4	Der unerwünschte unternehmensspezifische „value in use“	53
2.3.5	Fair value-Varianten aus der Sicht von Entscheidungs- relevanz und stewardship	55
2.4	Die fata morgana einer synthetischen Vermögensermittlung auf Basis objektiver Einzelwerte	59
2.4.1	Die fragwürdige Rechtfertigung für eine synthetische Vermögensermittlung	59
2.4.2	Zur Vereinbarkeit objektiver fair values mit der Vermögensdarstellung	61
2.4.2.1	Zur Vereinbarkeit im Fall kombinativer Vermögen	61
2.4.2.2	Zur Vereinbarkeit im Fall von Finanz- instrumenten	64
2.4.3	Das seltsame Verhältnis von Einzel- und Gesamt- bewertung beim Vermögen	68
2.4.3.1	Future cashflow-basierte Einzelbewertung als Gesamtwertaufteilung	68
2.4.3.2	Anerkennung als asset und Bilanzansatz als Produkte der Gesamtwertaufteilung	70
2.4.3.3	Das Problem der Wertadditivität	73
2.4.3.4	Zur Erläuterung von Einzelwerten im Anhang . .	74
3.	Das Informationsdilemma des fair value accounting	79
3.1	Markt und Marktteilnehmer als Lieferanten und Adressaten der Information	79
3.2	Das Informationsdilemma im Fall kombinativer Vermögen	81
3.2.1	Der Beitrag der Einzel-fair values zum Wissen der Marktteilnehmer	81
3.2.2	Der Beitrag von asset-Mengen und asset-mix zum Wissen der Marktteilnehmer	83
3.3	Das Informationsdilemma im Fall von Finanzinstrumenten	88
3.4	Informationsdilemma und Probleme bei der Informations- versorgung	91
4.	Markteffizienz und praktischer Informationsgehalt des fair value accounting	95
4.1	Zur Bedeutung der Markteffizienz für das fair value accounting und zu den Formen von Effizienz	95
4.2	Fair value accounting und strenge Informationseffizienz	98

4.3	Fair value accounting und halbstrenge Informationseffizienz ..	100
4.3.1	Logische Zweifel: das Effizienzparadoxon	100
4.3.2	Zu den Problemen bei den Tests auf halbstrenge Informationseffizienz	102
4.3.3	Zu einigen widersprüchlichen Testergebnissen	106
4.4	Behavioral Finance und wachsende Zweifel an der Effizienzthese	108
4.5	Ergebnis	110
5.	Inkonsistente Vorstellungen über Inhalt und relative Bedeutung von judgement	113
5.1	Markt und judgement als Grundlagen des fair value measurement	113
5.2	Die fair value-Hierarchie	114
5.3	Markt versus judgement – widersprüchliche Vorstellungen über die Priorität	117
5.4	Judgement vor dem Hintergrund von Interessenkonflikten und umfangreichen Spielräumen	122
5.5	Judgement – Belege für Spielräume, Gefahren und Misstrauen in der Literatur	126
5.6	Ergebnis	129
6.	Auf judgement gegründete, komplexe fair value-Rechnungs- legung und Abschlussprüfung	133
6.1	Abschlussprüfung – Aufgabe und Grenzen im Rahmen des fair value accounting	133
6.2	Zur Untrennbarkeit regelkonformer von regelwidrigen fair values und den Folgen für die Abschlussprüfung	134
6.3	Komplexität des fair value accounting und Eigenverant- wortlichkeit des Abschlussprüfers	138
6.4	Komplexität des fair value accounting und die Trennung von Prüfung und Beratung	142
6.5	Komplexität des fair value accounting und Konzentration innerhalb des Berufsstands der Abschlussprüfer	144
6.6	Ergebnis	145
7.	Der Beitrag des comprehensive income zur Information der Wirtschaftssubjekte mithilfe des fair value accounting	147
7.1	Zur Rolle des comprehensive income im Rahmen der Kontroversen über Dualismus und Substanzerhaltung	147
7.2	Das konsequente comprehensive income im Rahmen der drei möglichen Formen des ökonomischen Gewinns bei Unsicherheit	150
7.3	Der nachträgliche Idealgewinn als Leitbild des erfolgs- orientierten revenue and expense view	156
7.4	Ertragswertzinsen plus Kapitalgewinn als möglicher eigen- ständiger Ansatz zur Information über das Vermögen von oder über den künftigen Zielstrom aus dem jeweiligen Unternehmen	160

7.4.1	Ertragswertzinsen plus Kapitalgewinn als Instrument zur Information über das Vermögen	160
7.4.2	Ertragswertzinsen plus Kapitalgewinn als Instrument zur Information über den Strom in Zukunft möglicher Entnahmen	162
7.5	Debt Valuation Adjustments infolge der Zeitbewertung von Schulden	169
8.	Wirtschaftliche Auswirkungen des fair value accounting:	
	Lehren aus der Subprime Krise	175
8.1	Die Kontroverse über die Rolle des fair value in der Subprime Krise	175
8.2	Subprime Hypotheken und die auf sie gegründeten Geschäfte ..	181
8.2.1	Die Besonderheiten der Innovation Subprime Hypothek ..	181
8.2.2	Das Geschäft mit der Vergabe von Subprime Hypotheken	186
8.2.3	Das Geschäft mit der Verbriefung von Subprime Hypotheken	191
8.2.4	Die Beiträge des fair value zur Information über die Geschäfte mit Subprime Hypotheken	197
8.3	Zur Rolle von Aufsichtsgremien, Rating-Agenturen und Abschlussprüfern	202
9.	Resümee der Inkonsistenzen des fair value accounting	207
9.1	Beschränkung auf den Markt als Informationsquelle, Informationsdilemma und Beliebigkeit der Einzelwerte	207
9.2	Der Dschungel der future cashflow-basierten Einzelbewertung ..	211
9.3	Marktpreise versus best use-Schätzungen – widersprüchliche Grundlagen der Vermögensdarstellung	215
9.4	Die generelle Fragwürdigkeit der future cash flow-basierten (Über-)Gewinne	218
10.	Schlussfolgerungen für Rechnungslegung und Regulierung	223
10.1	Rechnungslegung zur Information – Aufgabe, Bedarf und Grenzen	223
10.1.1	Information, Vertrauen und Geheimhaltung	223
10.1.2	Freiwillige Rechnungslegung zur Information	226
10.1.2.1	Information der Geschäftspartner	226
10.1.2.2	Information des Kapitalmarkts im Rahmen der „Investor Relations“	228
10.1.3	Informationsvermittlung durch Unternehmen im Widerstreit der Interessen – ein Fazit	231
10.1.4	Exkurs: Fair value-Vermögen als Ergänzung freiwilliger Information	232
10.2	Information mittels gezielter Unterstützung von Cashflow-Projektionen durch die Adressaten im Vergleich zu grundlegenden Alternativen	233
10.2.1	Das unlösbare Prognoseproblem	233

10.2.2	Information durch umfassende Einblicke („level the playing field“)	236
10.2.3	Information mittels Cashflow-Projektionen oder mittels Vermögensbewertungen durch Manager und Accountants	237
10.2.4	Zur Rechtfertigung des Vorrangs der Vermögensdarstellung in der Rechnungslegung durch den FASB gemäß der Darstellung von Tod Johnson	240
10.3	Rechnungslegung zur Information durch Unterstützung der Adressaten bei ihren Cashflow-Projektionen – Grenzen der Qualitätsbeurteilung	243
10.3.1	Projektionen als wichtige Ursache für heterogene Informationswünsche	243
10.3.2	Zu Vielfalt und Schwächen der aus modelltheoretischen Analysen zu ziehenden Schlussfolgerungen	245
10.3.2.1	Messung des Informationsgehalts mittels „Feinheit“ (Blackwell-Theorem)	245
10.3.2.2	Hintergründe und Problematik des Informationsablehnungstheorems	246
10.3.2.3	Zur Vielfalt der Wirkungen von Informationen mit Verteilungs- und/oder Reichtumseffekten	248
10.3.3	Widersprüchliche Ergebnisse und konzeptionelle Probleme empirischer Analysen	250
10.3.3.1	Diskrepanz zwischen Ansehen und konzeptionellen Defiziten empirischer Analysen	250
10.3.3.2	Zur Frage der Kapitalkostenvorteile aus einem Wechsel zur angelsächsischen Rechnungslegung	252
10.3.3.3	Die besondere Fragwürdigkeit der „Wertrelevanzstudien“ als Grundlagen zur Beurteilung des fair value accounting	255
10.3.4	Die Unfähigkeit der Wissenschaft zu eindeutiger Qualitätsbeurteilung der Varianten von Rechnungslegung – Fazit und Eingeständnisse in der Literatur	257
10.4	Regulierung der Rechnungslegung durch Markt, Fachgremien oder Obrigkeit	259
10.4.1	Gründe für den Bedarf an Rechnungslegungsstandards	259
10.4.2	Zur Regulierung der Rechnungslegung durch den Markt	261
10.4.3	Zur Regulierung der Rechnungslegung durch Fachgremien	265
10.4.4	Zur Regulierung der Rechnungslegung durch Gesetzgeber und Gerichte	271
10.5	Schlussfolgerungen für die konzeptionelle Ausrichtung der Rechnungslegung	275
10.5.1	Buchhaltung als unverzichtbare Grundlage	275

XIV Inhaltsverzeichnis

10.5.2	Auf die GuV fokussierter Jahresabschluss versus Kapitalflussrechnung	278
10.5.3	Grundsätze für die Rechnungslegung und für die Verantwortlichkeit der involvierten Personen.....	282
10.5.4	Vorgabe eindeutiger Gliederungen.....	290
10.5.5	Zum Kosten-Nutzen-Verhältnis der Rechnungslegung und zur Rolle der Multifunktionalität	293
	Literaturverzeichnis	299
	Stichwortverzeichnis	313

Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz
ABS	Asset-Backed Securities
AG	Aktiengesellschaft
AICPA.....	American Institute of Certified Public Accountants
AktG	Aktiengesetz
AMEX.....	American Stock Exchange
Anm	Anmerkung
AO	Abgabenordnung
APB	Accounting Principles Board, APB Opinion(s)
Art.	Artikel
Aufl.	Auflage
BB	Der Betriebs-Berater (Zeitschrift)
BFuP	Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (Zeitschrift)
BilMoG	Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz
bzw.....	beziehungsweise
CAP.....	Committee on Accounting Procedures
CDO	Collateralized Debt Obligation
CDS	Credit Default Swap
ceasa	Center for Excellence in Accounting and Security Analysis
CEO.....	Chief Executive Officer
CFO	Chief Financial Officer
CPA	Certified Public Accountant
DB	Der Betrieb (Zeitschrift)
DBW	Die Betriebswirtschaft (Zeitschrift)
DPR	Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung
DRSC	Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee e. V.
DStR	Deutsches Steuerrecht (Zeitschrift)
DVA.....	Debt Valuation Adjustment
ed.	Edition
et al.....	et alii
EZB	Europäische Zentralbank
f.....	folgende
ff.	fortfolgende
F&E	Forschung und Entwicklung
FASB	Financial Accounting Standards Board
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
FICO	Bonitätsindex der Fair Isaac & Company
FIN	FASB Interpretation(s)
FTD	Financial Times Deutschland

GB-GAAP	Generally Accepted Accounting Principles in Großbritannien
GG	Grundgesetz
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
HGB	Handelsgesetzbuch
HFA	Hauptfachausschuss des IDW
hrsg.	herausgegeben von
IAS	International Accounting Standard(s)
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standards Committee
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer
IFRS	International Financial Reporting Standard(s)
IFRS for SMEs	.	International Financial Reporting Standards for Small and Medium-sized Entities
IKB	Deutsche Industriebank AG
InvG	Investmentgesetz
IPOs	Initial Public Offerings
IRS	Internal Revenue Service
IRZ	Zeitschrift für internationale Rechnungslegung
i. V. m.	in Verbindung mit
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	Kleine und Mittelgroße Unternehmen
KoR	Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung
KPMG	Klynveld, Peat, Marwick, Goerdeler
NASDAQ	National Association of Securities Dealers Automated Quotations
NYSE	New York Stock Exchange
OCI	Other Comprehensive Income
o.J.	ohne Jahr
o.O.	ohne Ort
o.V.	ohne Verfasser
Para	Paragraph
PwC	PricewaterhouseCoopers
QSPE	Qualifying Special Purpose Entity
REMIC	Real Estate Mortgage Investment Conduit
RMBCA	Revised Model Business Corporation Act
RMBS	Residential Mortgage Backed Securities
Rz.	Randziffer
SEC	Securities and Exchange Commission
SFAC	Statement(s) of Financial Accounting Concepts
SFAS	Statement(s) of Financial Accounting Standards
SIV	Structured Investment Vehicle
SMEs	Small and Medium-sized Entities

Tz.	Textziffer
u. a.	und andere
USA	United States of America
US-GAAP.....	United States Generally Accepted Accounting Principles
vgl.....	vergleiche
WPg.....	Die Wirtschaftsprüfung (Zeitschrift)
WpHG.....	Wertpapierhandelsgesetz
WSJE	The Wall Street Journal Europe
ZEW	Zukunftserfolgswert
ZfB	Zeitschrift für Betriebswirtschaft
ZfbF, zfbf	Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung
ZfhF	Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung (bis 1963; dann ZfbF)
ZIP.....	Zeitschrift für Wirtschaftsrecht

1. Problemstellung, Aufbau und Grundlagen der Untersuchung

1.1 Fair value accounting – eine umwälzende Vision für die externe Rechnungslegung

1.1.1 Auslöser der Neuorientierung und deren zentrale Reformbestrebungen

Die externe Rechnungslegung befindet sich in einem weitreichenden und tiefgreifenden Umbruch. Ausgelöst wurde die Neuorientierung durch die Globalisierung der Wirtschaft. Nicht nur die Unternehmen sehen sich einem weltweiten Wettbewerb ausgesetzt, dieser bestimmt auch zunehmend die Kapitalmärkte, auf denen sich die Unternehmen um günstige Finanzierungen bemühen. Diese Bemühungen scheinen allerdings durch differenzierte Anforderungen an die externe Rechnungslegung behindert zu werden. In Deutschland markiert die Erstnotiz der Aktien der damaligen Daimler-Benz AG an der NYSE am 5.10.1993¹ den Auslöser des grundlegend neuen Denkens. Als Gegenleistung hatte sich nämlich erstmals ein deutsches Unternehmen bereitgefunden, einen Konzernabschluss nach amerikanischen Standards – den US-GAAP – zu erstellen. Diesem mit der gleichen Konzession erkauften Schritt an die NYSE folgten in kurzer Zeit – meist allerdings nur vorübergehend – weitere wirtschaftlich bedeutende deutsche und europäische Unternehmen, die es anschließend aber auch verstanden, ihren durch ihr Einlenken selbst verursachten Sorgen Gehör zu verschaffen. Nationale Regeln externer Rechnungslegung neben den sich abzeichnenden international richtungweisenden angelsächsischen Standards belasten die Global Player leider nicht nur zusätzlich durch die aufwendige Umstellung und das permanente Nebeneinander, sie bringen ihnen auch Nachteile im Wettbewerb als Folge widersprüchlicher Darstellungen in zwei Jahresabschlüssen.

Das Streben nach Vereinheitlichung fand rasch vielfältige Unterstützung. Besonders wichtig waren die alternativ zu den US-GAAP entwickelten internationalen Standards der Rechnungslegung – zunächst IAS, inzwischen IFRS –, die es als Vorschläge eines „truly global setters of

¹ Zu den Hintergründen vgl. Bruns (1998).

accounting standards“² den Staaten und Staatengemeinschaften, wie der Europäischen Union, erleichterten, sie neben oder anstelle eigener Regelwerke anzuerkennen. IFRS dienen der gemeinsamen Sache aber nicht zuletzt auch durch die enge Anlehnung an US-GAAP und durch das Ziel eines letztlich völligen Gleichklangs mit ihnen.³ Übereinstimmungen bei den beiden die Entwicklung dominierenden „Rivalen“ mussten als im Wettbewerb bewährt und überlegen erscheinen, wodurch nationale Regeln mit abweichender Konzeption ins Abseits gerieten. Dazu trug auch die enge Einbindung vieler nationaler Standardsetter – wie etwa des zu diesem Zweck neu gegründeten deutschen DRSC – bei. Die im Norwalk Agreement vom 18.09.2002⁴ vereinbarte Konvergenz beider Standards versprach obendrein die Aussicht auf einheitliche World Standards of Accounting nach einer Frist von etwa 10 Jahren. Unabhängig von der Entscheidung für US-GAAP oder für IFRS winkt daher nach einer Übergangszeit mit – dank vieler Gemeinsamkeiten – allenfalls begrenzter Doppelarbeit eine vollständige Harmonisierung auf der Basis von „gold‘ standards for the world“⁵ zum erhofften Wohl der Ersteller, Prüfer und Adressaten der Rechnungslegung. Die Staaten ohne gefestigte Traditionen der Rechnungslegung bekommen zwei zeitgemäße Alternativen der Regulierung angeboten, deren Standards sie mehr oder weniger rasch übernehmen können, zumal auch die Konvergenz der beiden möglichen Vorbilder noch aussteht. Die Präsentation von IFRS for SMEs⁶ und die Einrichtung eines nationalen Standard Setting Board mit vergleichbarer Aufgabe in USA⁷ durch das AICPA schließlich stellen klar, dass die auf weltweite Vereinheitlichung zielende Neuausrichtung der externen Rechnungslegung über die börsennotierten Unternehmen und Konzerne hinaus auch die kleinen und mittelständischen Betriebe im Blick hat. Die in Gang gekommene und unaufhaltsam erscheinende Neuorientierung in der externen Rechnungslegung ist dementsprechend sehr ernst zu nehmen. Die Vorstellungen und Visionen, die sie inspirieren, bestimmen vermutlich die Zukunft der Rechnungslegung und sollten daher konzeptionell gut fundiert sein.

Die aktuellen Reformen werden zunächst vom Vertrauen in die Überlegenheit der Entscheidungen von Fachgremien im Vergleich zu denen politischer Gremien getragen. Danach bieten angeblich finanziell

² The House of Commons (2009), S. 9.

³ Zur Rolle der SEC als Förderer des IASC vgl. Chua/Taylor (2008), S. 469, gestützt auf Hopwood.

⁴ FASB (2002).

⁵ Tweedie (2007), S. 38. Solche Vorteile von Vergleichbarkeit relativieren allerdings Durocher/Gendron (2011).

⁶ IASB (2009).

⁷ Vgl. etwa AICPA (2013).

und gegenüber den vielfältigen Interessen unabhängige, in der Sache versierte und mit den praktischen Problemen vertraute Fachleute am ehesten Gewähr für die Entwicklung von Standards, die den Aufgaben der Rechnungslegung gerecht werden. Dabei seien Fachgremien in der Lage, auf Veränderungen in der Wirtschaft rasch zu reagieren und auch neue Wege zu gehen, wenn die Sache das erfordere. Eine gesetzliche Regulierung hingegen wird als schwerfällig und umfassenden Reformen gegenüber reserviert angesehen. Vor allem aber drohe bei politischen Entscheidungen der Kompromiss aus den widerstreitenden und selten mit gleichem Nachdruck vertretenen Interessen den Vorrang vor der Suche nach der sachlich besten Lösung zu gewinnen. Indem Zeff die Entwicklung der US-GAAP zwischen 1930 und 2004 explizit unter dem Zusatz „The Political Forces Behind Professional Standards“ nachzeichnet, stellt er indes die Unabhängigkeit des Fachgremiums von politischen Einflüssen in Frage. Politische Entscheidungen der Staatengemeinschaften oder Staaten, speziell kapitalmarktorientierten Unternehmen oder Konzernen die Rechnungslegung nach IFRS oder US-GAAP vorzuschreiben, werden ohnehin sehr gerne akzeptiert. Die Zahl der Staaten, die sich auf diese Weise mehr oder weniger ernsthaft an der Neuorientierung beteiligen, dient sogar als Nachweis des Erfolgs der Bemühungen speziell des IASB⁸. Eigentlich richtet sich das Angebot privater Standardsetter an den Markt und an die Rechnung legenden Unternehmen. Niedrige Kapitalkosten infolge besonders hoher Informationsqualität sollen die Unternehmen bewegen, dieses Angebot aus eigenem Interesse anzunehmen, nicht aber der Zwang durch eine Obrigkeit. Die Aufgaben externer Rechnungslegung sehen die modernen angelsächsischen Standardsetter auf ein sehr enges Spektrum begrenzt. Allem Anschein nach gilt gute Information der Akteure auf dem Markt als die entscheidende Voraussetzung, damit dort zweckmäßige Entscheidungen zum Wohle aller getroffen werden⁹. Dementsprechend wird die externe Rechnungslegung ausschließlich darauf ausgerichtet, den Informationsbedürfnissen einer möglichst großen Zahl derjenigen Nutzer zu entsprechen, die auf die Unterrichtung durch externe Rechnungslegung angewiesen sind, weil sie keinen Anspruch auf spezifische Berichterstattungen haben¹⁰. Von den Mitgliedern der Zielgruppe werden angemessene Kenntnisse geschäftlicher und wirtschaftlicher Aktivitäten sowie die Bereitschaft erwartet, das zur Verfügung gestellte Material sorgfältig zu prüfen und zu analysieren¹¹. Zusätzlich können sie – wie auch die Adressaten mit geringeren Kenntnissen – Unterstützung durch Berater

⁸ Vgl. etwa Tweedie (2007), S. 36; Barth (2008), S. 1161 f.

⁹ Vgl. FASB (2008/2009), SFAC 1.9; IASB (2010b), OB2.

¹⁰ Vgl. ebenda, SFAC 1.28 bzw. OB5.

¹¹ Vgl. ebenda, SFAC 1.34 bzw. QC32.

suchen¹²; alle profitieren zudem von der gründlichen Verarbeitung der Informationen durch den Markt. Beschränkt bleibt die Information insoweit, als selbst wichtige Inhalte dann fehlen dürfen, wenn diese sich anderen zugänglichen Quellen entnehmen lassen¹³. Ausdrücklich eingeschlossen hingegen werden Angaben darüber, wie wirkungsvoll und erfolgreich die Führungs- und Überwachungsorgane des Unternehmens ihre Aufgaben beim Einsatz der Ressourcen wahrgenommen haben¹⁴. Das Ausmaß, in dem das Management seiner Verantwortung gerecht wurde, ist nicht nur für die Beteiligungsentscheidungen der aktuellen und potenziellen Stakeholder, sondern insbesondere auch für alle Personen wichtig, die über die Besetzung der entsprechenden Positionen entscheiden oder andere Einflussrechte auf die Führung haben. Die mit „stewardship“ bezeichnete Aufgabe¹⁵ kommt dem nahe, was wir „Rechenschaft“ nennen. Dem Ziel, eine möglichst große Zahl an Nutzern zu informieren¹⁶, steht allein die wenig fassbare Restriktion gegenüber, der Nutzen der Informationen müsse deren Kosten rechtfertigen¹⁷. Angesichts der Komplexität der Rechnungslegungsstandards wird der Nutzen der durch sie erzeugten Zahlen und Erläuterungen für die Gesellschaft offensichtlich sehr hoch eingeschätzt.

Der Markt rechtfertigt angeblich nicht nur die Regulierung der Rechnungslegung durch private Fachgremien und die Konzentration auf die Informationsfunktion, weil so der Wettbewerb unter den Standards zum Wohl aller gefördert werde und weil Information die Ressourcenallokation durch den Markt verbessere, im Rahmen der dritten und zentralen Vision der aktuellen Reformen ermöglicht er eine revolutionäre Wiederbelebung der Vermögensdarstellung in der Bilanz. Die bisherige Ausrichtung der Rechnungslegung auf die Erfolgsermittlung lässt sich aus Sicht der tonangebenden angelsächsischen Standardsetter nicht halten. Bilanzpositionen als Resultate periodengerechter Zuordnungen von Aufwendungen und Erträgen („proper matching“) führen zur Beliebigkeit der Bilanz. Rechnungslegung müsse daher im Gegenteil auf die Definitionen von assets und liabilities gegründet werden und primär der Darstellung des Vermögens im Sinn des „firm value“¹⁸ oder „wealth“ dienen¹⁹. Während exakte Vermögensmaße früher unfassbar

¹² Vgl. IASB (2010b), QC32.

¹³ Vgl. ebenda, OB6.

¹⁴ Vgl. ebenda, OB4. Zu „stewardship“ auch im Sinn einer Steuerung des Verhaltens der Manager vgl. Wagenhofer (2008), S. 187 und 190.

¹⁵ Vgl. IASB (2010b), BC1.28.

¹⁶ Vgl. ebenda, OB8 und BC1.18.

¹⁷ Vgl. FASB (2008/2009), SFAC 1.23 und 2.133–2.144; IASB (2010b), QC35–QC39.

¹⁸ Vgl. Barth/Landsman (1995), S. 97 f.

¹⁹ Vgl. Johnson (2004).

und durch Zeitwerte nur näherungsweise beschreibbar erschienen, sieht sich das full fair value accounting durch die Märkte in die Lage versetzt, auf Basis beobachtbarer oder schätzbarer Werte ökonomische Maße für Vermögen als Spender künftiger Konsummöglichkeiten auszuweisen²⁰. Der fair value als aktueller Verkaufspreis verkörpere „expectations about the future cash inflows and outflows associated with the asset or liability from the perspective of a market participant that holds the asset or owes the liability at the measurement date“²¹. Die Aussicht auf Vereinbarkeit der beiden grundlegenden Anforderungen an die Rechnungslegung – eine ökonomisch konsequente Vermögenskonzeption gegründet auf die Bewertung künftiger Cashflows mittels eines risikoadäquaten Zinses einerseits verbunden mit Praktikabilität dank der Orientierung an der Preisbildung auf effizienten Märkten andererseits – macht das full fair value accounting zu einem potenziellen Erlöser, der die Rechnungslegung endlich aus ihrer bisherigen Unvollkommenheit zu befreien verspricht. Die Vision einer perfekten Information durch fair value accounting und die für die nahe Zukunft in Aussicht gestellte weltweite Harmonisierung der Rechnungslegung begründen vermutlich die große Attraktivität der Reformen aus der Sicht sowohl einer den Neuerungen gegenüber aufgeschlossenen Theorie als auch der durch die Global Player repräsentierten Praxis. Allerdings liefert das Versprechen inhaltlich geradezu idealer Informationen auch strenge Kriterien für die Prüfung der Frage, ob es tatsächlich eingehalten werden kann. Und die sich abzeichnende weltweite Verbreitung unterstreicht die Relevanz dieser Prüfung.

1.1.2 Gegenstand und Aufbau der Untersuchung

Im Mittelpunkt der folgenden Untersuchung wird eine eingehende, primär logische Analyse der Eigenschaften des full fair value accounting als der neuen Grundkonzeption externer Rechnungslegung stehen. Der Wechsel von der nur einseitig durch niedrigere Zeitwerte durchbrochenen Bewertung zu historischen Anschaffungskosten hin zu einer symmetrischen Bewertung mit der neuen Wertkategorie „fair value“ markiert die einschneidende konzeptionelle Veränderung der Rechnungslegung durch die aktuellen Reformen: den Übergang vom bisherigen revenue and expense view²² einer erfolgsorientierten zum konsequenten asset and liability view²³ einer scheinbar theoretisch

²⁰ „Value equals book value“, Nissim/Penman (2008), S. 18.

²¹ IASB (2011), 13BC39.

²² In der angelsächsischen Literatur begründet durch Paton/Littleton (1940).

²³ Neu begründet durch Sprouse/Moonitz (1962).

perfekten vermögensorientierten Bilanzierung²⁴. Hinsichtlich der Eigenschaften der in den aktuellen US-GAAP und IFRS nur partiell umgesetzten Konzeption des fair value accounting werden die von FASB und IASB in enger Abstimmung entwickelten Standards SFAS 157 „Fair Value Measurements“ und IFRS 13 „Fair Value Measurement“ zusammen mit den ergänzenden Erläuterungen zum fair value in den übrigen Standards dieser beiden Gremien zugrunde gelegt. Maßstab der Funktionserfüllung ist alleine der Beitrag des full fair value accounting zur Information von Markt und Marktteilnehmern, weil es von seinen Schöpfern ausschließlich auf diese Aufgabe ausgerichtet wurde. Als Konzeption eines Fachgremiums, das der Entwicklung seiner Standards sachliche Mittel-Zweck-Beziehungen und nicht politische Opportunitäten zugrunde legen sollte, müssen sich die Regelungen zum full fair value accounting einer derartigen logischen Analyse unterziehen lassen. Dabei ist zu prüfen, ob die Vorgaben zu Inhalt, Bezugsobjekt und Ermittlung der fair values im Detail konsistent sind, ob sich der Grundansatz mit der Aufgabe, dem Markt zusätzliche Informationen zu liefern, vereinbaren lässt und ob die Verhältnisse in der Realität die von den Befürwortern dieses Konzepts geweckten Hoffnungen hinsichtlich der perfekten Qualität der vom full fair value accounting gelieferten Vermögensmaße rechtfertigen.

In den folgenden Abschnitten dieses Kapitels geht es um terminologische und begriffliche Klarstellungen als Grundlagen für das Verständnis der späteren Ausführungen, um die Traditionen des für die angelsächsische Rechnungslegung bedeutsamen Ideals, an die das „fair“ in fair value anknüpft sowie um die Probleme, die verborgen bleiben, wenn in der eigentlichen Untersuchung Rechnungslegung allein anhand der möglichst umfassenden Erfüllung der Funktionen Information des Marktes und stewardship beurteilt wird.

Die zur Rechtfertigung der Verwendung von fair values herausgestellten perfekten Eigenschaften dieser Werte existieren theoretisch nachweisbar in einer idealen Welt vor allem vollkommener und vollständiger Märkte im Gleichgewicht. Unsere reale Welt entspricht diesem Ideal allerdings nicht. Im ersten Schritt der kritischen Analyse des fair value accounting in Kapitel 2 werden die Auswirkungen der inhaltlich differenzierten Reaktion der modernen Standardsetter auf die vom Ideal abweichenden realen Bedingungen untersucht. Einerseits wird sowohl an der Einzelbewertung der assets und liabilities als auch an der Vorstellung von einem

²⁴ „Der nächste Schritt, nämlich die allgemeine Folgebewertung zum Fair Value, ist damit nicht mehr fern.“ Wagenhofer (2008), S. 186; differenzierter allerdings Wagenhofer (2014), S. 539 und 549 gegenüber 545f. Nach Barth (2007), S. 10, zielen FASB und IASB nur auf die fair value-Bewertung von Finanzinstrumenten.

generellen und objektiven fair value festgehalten. Andererseits wird mit den unternehmensspezifischen Synergien und values in use sowie mit der Unterscheidung zwischen fair value und value in use die Vielfalt möglicher Werte offen eingeräumt. Um diese beiden widersprüchlichen Positionen scheinbar zu überbrücken, soll die Objektivität der fair values durch Vorgabe spezifischer Inhalte wiederhergestellt werden, bei denen zwei Bedingungskonstellationen zu unterscheiden sind. Soweit Preise auf aktiven Märkten beobachtbar sind, entsprechen sie grundsätzlich fair values. Schätzungen hingegen sind auf die values in use bei bestmöglicher Nutzung („highest and best use“) auszurichten. Im Ergebnis zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen dem, was der fair value nach den Vorstellungen seiner Befürworter zum Ausdruck bringen soll und was er unter realen Bedingungen beinhalten kann. Die künstliche Objektivierung als Marktpreis bzw. als Schätzung bei bestmöglicher Nutzung ist nicht nur widersprüchlich, sondern beeinträchtigt auch die Relevanz der fair values für Anlage- und Überwachungsentscheidungen grundlegend. Die aufgedeckten Probleme infolge der Objektivierung der fair values durch beobachtbare oder geschätzte Marktpreise deuten auf ganz grundsätzliche Inkonsistenzen hin. Insoweit ist auf einer übergeordneten Ebene der Analyse im Detail zu untersuchen, wie Einzel- und Gesamtbewertung zusammenhängen, ob es abseits der Idealwelt umfassender Vollkommenheit theoretisch fundierte, auf future cash flows gegründete Einzelwerte von assets geben kann, welche Eigenschaften dementsprechend Einzel-fair values und Einzel-values in use haben müssen sowie welche Beziehungen zwischen Einzel-fair values und asset-Mengen im Kontext der angestrebten synthetischen Vermögensdarstellung bestehen.

Unter den Bedingungen der idealen Welt, auf denen die Vorstellung vom fair value ursprünglich beruht, kann dieser Wert die Wirtschaftssubjekte nicht informieren, weil er nur das auf dem Markt ohnehin beobachtbare Wissen spiegelt. In Kapitel 3 der Arbeit wird untersucht, ob dieses Dilemma der Vermögensdarstellung auf full fair value-Basis, nicht informativ sein zu können, fortbesteht, weil auch das von der Rechnungslegung dem Markt dann übermittelte unvollkommene Wissen dort bzw. bei den Wirtschaftssubjekten als bereits vorhanden vorausgesetzt wird. Schließlich sollen sich auch in der realen Welt future cash flow-basierte Maßgrößen für die von assets zu erwartenden Beiträge zum Vermögen auf dem Markt beobachten oder von Wirtschaftssubjekten entsprechend den auf dem Markt gehegten Erwartungen schätzen lassen. Ganz unabhängig davon aber, wie gut Markt und Marktteilnehmer vorab bereits informiert waren, kann eine Rechnungslegung, die sich allein auf das Wissen des Markts und die Erwartungen der Marktteilnehmer stützt, weder dieses Wissen erweitern noch zu realistischeren Erwartungen

führen. Und daran sind die Einzel-fair values ebenso beteiligt wie die asset-Mengen, weil beide simultan im Rahmen der Gesamtwertaufteilung als Kuppelprodukte entstehen.

Die wunderbaren Fähigkeiten von Markt und Wirtschaftssubjekten, in ihren Preisen bzw. Preisschätzungen perfekte Vermögensmaße bereitzustellen, werden von den Befürwortern des full fair value accounting als gegeben unterstellt. Die Berechtigung dieser Annahme wird in den Kapiteln 4 und 5 gesondert als Prüfung der These von der Effizienz der Märkte einerseits sowie als Analyse der Bedeutung und des wahrscheinlichen Inhalts der auf „judgement“ gestützten Schätzungen andererseits problematisiert. Dabei werden sowohl logische Argumente als auch empirische Analysen und Stellungnahmen aus Wissenschaft und Praxis eingehend diskutiert. Die Untersuchungen in den Kapiteln 4 und 5 werfen nicht zuletzt auch neues Licht auf die Ergebnisse aus Kapitel 3 insoweit, als unvollkommene Marktpreise und allein auf ebensolche Marktinformationen gestützte Preisschätzungen zwingend zu fair values führen, die weder perfekte Vermögensmaße liefern noch dem Markt und den Marktteilnehmern neue, zuvor unbekannte Informationen zukommen lassen. Aus dem perfekten Echo aus der Idealwelt wird bestenfalls ein Echo in Form eines Widerhalls des unvollkommenen Wissens auf realen Märkten. Subjektives judgement bringt zwar ansonsten nicht beobachtbare oder reproduzierbare „Neuigkeiten“ ein, angesichts der Unlösbarkeit der Prognoseaufgaben und der starken Anreize zur Manipulation dienen diese aber schwerlich der Information über die Umfänge der Vermögen.

Gerade angesichts der Interessengegensätze zwischen Management einerseits und den Adressaten der externen Rechnungslegung andererseits hängen Qualität und Glaubwürdigkeit des fair value accounting von der Möglichkeit ab, die dort präsentierten Zahlen wirksam und unabhängig zu prüfen. In Kapitel 6 wird daher den für den Prüfer wichtigen Schwierigkeiten nachgegangen, regelkonforme von regelwidrigen fair values zu trennen. Anschließend werden die Auswirkungen des fair value accounting auf die Eigenverantwortlichkeit und auf die Unabhängigkeit des testierenden Abschlussprüfers diskutiert.

In der von den beiden angelsächsischen Standardsettern propagierten Form ist das fair value accounting nicht ausschließlich auf die Darstellung des Vermögens in der Bilanz ausgerichtet²⁵. Ergänzend wird das „comprehensive income“ als diejenige Form des ökonomischen Gewinns für informativ gehalten, bei der – bis auf die durch Einlagen und Entnahmen der Eigner verursachten Bestandteile – alle Wertänderungen des Vermögens in der Periode ihres Entstehens umfassend

²⁵ Vgl. IASB (2010b), OB17-OB19.

berücksichtigt werden²⁶. Auf einer solchen Basis lasse sich die bisherige und künftige Fähigkeit eines Unternehmens abschätzen, Zahlungsüberschüsse zu erwirtschaften²⁷. Kapitel 7 ist dementsprechend zunächst der Analyse der verschiedenen Formen des ökonomischen Gewinns und ihrer jeweiligen Eignung als Basis für Cashflow-Projektionen gewidmet. Ergänzend wird den bislang höchst differenzierten Vorstellungen zur Gewinnerfassung im Rahmen der fair value-Bewertung, der Fülle von Ursachen für Änderungen der fair values von Vermögen mit den jeweils zugehörigen Auswirkungen auf die wirtschaftlichen Inhalte dieser Vermögensänderungen sowie dem Problem der Zeitbewertung von Schulden nachgegangen.

Aus der Sicht seiner Befürworter beeinflusst fair value accounting die Wirtschaft nur durch eine – nach den dann bereits vorliegenden Untersuchungsergebnissen freilich zweifelhafte – Verbesserung der Entscheidungsgrundlagen für die Wirtschaftssubjekte und durch effizientere Kapitalallokation. Traditionell steht eine Zeitbewertung mit unmittelbar erfolgswirksamer Erfassung aller Wertänderungen allerdings in dem Verdacht, nicht nur konjunkturbedingte Aufschwünge deutlich zu verstärken, sondern diese auch als bloße Blasen in Form von Expansionen der Wirtschaft ohne realen Hintergrund entstehen zu lassen, um dann anschließend infolge des unvermeidlichen Platzens der Blasen besonders heftige Abschwünge der Wirtschaft auszulösen. Die destabilisierende Wirkung der Zeitbewertung wurde in Deutschland beispielsweise für die Vervielfachung der Zahl der Aktiengesellschaften zwischen 1870 und 1873 und den großen Aktiencrash im Zuge des Gründungsschwindels verantwortlich gemacht. Das Aktiengesetz von 1884 zog die Konsequenzen, verbannte die Zeitwerte und ersetzte sie durch Anschaffungskosten-, Niederstwert- und Realisationsprinzip²⁸. Aktuell wird zwar erneut über die prozyklische Wirkung des fair value accounting am Beispiel etwa der Finanz- und Subprime Krise heftig und kontrovers diskutiert, zumindest die beiden führenden Standardsetter aber sehen eine solche Wirkung als nicht belegt an. Dieser Ansicht wird in Kapitel 8 eine kritische Auseinandersetzung mit den Argumenten für und gegen die destabilisierende Wirkung des fair value accounting sowie die Vielfalt der Quellen für Kritik am diesbezüglichen Urteil von FASB und IASB gegenübergestellt.

Kapitel 9 fasst noch einmal die zentralen Ergebnisse in Form von vier grundlegenden Inkonsistenzen des full fair value accounting nach den

²⁶ Vgl. IASB (2010a), IAS 1.81-1.105.

²⁷ Vgl. IASB (2010b), OB18.

²⁸ Vgl. Großfeld/Dickmann (1988), S. 425; Benston/Bromwich/Litan/Wagenhofer (2003), S. 40.

Vorstellungen von FASB und IASB zusammen, nämlich die der Unmöglichkeit, den Markt allein mithilfe des dort bereits vorhandenen Wissens zu informieren, die der theoretischen Unhaltbarkeit einer objektiven Einzelbewertung auf Basis zu erwartender künftiger Cashflows, die der real bestehenden Unvereinbarkeit von Marktpreisen und Schätzungen auf Basis bestmöglicher Nutzung sowohl untereinander als auch mit dem Informationsbedarf der Kapitalgeber sowie endlich die der fehlenden Konsistenz innerhalb der Prämissen des fair value accounting ergänzt durch die fatalen Folgen für die Glaubwürdigkeit der Vermögensdarstellungen, wenn die Prämissen nicht erfüllt sind.

Rechnungslegung zählt zu den ältesten Formen menschlicher Aufzeichnungen und hat über die Jahrtausende immer mehr Aufgaben übertragen bekommen. Vor diesem Hintergrund darf sich eine Untersuchung nicht darauf beschränken, allein die gravierenden Mängel des aktuellen Entwicklungstrends in der Rechnungslegung aufzudecken. Unverzichtbar ist zumindest auch ein Versuch, aus den Hintergründen der konzeptionellen Inkonsistenzen des modernen full fair value accounting Schlüsse auf Möglichkeiten für eine geeignete Gestaltung der Rechnungslegung zu ziehen. Diesem Versuch ist das abschließende 10. Kapitel gewidmet. Allerdings wird vor hohen Erwartungen gewarnt. Die Empfehlungen für die Ausrichtung der Rechnungslegung sind in keiner Weise neu – sie greifen mit ausführlichen Begründungen nur alte Traditionen wieder auf und beschränken sich auf wenige Prinzipien. Entscheidungen über Detailfragen der Rechnungslegung lassen sich angesichts unseres begrenzten Wissens allein auf Basis subjektiver Werturteile fällen und müssen daher letztlich der Politik oder den Gerichten überlassen bleiben. Zusätzlich gestützt wird die Ableitung der Empfehlungen auf Analysen des Nebeneinander von freiwilliger Information und Informationspflicht, auf die Prüfung der alternativ möglichen Informationsstrategien zur Unterstützung subjektiver Cashflow-Projektionen durch die Adressaten selbst, auf eine kritische Bestandsaufnahme einiger Ergebnisse der modernen ökonomischen Forschung zur Beurteilung von Informationen sowie auf einen Vergleich der zu erwartenden Ergebnisse bei einer Regulierung der Rechnungslegung durch den Markt, durch Fachgremien oder durch Gesetzgeber und Gerichte.

1.2 Grundlagen des Vorgehens

1.2.1 Anlehnung an die angelsächsische Terminologie der einschlägigen Standards

Die nachfolgende Untersuchung setzt sich mit aktuellen Vorstellungen von externer Rechnungslegung auseinander, die aus dem angelsächsischen Kulturkreis stammen. Die zur Konkretisierung dieser Vorstellungen verwendete Terminologie greift daher zum Teil spezifische Traditionen jenes Kulturkreises und zu einem anderen Teil den neuartigen Ansatz zur Information des Markts mittels einer revolutionären synthetischen Vermögensdarstellung in Verbindung mit der Präsentation eines umfassenden Ergebnisses auf. Die beiden speziellen Anknüpfungspunkte der im Original in Englisch verfassten Standards der Rechnungslegung machen es schwierig, deren konzeptionelle Vision und deren konkrete Inhalte in einer anderen Sprache zu behandeln. Das gilt nicht zuletzt für unsere deutsche Sprache, weil wir über eine eigene und differenzierte Kultur externer Rechnungslegung verfügen, die von derjenigen der Angelsachsen wesentlich abweicht. Übersetzungen sehen sich daher mit gravierenden Problemen konfrontiert. Auf der einen Seite gibt es zwar verwandte deutsche Begriffe, diese bezeichnen aber wegen der anderen Traditionen und Konzeptionen in wichtigen Details andere Inhalte. So liegt es angesichts der zentralen Rolle der jeweiligen Bezeichnungen für die auf der Aktivseite der Bilanz ausgewiesenen Objekte nahe, „assets“ mit „Vermögensgegenständen“ zu übersetzen. Sachlich und konzeptionell weichen beide Begriffe aber grundlegend voneinander ab. Das „asset“ bezeichnet etwas, was zu einem wahrscheinlichen künftigen Zahlungsüberschuss für das Unternehmen führt.²⁹ Der „Vermögensgegenstand“ hingegen zielt mit der abstrakten Einzelveräußerbarkeit nur grob in die gleiche Richtung, wird maßgeblich aber erst im Detail durch eine differenzierte Kasuistik bestimmt, die materielles Vermögen, Zahlungsmittel und Rechte auf Zahlungen von immateriellem sowie entgeltlich erworbenes von selbst geschaffenen Vermögen unterscheidet.³⁰ Der Tatsache, dass beide Begriffe offensichtlich auf höchst unterschiedlichen theoretischen Konzeptionen beruhen, wird in der deutschen Fassung der IFRS Rechnung getragen: „asset“ wird mit „Vermögenswert“³¹ statt mit „Vermögensgegenstand“ übersetzt. Bewusst wahrgenommen lässt die veränderte Bezeichnung zwar die Assoziation zu den deutschen Traditionen und Regelungen verblassen, sie

²⁹ Vgl. FASB (2008/2009), SFAC 6.25 und 6.26; IASB (2010b), 4.4(a).

³⁰ Vgl. etwa Schildbach/Stobbe/Brösel (2013), S. 185–190.

³¹ Vgl. etwa IDW (2006), N Tz. 63–68.

vermag aber mangels eigener Tradition selbst keine definitiven Vorstellungen über den spezifisch neuen Inhalt des Begriffs „Vermögenswert“ zu wecken. Der Inhalt erschließt sich erst aus der Gleichsetzung von „Vermögenswert“ und „asset“. Unter diesen Umständen freilich dient es der Einfachheit und Klarheit der Kommunikation, wenn der Umweg über den „Vermögenswert“ vermieden und stattdessen die Bezeichnung „asset“ übernommen wird. Aus dem gleichen Grund werden auch etwa die Bezeichnungen „liability“ und „judgement“ beibehalten, denn letzteres ist anders als „Ermessensausübung“ im Kontext der Rechnungslegung deutlich im Sinne eines fachlichen Urteils positiv belegt, so dass auch alternativ zu „judgement“ nur die deutsche Bezeichnung „fachliches Urteil“ verwendet werden soll.

Für das Festhalten am Terminus fair value spricht ein weiterer Grund. Angesichts der intensiven Bemühungen, den für die Erfüllung der Aufgaben der Rechnungslegung am ehesten geeigneten Wertansatz für das Vermögen in der Bilanz zu finden, wurden nicht nur sehr viele, teilweise allenfalls in Nuancen unterschiedliche Wertkonzeptionen entwickelt, sondern vor allem auch praktisch alle in Frage kommenden Bezeichnungen bereits mindestens einmal belegt. Das gilt auch für die beiden in der Übersetzung von fair value durch „beizulegender Zeitwert“ verbundenen Begriffe, denn in der Geschichte der Bilanzierung in Deutschland spielen sowohl der zur Zeit der Aufnahme oder der am Abschlussstichtag beizulegende Wert als auch der Zeitwert eine wichtige Rolle, beide stehen aber für höchst unterschiedliche Inhalte. In Art. 31 des HGB von 1861 präzisiert der beizulegende Wert nach dem Willen seiner Schöpfer nur den Zeitpunkt der Bewertung nicht aber deren Inhalt.³² Die eingehenden Erörterungen von Herman Veit Simon hingegen deuten darauf hin, dass die damalige Rechtsprechung den Inhalt konkreter im Sinne eines „gemeinen Werts“ verstand. Als Wert, der „seinen vollendetsten Ausdruck in dem Marktpreis findet“, „zu welchem jedermann die Sache verkaufen kann“ und bei dem der Einfluss einer Liquidation unberücksichtigt zu lassen ist³³, kommen ihm einige Eigenschaften zu, die auch den fair value auszeichnen. Die am Abschlussstichtag beizulegenden niedrigeren Werte nach §253 Abs.3 und 4 HGB hingegen stehen in der Tradition der deutschen GoB. Auch hier haben Börsen- oder Marktpreis zwar einen hohen Rang, ersatzweise ist aber ein geeigneter Wert aus verschiedenen möglichen Kategorien zu wählen.³⁴ Dabei geht es gerade nicht um einen objektiven Ertragswert, der von den Spezifika

³² Vgl. Schmalenbach (1926), S. 353.

³³ Simon (1898), S. 295 f.

³⁴ Vgl. Beck'scher Bilanz-Kommentar Handels- und Steuerbilanz (2010), §253 Anm 307–310 und Anm 510–515.

des Unternehmens und seiner besonderen Synergie abstrahiert.³⁵ Der Rückgriff auf die Bezeichnung fair value umgeht die Vielfalt möglicher Interpretationen der deutschen Übersetzung und somit auch möglicher Missverständnisse.

Nicht selten stützen sich angelsächsische Standards der Rechnungslegung schließlich auf Termini mit Inhalten, die uns nicht nur fremd sind, sondern für die es auch keine vergleichbaren gebräuchlichen Bezeichnungen in deutscher Sprache gibt. Obwohl der übergeordnete Maßstab des true and fair view bereits 1985 durch die Generalklausel von §264 Abs.2 Satz 1 HGB übernommen wurde, der Jahresabschluss habe „ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft zu vermitteln“, bleiben angelsächsische Quellen und Traditionen letztlich für die Auslegung von „fair presentation“ maßgeblich³⁶. In ähnlicher Weise erst durch den Rekurs auf das angelsächsische Original und dessen Interpretation verständlich werden Termini wie „cash-generating unit“ oder „comprehensive income“; „zahlungsmittelgenerierende Einheit“ und speziell „Gesamtergebnis“ alleine sagen wenig aus.

Soweit es im Interesse der Klarheit nützlich erscheint, werden die folgenden – wie die bisherigen – Ausführungen aus den dargelegten Gründen spezifische Bezeichnungen aus der englischen Fassung der Standards aufgreifen, und das wird nicht selten der Fall sein. Das störende Gemisch der Sprachen im Text wird als kleinerer Nachteil angesehen und daher bewusst in Kauf genommen.

1.2.2 Kombinatives Vermögen versus Finanzinstrumente

In einer Konzeption der externen Rechnungslegung, die auf eine synthetische Darstellung des Vermögens als eines Spenders künftiger konsumbestimmter Zahlungen abstellt, bietet es sich an, zwei Arten von Vermögen zu unterscheiden.

Bei einem Teil des Vermögens – hier nach den Finanzinstrumenten als den wichtigsten Vertretern benannt – führen die einzelnen assets und liabilities, ohne auf das Zusammenwirken mit anderen assets oder liabilities angewiesen zu sein, zu für sie charakteristischen Zahlungen oder zumindest in Geld bewertbaren Leistungen. Finanzinstrumente beispielsweise begründen per Vertrag bei einem der Partner Ansprüche auf bestimmte Zahlungen oder Leistungen (financial asset) und bei dem anderen Partner die korrespondierenden Verpflichtungen zu

³⁵ Vgl. Gelhausen/Fey/Kämpfer, (2009), C Tz. 55.

³⁶ IASB (2010a), IAS 1.15–1.24.

Zahlungen oder Leistungen (financial liability)³⁷. Die Ansprüche und Verpflichtungen liefern Grundlagen, um die in Zukunft voraussichtlich direkt oder indirekt über die Leistungen zu erwartenden Zahlungen zu schätzen und zu individuellen Werten zu verdichten. Die in einem Barwert zusammengefassten Ansprüche auf künftige Zahlungen schlagen sich dann in einem asset nieder, die mit ihrem Barwert abgebildeten Verpflichtungen zu künftigen Zahlungen in einer liability.

Kombinatives Vermögen markiert den Gegenpol. Dieser Art von Vermögen zuzurechnende assets führen grundsätzlich nicht ohne Zusammenwirken mit anderen assets eigenständig zu Zahlungen, auf die sich eine ökonomisch fundierte Bestimmung ihrer individuellen Werte stützen ließe. Vielmehr entstehen nur in Gemeinschaft mit anderen assets und mit dem Engagement von Menschen durch gemeinsamen Einsatz, Gebrauch oder Verbrauch zunächst Güter oder Dienstleistungen und mit deren anschließendem Verkauf auch Einzahlungen. Direkt auf zu erwartende künftige Cashflows gegründete Werte kann es daher bei kombinativen assets nur für die produktiven Kombinationen – „cash-generating units“³⁸, „groups of assets“³⁹ oder „business“⁴⁰ – insgesamt geben, nicht aber für die einzelnen in der Kombination zusammenwirkenden assets. Es bedarf vielmehr einer Aufteilung dieses gemeinsamen Werts der jeweiligen Kombination auf die an ihr beteiligten assets – möglichst nach Maßgabe von deren Beitrag zu diesem Gesamtwert –, um auch einzelne kombinatorische assets auf Basis von künftigen Cashflows zu bewerten.

Die zuvor getroffene Unterscheidung korrespondiert mit den Unterscheidungen in financial instruments und non-financial assets sowie mit der Differenzierung des „unit of account“ im Rahmen der Bewertung nach IFRS 13.⁴¹ Danach werden assets und liabilities, die auf Basis eines „stand-alone“ bewertet werden, von solchen unterschieden, deren Bewertung auf der Grundlage speziell einer „group of assets“ zu erfolgen hat. Parallelen zeigen sich, weil ein Finanzinstrument nicht nur als Beispiel für ein stand-alone asset angeführt wird⁴², sondern weil vor allem nach IFRS 13BC112 der IASB eine Klarstellung beabsichtigt, wonach bei Finanzinstrumenten stets das einzelne Finanzinstrument als „unit of account“ anzusehen ist⁴³. Umgekehrt finden sich deutliche Anzeichen

³⁷ IASB (2010a), IAS 32.11.

³⁸ Ebenda, IAS 36.6 und IFRS 5 Appendix A.

³⁹ FASB (2006), 157.6; IASB (2011), IFRS 13.13(b).

⁴⁰ FASB (2006), 157.6; IASB (2010a), IFRS 3 Appendix A.

⁴¹ Vgl. IASB (2011), 13.13, 13.14, 13B3, 13BC47, 13BC74–13BC79 und 13BC108–13BC119.

⁴² Vgl. IASB (2011), 13.13(a).

⁴³ So auch gemäß IASB (2011), 13.BC47(b).

dafür, dass für das nicht-finanzielle, kombinatorische Vermögen die group of assets – sofern sie ausnahmsweise nicht ohnehin schon die „unit of account“ bildet – zumindest für die Bewertung maßgeblich ist, sofern der Wert durch die Kombination verglichen mit einer isolierten Nutzung gesteigert wird. Zwar könne in diesem Fall ein nicht-finanzielles stand-alone asset entsprechend seinem „unit of account“ einzeln verkauft werden, für die Bewertung mit dem fair value werde dann aber unterstellt, dass der Erwerber bereits über die für die wertsteigernde Kombination erforderlichen komplementären assets verfügt.⁴⁴

Die hier für die nachfolgende Untersuchung vorgenommene Aufteilung der assets zielt auf Unterschiede bei der Existenz individueller Cashflows und auf die Beeinflussbarkeit der zu erwartenden Cashflows durch die Inhaber der assets. Dabei stehen kombinatorische Vermögen für das Fehlen individueller Cashflows, aber starke Beeinflussbarkeit, Finanzinstrumente hingegen für individuelle Cashflows und begrenzte Beeinflussbarkeit⁴⁵. Soweit Finanzinstrumente dementsprechend insbesondere als Kontrollmehrheiten die Einbindung eines Unternehmens in einen Konzern zur Nutzung der Synergien mit den übrigen Konzernunternehmen ermöglichen, haben sie die Eigenschaft von kombinatorischem Vermögen. Soweit hingegen letztlich kombinatorisches Vermögen als isoliertes Investment gehalten wird, um aus Verpachtung oder Preissteigerungen Vorteile ziehen zu können, ähnelt es dem, was hier unter Finanzinstrumente eingeordnet wird.

1.2.3 Zum Verständnis von assets und liabilities

1.2.3.1 Schwächen der Definition von assets und liabilities durch FASB und IASB

SFAS 157 und IFRS 13 beschäftigen sich mit der fair value-Bewertung von assets und liabilities, nicht aber mit der Frage, was ein asset und eine liability auszeichnet und zu ihrem Ansatz in der Bilanz führt. Definitionen und inhaltliche Anforderungen an die Existenz von assets und liabilities finden sich in den Statements of Financial Accounting Concepts des FASB⁴⁶ bzw. dem Conceptual Framework for Financial Reporting des IASB⁴⁷ sowie in den ergänzenden Regelungen von Details, etwa durch IAS 38.

⁴⁴ Vgl. IASB (2011), 13.32.

⁴⁵ Auf die Beeinflussbarkeit des Werts, nicht aber der Höhe und Struktur der Zahlungen aus Finanzinstrumenten durch Portefeuillebildung wird in Abschnitt 2.4.2.2 im Detail eingegangen.

⁴⁶ FASB (2008/2009), SFAC 6.25–6.42.

⁴⁷ IASB (2010b), 4.8–4.19.

Das revolutionäre Informationskonzept, auf Basis der Werte einzelner assets und liabilities in der Bilanz ein auf die zu erwartenden Cash-flows gegründetes Vermögen zu präsentieren, stellt schon aus logischen Gründen Anforderungen an den Inhalt von assets und liabilities. Danach müssen jedenfalls alle diejenigen Objekte assets sein, bei denen der Wert der von ihnen individuell begründeten und dem Inhaber künftig voraussichtlich zustehenden Einzahlungen den Wert der entsprechenden künftigen Auszahlungen übersteigt. Analog zeichnen sich liabilities durch ein Überschießen des Werts der durch sie in Zukunft wahrscheinlich verursachten Auszahlungen über den der zugehörigen Einzahlungen aus, soweit mit künftigen Einzahlungen überhaupt noch zu rechnen ist. Dieser zur Erfassung aller Finanzinstrumente geeignete Ansatz eröffnet im Rahmen synthetischer Vermögensermittlung einen Freiraum insofern, als komplexe Finanzinstrumente sowohl insgesamt als Einheit als auch auf Basis der Zahlungen nach Maßgabe der Komponenten synthetisch bewertbar sind, aus denen sie sich zusammensetzen. Weil bei kombinativem Vermögen nur eine group of assets oder eine cash-generating unit eigenständig zu Zahlungen führt und daher auch nur Erwartungen auf gemeinsame künftige Cashflows begründet, gibt es keine Grundlage mehr, um die Definition kombinativer assets auf die Existenz unabhängiger Cashflows zu stützen. Das zentrale Definitionsmerkmal, assets seien Objekte, „from which future economic benefits are expected to flow to the entity“⁴⁸, bedarf einer Aufweichung. Danach ist auch schon dann ein Objekt als asset anzusehen, wenn es direkt oder indirekt zu künftigen Netto-Einzahlungsüberschüssen beiträgt.⁴⁹ Ansatz und Bewertung von assets beruhen in diesem Fall auf den in Zukunft zu erwartenden Einzahlungsüberschüssen, die den assets jeweils zuzuordnen sind. Weil sich freilich die Objekte, die zum Cashflow-basierten Wert eines kombinativen Vermögens beigetragen haben, nicht eindeutig und sicher aus dem Universum der potenziell zu Cashflow und Wert positiv beitragenden Objekte isolieren lassen, grenzt die aufgeweichte Definition assets nur vage gegenüber nicht-assets ab. Weiter erschwert werden diese Entscheidungen, weil sie nicht aus der Sicht des jeweiligen Unternehmens, sondern – worauf später im Detail eingegangen wird – aus der Sicht der Marktteilnehmer allgemein oder ihrer jeweils erfolgreichsten Vertreter zu treffen sind. Vom IASB wird in IAS 38.21 – .23 diese Problematik nicht gesehen. Ein fachliches Urteil („judgement“) sei zwar zur Einschätzung der Unsicherheit der aus einem asset in Zukunft zu erwartenden Vorteile erforderlich, mit der Zuordnung von Vorteilen

⁴⁸ Ebenda, 4.4(a).

⁴⁹ Vgl. FASB (2008/2009), SFAC 6.26; IASB (2010b), 4.8–4.10(a); „attributable to the asset“ IASB (2010a), IAS 38.21(a).

zu Objekten und ihrer Aufnahme in den Kreis der assets aber wird der Bedarf an judgement nicht in Verbindung gebracht.

Zusätzliche Anforderungen an das Vorliegen eines asset durch deren Definition engen den Begriff ein, während die Erläuterungen das breite Spektrum der Möglichkeiten andeuten. Nach der Definition muss ein asset nicht nur künftige Vorteile oder Cashflows in Aussicht stellen, sondern auch auf Grund von Ereignissen der Vergangenheit in der Verfügungsmacht des Unternehmens stehen⁵⁰. Die Einschränkung auf die Vorteile infolge von Ereignissen in der Vergangenheit mag für die zeitliche Zuordnung von assets zu Unternehmen noch angehen, dem Umfang der in Zukunft zu erwartenden gemeinsamen Cashflows und damit der Bewertung aber wird sie schwerlich gerecht. Die im Rahmen der Darstellung des Vermögens von Unternehmen aus einer asset-Kombination zu erwartenden Cashflows decken einen weiten Zeitraum in der Zukunft ab. In diesem Zeitraum werden sich die Technologien, die relevanten Anlagen und Verbrauchsgüter, die Produkte und Märkte ändern, worauf sich ein Unternehmen in seinen Plänen einzustellen hat. Prognosen auf Basis des Unternehmens „wie es steht und liegt“ taugen daher nicht als Basis einer Vermögensdarstellung. Die geforderte Verfügungsmacht („control“) über ein asset wird zudem nicht in dem rechtlich strengen Sinn verstanden. Technisches Know How beispielsweise erfülle schon dann die Anforderungen an ein asset, wenn es möglich sei, sich die erwarteten Vorteile durch Geheimhaltung zu sichern.⁵¹ Ohnehin sind als aus einer asset-Kombination zu erwartende künftige Zahlungen nur diejenigen zu erfassen, die dem Unternehmen und nicht Dritten zugutekommen. Ausdrücklich verzichtet wird auch darauf, ein Objekt müsse entgeltlich erworben, ein materielles Gut oder einzelveräußerbar sein, um als asset anerkannt werden zu können.⁵²

Dass für die Anerkennung eines Objekts als asset tatsächlich im Normalfall weniger die Zukunftsaussichten als vielmehr die spezifische Art des Erwerbs in der Vergangenheit die zentrale Rolle spielt, zeigt sich besonders deutlich an der abweichenden Sonderbehandlung von immateriellem Vermögen, das anlässlich einer business combination erworben wurde. Bei einer solchen Herkunft gelten zunächst die ansonsten nachzuweisenden Eigenschaften der Wahrscheinlichkeit der künftigen Vorteile und der verlässlichen Bestimmbarkeit der Kosten oder des fair value des möglichen asset als stets erfüllt.⁵³ Ferner besteht ausnahmsweise eine Pflicht zum Ansatz von angefangenen („in-pro-

⁵⁰ Vgl. FASB (2008/2009), SFAC 6.25; IASB (2010b), 4.13.

⁵¹ Vgl. ebenda, SFAC 6.26 bzw. 4.12.

⁵² Vgl. ebenda, SFAC 6.26 bzw. 4.11 und 4.14.

⁵³ Vgl. IASB (2010a), IAS 38.21 und 38.33.

cess“) Forschungs- und Entwicklungsprojekten und von Goodwills, die aus einer business combination stammen.⁵⁴ Schließlich werden für den Ausnahmefall in einer umfangreichen, gleichwohl aber nicht vollständigen Systematik zahlreiche Kategorien möglicher immaterieller assets vorgestellt und durch Beispiele belegt.⁵⁵ Im Normalfall bei Entwicklung durch das Unternehmen selbst darf so etwas regelmäßig ebensowenig in der Bilanz angesetzt werden wie ein originärer Goodwill oder jedwede Ausgaben für die Forschung.⁵⁶

Aufgrund der eigenständigen Cashflows lassen sich assets und liabilities dann in Einklang mit dem ökonomischen Vermögenskonzept definieren, wenn es um Finanzinstrumente geht. Bei kombinatorischem Vermögen hingegen versagt dieser Ansatz. Ob ein Objekt direkt oder indirekt zum Strom der gemeinsam gespeisten künftigen Cashflows beiträgt oder nicht, kann schon wegen der Vielfalt von Objekten, die in diesem Zusammenhang in Betracht kommen, nur gemutmaßt werden. SFAS und IFRS liefern für diese Entscheidung schwerlich Orientierung. Sie bestätigen vielmehr einerseits das theoretisch sehr weite Feld potenzieller assets – insbesondere im Blick auf die Begrenzung der Umfänge von derivativen Goodwills aus business combinations –, schränken es andererseits aber im Normalfall durch zusätzliche Bedingungen für den Bilanzansatz ein, wohl um den ansonsten drohenden Übertreibungen beim Ausweis von Vermögen entgegenzutreten. Die vielfältigen Fallunterscheidungen bei den Anforderungen an das Vorliegen eines asset tragen zur Vermögensdarstellung in der Bilanz schon deshalb nicht bei, weil sie einer kompensierenden Differenzierung der Bewertungsvorschriften bedürfen, um das von der Mutter und das per business combination von einer Tochter eingebrachte Vermögen im Konzernabschluss vergleichbar zu präsentieren. Dem fair value accounting fehlt somit eine der Konzeption entsprechende und praktisch umsetzbare Definition von assets und liabilities, die sich auch für das nichtfinanzielle kombinatorische Vermögen eignet. Durch den Wechsel zum „asset and liability view“ werden die Probleme der Definition von assets und liabilities also keineswegs gelöst; sie erweisen sich im Gegenteil einerseits als besonders dringlich und bedeutsam, andererseits aber auch als hochkomplex und allenfalls willkürlich „lösbar“.

1.2.3.2 *Liabilities als negative assets*

Im Rahmen der ökonomischen Vermögenskonzeption konsequent sind die Definitionen von assets und liabilities insoweit, als sie sich nur hin-

⁵⁴ Vgl. ebenda, IAS 38.34 und IFRS 3.32.

⁵⁵ Vgl. FASB (2008/2009), SFAS 141 A.14; IASB (2010a), IFRS 3 IE16–IE44.

⁵⁶ Vgl. ebenda, IAS 38.63, 38.48 bzw. 38.54.