

Audit Committee Quarterly

III/2006



Editorial	3
Gastkommentar von Professor Dr. A. Stefan Kirsten	4
Einblicke in die Wertschöpfungs- quellen durch die Segment- berichterstattung	6
Im Fokus	14
Corporate Governance News	18
Deutschland und EU	18
SEC	22
Financial Reporting Update	26
HGB/IFRS	26
US-GAAP	32
Publikationen	36

Aktuelle Informationen zur Corporate Governance und zum Financial Reporting sowie Zugang zu ausgewählten Originaldokumenten der Bundesregierung, der Europäischen Kommission und der SEC finden Sie unter **www.audit-committee-institute.de**



Editorial

Die Segmentberichterstattung als Themenschwerpunkt für ein Quarterly? Eine durchaus berechtigte Frage, denn die internen Informationen des Aufsichtsrats über das operative Geschäft des Unternehmens, über seine Werttreiber und Wertverrichter sollten so umfangreich sein, dass die externe Segmentberichterstattung für ihn nur ein Prüfungsgegenstand ist und keine Informationsquelle. Dennoch ist die Befassung des Aufsichtsrats mit den neuesten Entwicklungen in der Segmentberichterstattung unerlässlich, um seine Beratungs- und Überwachungsaufgabe erfüllen zu können.

Segmentbericht im Blickfeld des Aufsichtsrats

Die zunehmende Komplexität vieler Unternehmensstrukturen ist nicht nur für Außenstehende schwer durchschaubar, sondern spiegelt sich auch im internen Berichtswesen wider. Für die Unternehmensleitung im Idealfall maßgeschneidert folgt hieraus nicht zwangsläufig, dass das eingerichtete Informationssystem auch für Überwachungszwecke oder als Beratungsgrundlage geeignet konzipiert ist. Der Segmentberichterstattung kommt hierbei als Schnittstelle zwischen internen Informationen und externer Präsentation eine besondere Bedeutung in der Aufsichtsratsfunktion zu, der sich sowohl der Gastkommentar als auch der Schwerpunktbeitrag widmen. Das Fundament für sein Urteil über das Unternehmen muss sich zwar der Aufsichtsrat grundsätzlich selbst schaffen, zunächst auf Grundlage der ihm verfügbaren Informationen, bei Bedarf aber auch durch Einforderung weiterer Daten oder Hinzuziehung zusätzlicher Expertise. Die Segmentberichterstattung als Außendarstellung des Unternehmens in seinen Wertschöpfungsquellen bietet dem Aufsichtsrat letztlich aber auch eine Kontrollmöglichkeit, ob sich sein eigenes Bild aus den ihm zugänglichen Informationen mit der externen Präsentation des Unternehmens deckt.

Als weiteres, eng mit der Zukunft vieler Unternehmen verbundenes Thema stehen die Pensionsverpflichtungen im Fokus dieser Ausgabe des Audit Committee Quarterly. Seit langem Gegenstand kontrovers geführter Debatten sind sowohl vom IASB als auch vom US-amerikanischen Pendant, dem FASB, Regelungen initiiert worden, die ein „Verstecken“ zukünftiger Belastungen des Unternehmens aus Pensionsverpflichtungen

verhindern sollen. Gleichwohl sind diese Regelungen angesichts der volatilen, nicht steuerbaren Ergebniseffekte äußerst umstritten.

In der Rubrik „Corporate Governance News“ setzt sich der Eingangartikel mit jüngst veröffentlichten Empfehlungen zur Verbesserung von Effektivität und Effizienz der Aufsichtsratsaktivität und Leitlinien zur Selbstevaluierung auseinander. Berichtet wird zudem über die BGH-Rechtsprechung zu Beratungsverträgen mit Aufsichtsratsmitgliedern sowie über die Ergebnisse der von der EU zum Jahresbeginn eingeleiteten öffentlichen Konsultation zum Aktionsplan zur Verbesserung der Corporate Governance. SEC-seitig wird über die verabschiedeten Regelungen zur Offenlegung der Management-Vergütung und weitere Erleichterungen zur Anwendung von SOA 404 „Internal Control Over Financial Reporting“ für Nicht-US-Unternehmen berichtet sowie über die internationale Zusammenarbeit der Börsenaufsicht und ein neu veröffentlichtes COSO-Framework zu internen Kontrollsystemen bei kleineren Unternehmen.

Umsetzungen der EU-Transparenz- und der EU-Übernahme-Richtlinie in nationales Recht und ihre Folgewirkungen u. a. auf die Halbjahresberichterstattung und den Lagebericht von Unternehmen sind Thema des „Financial Reporting Update“ wie auch der fünf anstehenden Roundtable-Veranstaltungen des ACI in diesem Herbst, in denen zu „Aktuellen Informationen zu Aufsichtsratspflichten und Pensionsrisiken“ eingeladen wird. ■

Gastkommentar



*Prof. Dr. A. Stefan Kirsten,
Mitglied des Vorstands der ThyssenKrupp AG*

Segmentberichterstattung

von Professor Dr. A. Stefan Kirsten

Die Rechnungslegung ist national wie international in den letzten Jahren einem signifikanten Trend zur Betonung der Informationsfunktion gefolgt. Dies führt zu mehreren Phänomenen wie z. B. der zeitnäheren Erstellung von Abschlüssen, der Betonung wertorientierter Kennzahlen, der detaillierten Kommentierung von Veränderungen, dem deutlich gestiegenen Umfang von „Notes“ sowie einer strukturell immer tieferen Darstellung der Segmentberichterstattung.

Die Segmentierung der wirtschaftlichen Einheit „Konzern“ hat sich international aus mannigfaltigen Gründen früher als in Deutschland manifestiert. Einer der Gründe ist ein umfassendes internes Berichtswesen, welches sich in Deutschland von der externen Berichterstattung in den letzten Jahrzehnten gelöst hatte und welches erst durch die verpflichtende Einführung von IAS/IFRS wieder zu einer stärkeren Annäherung zwischen interner und externer Berichterstattung findet. Große Konzerne werden heutzutage zwar als eine wirtschaftliche Einheit abgebildet und bewertet, aber normalerweise in vielen Einheiten geführt. Daher liegen die Unternehmensdaten auch in kaskadenförmigen Strukturen vor. Um die Komplexität der Führung zu reduzieren, gibt es auch eine anhaltende Tendenz, keine interne Berichterstattung mit anderer Nomenklatur im Vergleich zur externen Darstellung mehr zuzulassen. Hier muss leider angemerkt werden, dass eine immer stärkere Entwicklung der internationalen Standards zum „Fair Value Approach“ den Nutzen zu internen Leistungsmessungen verschlechtert und damit die Einheitlichkeit der Daten wieder gefährdet.

Die Segmentierung gleichgerichteter Informationen ist daher für die interne Steuerung eines Unternehmens ein Muss. Sie folgt dem „*Management Approach*“, da das Unternehmen auch so geführt wird. Eine Veröffentlichung dieser Segmentdaten ist positiv zu beurteilen. Die Publizität zwingt das Unternehmen zu einem stringenten Abbilden der Geschäftsvorfälle in den Segmenten. Sie erleichtert die Kommunikation nach innen und außen, insbesondere wenn Tätigkeitsfelder oder Regionen sich sehr unterschiedlich entwickeln. Sie standardisiert zumindest für das betroffene Unternehmen die Berichterstattung und sorgt damit für eine erhöhte Verkehrsfähigkeit der Information. Ihr Ausweis und auch ihre Weiterentwicklung entlang der Dimensionen Risikoberichterstattungen/Wertmanagement stellen für den interessierten Leser eines Abschlusses eine interessante Informationsplattform dar. Warnend muss hier erwähnt werden, dass dies nicht zu einem Informationsüberfluss führen darf, eine Gefahr, der sich aufgrund moderner Informationsverarbeitungssysteme jede Rechnungslegungsfunktion aussetzt.

Die häufig artikulierte Kritik, dass die Vergleichbarkeit durch regelmäßige Reorganisation im Unternehmen eingeschränkt wird, ist nur teilweise berechtigt. Reorganisationen dienen der Führbarkeit eines Konzerns und eine Abbildungstreue der wirklichen Managementstruktur ist immer vorteilhafter als ein artifizielles Festhalten an konsistenten Daten, die aber nicht die Unternehmensführung widerspiegeln. Der Argumentation einer leichteren Überwachung durch die jeweiligen Aufsichtsgremien wird meines Erachtens nach nicht gefolgt, da die Berichterstattungssysteme für das interne Leitungsorgan und das externe Aufsichtsorgan aufgrund der notwendigen Zeitnähe sowieso auf Controlling-Informationen beruhen.

Zusammenfassend stellt die Segmentberichterstattung allen eine wesentliche, systematische Vertiefung der Information über einen Konzern dar. Sie diszipliniert die Ersteller des Jahresabschlusses und standardisiert die Daten für die Leser. Sie gibt Einblicke in die Führungsstrukturen und ermöglicht die Kommunikation auch komplexer Unternehmensstrukturen mit einfachen Mitteln. Sie setzt sich der Gefahr einer Informationsüberflutung aus, folgt aber eindeutig der Informationsfunktion der Rechnungslegung als einer der vornehmsten Pflichten, da es sich bei dem Führen von Konzernen grundsätzlich um die Sachwaltung „fremder Leute Geld“ handelt. ■

Einblicke in die Wertschöpfungsquellen durch die Segmentberichterstattung

Für externe Rechnungslegungsadressaten stellt in der Regel der Konzernabschluss die wichtigste Informationsgrundlage dar. Hierin werden allerdings die Daten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung hoch aggregiert ausgewiesen, wodurch ein genauerer Einblick in das Unternehmen erschwert wird. Im Allgemeinen wird eine Analyse umso schwieriger, je größer die Unterschiede zwischen den einzelnen Tätigkeitsbereichen des Unternehmens sind. In der Segmentberichterstattung wird daher eine in erster Linie nach Unternehmensbereichen aufgebrochene Informationsgrundlage angeboten; darüber hinaus ist eine geografische Segmentierung üblich. Die Daten hierfür werden in der Regel aus dem internen Rechnungswesen des Unternehmens (*Management Accounting*) gewonnen und auf die Daten des externen Abschlusses übergeleitet. Als Bindeglied zwischen dem internen und externen Rechnungswesen eröffnet die Segmentberichterstattung außen stehenden Adressaten einen erheblich detaillierteren Einblick in die Wertschöpfungsquellen eines Unternehmens als die traditionellen Komponenten des Abschlusses. Der Aufsichtsrat kann zudem erkennen, ob die Außendarstellung mit seinem eigenen Bild aus den ihm zugänglichen Informationsquellen übereinstimmt.

Stellenwert der Segmentberichterstattung

Kapitalmarkt fordert steuerrelevante Daten

Instrumente der Unternehmenssteuerung sind keine Erfindung von Wertmanagementprotagonisten, wie Rappaport oder Copeland, sondern so alt wie das Wirtschaften selbst. Erfolgreiche Unternehmer haben sich stets mehr oder weniger tauglicher Mittel bedient, damit die Maxime „E>A“ zumindest langfristig erreicht wird. Weiterentwickelt haben sich hingegen die Methoden, wie beispielsweise die Kosten- und Leistungsrechnung, die Produkt- und Kundenkalkulation sowie Profit-Center- und Shareholder-Value-Konzepte. Mit zunehmendem Kapitalbedarf haben auch die Kontrollgremien den Zugriff auf derartige Interna verlangt, sodass für den Aufsichtsrat die Beschäftigung mit Zahlen aus dem internen Rechnungswesen zum Rüstzeug seiner Tätigkeit gehört. Erst die Abhängigkeit vom Kapitalmarkt hat hingegen dazu geführt, dass interne Steuerungskonzepte und -informationen auch in der externen Berichterstattung offen zu legen sind. Deutliches Beispiel hierfür ist die Segmentberichterstattung, in der erstmals auf der Grundlage von internen Rechengrößen berichtet und erst durch eine Überleitungsrechnung eine Verbindung zu Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung geknüpft wird.

Segmentberichterstattung international seit Anfang der achtziger Jahre etabliert

International ist die Segmentberichterstattung schon seit Anfang der achtziger Jahre in der externen Rechnungslegung etabliert. In den US-amerikanischen Vorschriften war Anlass für eine Segmentberichterstattung, dass der Konzernabschluss den Einzelabschluss ersetzte und demzufolge für den externen Adressaten disaggregierte Daten fehlten. Der aktuelle, alle früheren (z. T. bis 1939 oder 1953 zurückreichenden) Segmentvorschriften aufhebende US-amerikanische Standard SFAS 131 „Disclosures about Segments of an Enterprise“ ist seit dem 15. Dezember 1997 gültig.

IASB schlägt Wechsel zum Management Approach vor

Innerhalb der Arbeit des IASB gehörte die Erarbeitung von Vorschriften zu „Segmentinformationen“ zu den frühen Betätigungsfeldern. Erstmals 1980 als Standard veröffentlicht, ist der in der

aktuellen Fassung für Geschäftsjahre seit 1998 verbindliche IAS 14 „Reporting Financial Information by Segment“ für diejenigen Unternehmen verpflichtend, die nach IFRS bilanzieren und deren Aktien oder sonstige Wertpapiere in den Börsenhandel einbezogen sind. Auch anderen nach IFRS bilanzierenden Unternehmen wird eine Segmentberichterstattung nach IAS 14 empfohlen. Im Regelwerk des IASB zeichnet sich nun eine methodische Änderung ab, in der vor dem Hintergrund der Konvergenzbestrebungen zwischen IFRS und US-GAAP der bisherige, auf dem „*Risk and Reward Approach*“ basierende IAS 14 aufgegeben werden soll zugunsten einer an der US-Regelung SFAS 131 ausgerichteten Neuregelung, die den „*Management Approach*“ zugrunde legt. Hierzu wurde Anfang 2006 der Entwurf IFRS ED 8 „Operating Segments“ vorgelegt (vgl. *Quarterly I/2006*, S. 29). Derzeit ist offen, ob der ursprünglich vorgesehene Erstanwendungszeitraum 2007 noch eingehalten werden kann.

In der Bundesrepublik Deutschland beschränkten sich die allgemeinen Vorschriften des Handelsgesetzbuches bis 1998 auf die Aufgliederung der Umsatzerlöse von großen Kapitalgesellschaften nach Tätigkeitsbereichen und geografisch bestimmten Märkten (§ 285 Nr. 4 HGB). Für das Kreditgewerbe, in dem die Größe „Umsatzerlöse“ keine Aussagekraft hat, wurde anstelle der HGB-Vorschrift im Jahre 1992 bei der Umsetzung der EU-Bankbilanz-Richtlinie durch die Rechnungslegungsverordnung für Kreditinstitute (RechKredV) eine regionale Aufgliederung des Gesamtbetrages bestimmter GuV-Posten (u. a. Zinserträge, Provisionserträge, Nettoertrag aus Finanzgeschäften) vorgeschrieben.

Erst mit einem „*Time-Lag*“ von zwei Jahrzehnten hat die Segmentberichterstattung auch in Deutschland Eingang in die Publizitätsvorschriften gefunden – zunächst durch das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) für börsennotierte Mutterunternehmen eines Konzerns als neue zusätzliche Anforderung in § 297 Abs. 1 HGB ab dem Geschäftsjahr 1999. Durch das Transparenz- und Publizitätsgesetz (TransPuG) wurde die Segmentberichterstattungspflicht zudem mit Wirkung ab Geschäftsjahr 2003 auch auf Unternehmen ausgedehnt, die eine Zulassung von Wertpapieren ihres Unternehmens oder ihrer Tochterunternehmen an einem organisierten Markt beantragt haben. Außerdem ist die Segmentberichterstattung in diesem Rahmen insoweit aufgewertet worden, als sie nach § 297 Abs. 1 HGB ab 2003 als eigenständige Komponente des Konzernabschlusses auszuweisen und damit nicht mehr Bestandteil des Konzernanhangs ist. Hinsichtlich dieses Stellenwerts hat Deutschland gegenüber den internationalen Rechnungslegungsgrundsätzen eine Vorreiterrolle übernommen, da nach SFAS 131 und IAS 14 die Segmentberichterstattung lediglich im Rahmen der „*Notes*“ zu veröffentlichen ist. Für Geschäftsjahre ab 2005 hat es eine weitere gesetzliche Änderung gegeben, indem der Anwendungsbereich grundsätzlich auf alle Konzernabschlüsse ausgedehnt wurde, die Offenlegung aber optional erfolgen kann.

In Deutschland ursprünglich nur Aufgliederung der Umsatzerlöse

Durch KonTraG erstmals Pflicht zur Segmentberichterstattung

Inhaltliche Konkretisierung durch DRS 3, DRS 3-10 und DRS 3-20

Die Erweiterung der Anforderung von § 297 Abs. 1 HGB gab allerdings nur den Begriff „Segmentberichterstattung“ vor und lieferte keine inhaltlichen Orientierungspunkte für deren Erstellung. Die Konkretisierung blieb vielmehr dem Deutschen Rechnungslegungs Standards Committee überlassen. Es hatte daraufhin einen allgemeinen, branchenübergreifenden Standard entwickelt und diesen 1999 unter der Bezeichnung Deutscher Rechnungslegungs Standard Nr. 3 (DRS 3) „Segmentberichterstattung“ verabschiedet. Infolge der Bekanntmachung durch das Bundesministerium der Justiz am 17. Mai 2000 erhielt der Standard den Status eines „Grundsatzes ordnungsmäßiger Buchführung“. Zeitgleich zu dem allgemeingültigen, branchenübergreifenden Standard wurde für Banken und Versicherungsunternehmen jeweils ein branchenspezifischer Standard zur Segmentberichterstattung entwickelt (DRS 3-10 bzw. DRS 3-20).

Meilenstein in der Unternehmenspublizität

Auf dem Weg zu einer transparenteren Unternehmenspublizität stellt die Segmentberichterstattung einen wesentlichen Meilenstein dar und gilt aus finanzanalytischer Sicht als Kernkomponente einer an externen Adressaten ausgerichteten Geschäfts- und Zwischenberichtspublizität. Gleichwohl ist festzustellen, dass die Erstellung und Aufbereitung in einer für externe Adressaten verständlichen und aussagekräftigen Form das Rechnungswesen erheblich beansprucht.

Segmentbestimmung und Angabepflichten nach SFAS 131

Primäre Segmentierung nach dem Management Approach

Nach US-GAAP sind – wie grundsätzlich auch nach IAS und DRS – zwei Ebenen zu unterscheiden. Im Zentrum der Berichterstattung steht die primäre, meist an Leitungsstrukturen für die Geschäftsfelder orientierte Segmentierung. In Abhängigkeit vom gewählten Konzept müssen des Weiteren aber auch nach sektoralen oder regionalen Gesichtspunkten gegliederte Angaben erfolgen. Im Rahmen der primären Segmentierung bildet der „Management Approach“ das grundlegende Konzept zur Segmentbestimmung für die externe Berichterstattung, d. h., für die externe Darstellung ist die interne Segmentierung zu übernehmen, nach der das Management das Unternehmen gliedert, um operative Entscheidungen zu treffen und um die Ergebnisse der Teilbereiche zu bewerten (SFAS 131.4). Hierbei sind unter bestimmten Voraussetzungen, wie Segmenthomogenität, gewisse Zusammenfassungen zulässig, soweit sie nicht die Informationsinteressen unterlaufen (SFAS 131.17). Nur wenige Hinweise enthält SFAS 131 zur Abgrenzung der sekundären Segmentierung. Hierbei verlangt hinsichtlich der regionalen Einteilung SFAS 131.38 zumindest eine Aufteilung in Heimatland und gesamtes Ausland.

Angabepflichten auf tatsächliche Bemessungsbasis beschränkt

Grundsätzlich schreibt SFAS 131.27 für jedes berichtspflichtige Segment die Offenlegung von Segmentergebnis und Segmentvermögen vor. Weitere Angaben sind dann erforderlich, wenn sie in die Bemessung der internen Segmenterfolgsgröße eingehen, wie insbesondere externe und intersegmentäre Umsatzerlöse, Zinserlöse und -aufwendungen, Abschreibungen und sonstige Wertminderungen, ungewöhnliche Aufwendungen und Erträge, Steuern vom Einkommen und Ertrag, außerordentliches Ergebnis und wesentliche nicht zahlungswirksame Aufwendungen.

Bezüglich des Segmentvermögens wird keine weitere Aufspaltung, wie beispielsweise in Umlaufvermögen und Anlagevermögen, verlangt. Nicht erforderlich ist zudem eine Segmentierung der Schulden.

Segmentbestimmung und Angabepflichten nach IAS 14 und DRS 3

Ebenfalls primäres und sekundäres Berichtsformat

Analog zur Segmentberichterstattung nach US-GAAP sind auch nach IAS 14 und DRS 3 bzw. den branchenspezifischen DRS 3-10 und DRS 3-20 ein primäres und ein sekundäres Berichtsformat vorgeschrieben. Angesichts des Konzeptes der deutschen Standards, sie methodisch so zu gestalten, dass zugleich die internationalen Anforderungen miterfüllt sind, wird hier auf eine spezielle Darstellung von DRS 3, DRS 3-10 und DRS 3-20 verzichtet.

Nach IAS 14 ist für die gegliederte Darstellung eines Unternehmens nach Segmenten die Risikostruktur der dort abgebildeten Tätigkeiten das herausragende Merkmal, d. h., innerhalb eines einzelnen Segments müssen Geschäfte mit einem homogenen Risiko- und Chancenprofil vorliegen (*Risk and Reward Approach*). Zwar soll die Abgrenzung der Segmente der unternehmensinternen Vorgehensweise folgen, der *Management Approach* tritt aber nur ergänzend neben den *Risk and Reward Approach*. Konzeptionell verfolgt IAS 14 damit einen anderen Weg als SFAS 131. Dieser methodischen Diskrepanz ist die Praxis insoweit „ausgewichen“, als sie im Allgemeinen unterstellt, dass die üblichen Segmentierungen nach Geschäftsfeldern und nach Regionen die Risikostruktur des Unternehmens standardkonform abbilden.

Die angabepflichtigen Positionen sind im Einzelnen in IAS 14.50-66 geregelt und umfassen für das primäre Berichtsformat die acht nebenstehenden Positionen. Hierbei ist bezüglich der Segmenterlöse und des Segmentergebnisses jeweils eine Überleitung auf die Gewinn- und Verlustrechnung erforderlich, ebenso ist bezüglich des Segmentvermögens und der Segmentverbindlichkeiten eine Überleitung auf die Bilanz vorzunehmen. Für das sekundäre Segmentberichtsformat ist die Offenlegungspflicht in IAS 14 auf lediglich drei Positionsangaben beschränkt. Gemäß IAS 14.69 sind bei geografischer Aufgliederung im sekundären Berichtsformat die Positionen Segmenterlöse, Segmentvermögen und Investitionen in Segmentvermögen anzugeben.

Eine merkliche Erleichterung wird sich für IAS/IFRS-Anwender insoweit ergeben, als im IFRS ED 8 die bisherige Ausrichtung der primären Segmentbildung gemäß IAS 14 an den mit den Segmenten verbundenen Chancen und Risiken (*Risk and Reward Approach*) aufgegeben wird zugunsten einer Segmentbildung, die sich an der tatsächlichen Organisationsstruktur des Unternehmens orientiert (*Management Approach*). Auf diese Weise lassen sich die Segmente sehr viel direkter aus der internen Organisation ableiten und die relevanten Informationen erheblich kosteneffizienter und zeitnäher zur Verfügung stellen. Für den Aufsichtsrat, der einen Großteil seiner Informationen aus dem internen Berichtswesen des Unternehmens bezieht, hat diese methodische Neuausrichtung der Segmentberichterstattung den Vorteil, dass die Schnittstellen der internen und externen Informationsgrundlagen künftig passgenauer sind.

Neuerungen durch IFRS ED 8 im Einzelnen

Erweiterter Anwenderkreis

In der bisherigen Regelung nach IAS 14 sind nur Unternehmen zur Aufstellung einer Segmentberichterstattung verpflichtet, deren Wertpapiere (sowohl Eigen- als auch Fremdkapitaltitel) an einem öffentlichen Markt gehandelt werden, beziehungsweise die eine Ausgabe derartiger Wertpapiere in die Wege geleitet haben. Nach IFRS ED 8 sollen künftig darüber hinaus auch solche Unternehmen zu einer Segmentberichterstattung verpflichtet werden, die für eine breite Gruppe Außenstehender treuhänderisch Vermögenswerte verwalten. Hierzu gehören insbesondere Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen, Wertpapierhändler und Pensionsfonds.

Offen gehalten wird vom IASB derzeit noch die Entscheidung, die Anwendungspflicht zur Segmentberichterstattung sogar auf alle Unternehmen auszudehnen, die in einem besonderen öffentlichen Interesse (*Public Accountability*) stehen. Die Überlegungen hierzu sollen aber erst in einer späteren Reformphase fixiert werden, wie auch die Konkretisierung des Begriffes „öffentliches Interesse“ erst im Rahmen des IASB-Projektes „*Small and Medium-sized Entities*“ (SMEs) erfolgen soll.

Segmentierung nach *Risk and Reward Approach*

Positionen nach IAS 14

- Segmenterlöse;
- Segmentergebnis;
- Segmentvermögen;
- Segmentverbindlichkeiten;
- Investitionen in Segmentvermögen;
- Segmentabschreibungen;
- sonstige nicht zahlungswirksame Segmentaufwendungen;
- Ergebnisanteil und Beteiligungswert der nach der Equity-Methode einbezogenen Unternehmen

Künftig Erleichterung durch Ableitung der Segmente aus der tatsächlichen Struktur

Im Finanzsektor grundsätzliche Segmentberichtsspflicht

Ausdehnung auf Unternehmen im öffentlichen Interesse noch offen

Informationsinhalte

Maßgeblich sind Informationen an „Chief Operating Decision Maker“

Der Entwurf zum neuen IFRS-Segmentberichtsstandard sieht vor, dass künftig ausgewählte Informationen zu den operativen Segmenten auf der Grundlage der internen Entscheidungswege eines Unternehmens (*Management Approach*) veröffentlicht werden. Maßgeblich sollen dabei die Informationen sein, die dem sogenannten „Chief Operating Decision Maker“ regelmäßig für Entscheidungszwecke zur Verfügung gestellt werden. Der Terminus „Chief Operating Decision Maker“ bezieht sich nicht notwendigerweise auf eine einzelne Person, sondern ist vielmehr auf die entsprechende unternehmerische Funktion ausgerichtet. Diese Funktion soll sowohl für die Allokation der Ressourcen im Unternehmen als auch für die Beurteilung der Performance der operativen Segmente des Unternehmens verantwortlich sein. Der IASB geht davon aus, dass diese Funktion in der Regel vom CEO oder COO wahrgenommen wird, ebenso kann diese Funktion aber auch von einer Gruppe von leitenden Managern ausgeübt werden.

Blick durch die „Brille des Managements“

Für die Informationsadressaten hat diese enge Ausrichtung an dem internen Steuerungsprozess des Unternehmens den Vorteil, dass sie getroffene oder noch zu treffende Entscheidungen „durch die Brille“ des Managements sehen können, sie hierzu voraussichtlich spezifischere Entscheidungsgrundlagen erhalten und insofern auch die Aktivitäten oder Reaktionen des Managements besser vorhersehen können. Zu bedenken ist allerdings, dass diesen Informationsvorteil auch Wettbewerber zum Nachteil des Unternehmens nutzen können.

Offenlegungspflichten im Einzelnen

Die Segmentberichterstattung nach IFRS ED 8 soll unter anderem die folgenden Informationen enthalten:

- Allgemeine Angaben zur Segmentabgrenzung sowie zu den Produkten und Dienstleistungen eines Segments,
- Informationen zum Segmentergebnis, zu einzelnen Ertrags- und Aufwandsposten und den Vermögenswerten eines Segments – auf der Basis der unternehmensinternen Messgrößen,
- eine Überleitung der Segmentinformationen zu den aggregierten Zahlen des Abschlusses,
- unternehmensweite Angaben, wie zum Beispiel die Aufgliederung der externen Umsatzerlöse auf Produkte und Dienstleistungen, Angaben zur geografischen Aufgliederung der externen Umsatzerlöse und der operativen langfristigen Vermögenswerte sowie Angaben über wesentliche Kunden, auf die ein Umsatzanteil von zehn oder mehr Prozent entfällt, wobei die Angabe der Identität allerdings nicht erforderlich ist.

Segmentausweis entsprechend der Steuerungs- und Kontrollstruktur

„Operating Segments“ maßgeblich

Abweichend zur bisherigen Regelung in IAS 14 wird in ED 8 der Ausweis nach den zwei unterschiedlich ausgerichteten Segmentebenen „Tätigkeitsbereiche“ als primäre Ebene und „geografische Regionen“ als sekundäre Ebene nicht mehr zwingend vorgeschrieben. Gleichwohl waren diese Ausrichtungen auch in der von SFAS 131 bestimmten US-amerikanischen Praxis die mit Abstand am häufigsten verwendeten Segmentierungsebenen. Maßgeblich ist nunmehr eine Darstellung im Segmentbericht nach sogenannten „Operating Segments“, d. h. eine Ausrichtung an der tatsächlichen Managementstruktur, in deren Rahmen die Unternehmensleitung die Profitabilität der Unternehmensaktivitäten beurteilt, die Steuerungs- und Kontrollmaßnahmen vornimmt und Führungsentscheidungen trifft.

Bestimmte Zusammenfassungen weiterhin möglich

Unverändert fortbestehen wird das Recht, in der an externe Adressaten gerichteten Segmentberichterstattung bestimmte intern gebildete Segmente zusammenzufassen, wenn auf sie in ED 8.11 genannte gemeinsame wirtschaftliche Merkmale zutreffen, wie gleicher Produktionsprozess, gleiche Produktart oder Vertriebsmethode, und die vorgegebenen Schwellenwerte in ED 8.12 nicht überschritten werden. Zugleich kann dadurch auf die Einzelangabe von denjenigen internen Segmenten verzichtet werden, die bestimmte quantitative Wesentlichkeitsgrenzen unterschreiten.

Neben der Darstellung nach operativen Segmenten werden dann zusätzliche Angaben nach Produkt- oder Leistungsbereichen sowie nach geografischen Bereichen erforderlich, wenn sich diese Bereiche nicht bereits in den operativen Segmenten widerspiegeln oder es sich um ein Unternehmen handelt, dessen Aktivitäten in der operativen Leitung nicht segmentiert sind.

Geografische Aufteilung und Angabe nach Produkt- und Leistungsbereichen

Katalog von erforderlichen Segmentdaten nicht mehr abschließend

Abweichend zum bisherigen IAS 14 gibt der Entwurf für den neuen Segmentberichtsstandard keinen abschließenden Pflichtkatalog von zu veröffentlichenden Segmentdaten mehr vor und verzichtet zugleich auf die Definition diesbezüglicher Mengen- und Wertgerüste (ED 8.22-23). Stattdessen wird zwingend der Ausweis einer für die interne Steuerung des jeweiligen Segments tatsächlich verwendeten Ergebnisgröße vorgeschrieben. In den Fällen, in denen ein Unternehmen intern mehrere Ergebnis- oder Vermögensgrößen für Führungsentscheidungen verwendet, ist diejenige Größe für den externen Bericht zu wählen, die nach Auffassung der Unternehmensleitung dem entsprechenden Wert im Abschluss am nächsten kommt (ED 8.25). Die gleichwohl in einem Katalog aufgeführten Detaildaten sind nur noch dann anzugeben, wenn sie Bestandteil der intern verwendeten Ergebnis- oder Vermögensgröße sind oder – über den *Management Approach* nach SFAS 131.27 konzeptionell hinausgehend – wenn sie regelmäßig durch das interne Berichtssystem des Managements zur Verfügung gestellt werden.

Ausweis der verwendeten Ergebnisgröße

Positionen nach IAS 14	Künftige Positionen nach IFRS ED 8
<ul style="list-style-type: none"> ■ Segmenterlöse; ■ Segmentergebnis; ■ Segmentvermögen; ■ Segmentverbindlichkeiten; ■ Investitionen in Segmentvermögen; ■ Segmentabschreibungen; ■ sonstige nicht zahlungswirksame Segmentaufwendungen; ■ Ergebnisanteil und Beteiligungswert der nach der Equity-Methode einbezogenen Unternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Umsatzerlöse von externen Kunden; ■ Umsatzerlöse aus Transaktionen mit anderen Unternehmensbereichen; ■ Zinserlöse (neu); ■ Zinsaufwendungen (neu); ■ Abschreibungen und sonstige Wertminderungen; ■ wesentliche Erlöse und Aufwendungen im Zusammenhang mit Ziffer 86 in IAS 1 „Presentation of Financial Statements“, wie insbesondere Periodenergebnis, direkt im Eigenkapital erfasste Ergebnisposten, Auswirkungen aus Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie aus der Berichtigung grundlegender Fehler (neu); ■ anteilige Erträge aus at equity bewerteten Beteiligungen; ■ Aufwand oder Ertrag aus Steuern vom Einkommen und Ertrag (neu); ■ wesentliche nicht zahlungswirksame Aufwendungen außer Abschreibungen und Wertminderungen.

Weitaus bedeutender als die durch den Hinweis „neu“ gekennzeichneten zusätzlichen Positionen gegenüber IAS 14 ist für den externen Informationsadressaten jedoch, dass im Vergleich zum gegenwärtigen Standard erheblich mehr textliche Erläuterungen zu den Konzepten der Segmentbildung und zu den verwendeten Kenngrößen erforderlich werden sollen.

Erheblich mehr textliche Erläuterungen

Das in der Diskussion um die geplanten Neuregelungen durch ED 8 vielfach kritisierte Manko, dass ED 8 bezüglich der den einzelnen Komponenten unterliegenden Definitionen keine eigenständigen Vorgaben enthält, ist eine konzeptionelle Folge der konsequenten Orientierung an der tatsächlichen Vorgehensweise im Unternehmen. Gleichwohl ist festzuhalten, dass durch dieses Konzept außen stehenden Dritten die Analyse des einzelnen Segmentberichts, vor allem aber der unternehmensübergreifende Segmentvergleich erschwert wird.

Keine definitorischen Vorgaben durch den Standardsetter

Auswirkungen des Neukonzepts auf die Segmentvergleichbarkeit

Die bei der Einführung der Segmentberichterstattung vielfach gehegte Erwartung, nach einigen Jahren Erfahrung halbwegs stabile und vergleichbare Segmentberichtsdaten zu erhalten,

Intertemporaler Vergleich ist konzeptionell beeinträchtigt

ten, hat sich weder für den intertemporalen Vergleich der Segmentberichte eines einzelnen Unternehmens noch unternehmensübergreifend bewahrt. Die oft wettbewerbsgetriebene Tendenz vieler Unternehmen, sich in immer kürzeren Zeiten neu zu organisieren, zog bereits bisher zwangsläufige Veränderungen der Segmentberichterstattung nach sich. Ein intertemporaler Vergleich der Segmentberichte eines einzelnen Unternehmens im Zeitablauf war insofern häufig nur begrenzt möglich und wenn, in der Regel auf nur wenige Abschlüsse in Folge beschränkt. Die durch IFRS ED 8 vorgesehene stärkere methodische Anbindung an die interne Organisation des einzelnen Unternehmens lässt erwarten, dass sich organisatorische Änderungen im Unternehmen noch häufiger in der Segmentberichterstattung niederschlagen. Angesichts des hohen Aggregationsgrades in der publizierten Darstellung besteht hierbei die Gefahr, dass zum Beispiel Änderungen in der Segmentzuordnung ohne angemessene zusätzliche verbale Erläuterungen des Zahlenwerkes für einen externen Adressaten gar nicht oder nur schwer erkennbar sind. Diese Schwierigkeit wird durch die Neuausrichtung allerdings nicht behoben, sondern eher noch verstärkt.

Qualitätsunterschiede der internen Organisation werden transparent

Branchenunterschiede, aber auch abnehmende Homogenität in den Geschäftsaktivitäten innerhalb einer Branche mit Spezialisierung und der Trend zu einem unverwechselbaren Produkt- oder Dienstleistungsportfolio haben bereits bisher den unternehmensübergreifenden Vergleich bei der Segmentberichterstattung erschwert. Künftig werden die Unterschiede sogar noch stärker in Erscheinung treten, ob die interne Organisation hervorragend oder nur mäßig ist – die Segmentberichterstattung hat die tatsächlichen Verhältnisse abzubilden. Ob die dadurch hervorgerufene „unverblümete Offenlegung organisatorischer Defizite“ Selbstheilungskräfte zur Verbesserung der internen Organisation hervorruft und ob auf Marktkräfte als regulierende Komponente gesetzt werden kann, lässt sich angesichts der bereits heute bestehenden Darstellungsvielfalt kaum vorhersehen.

Weiterentwicklung zur wertorientierten Segmentberichterstattung

Wertorientierte Ergebnisentwicklung ist auf einzelne Geschäftsfelder herunterzubrechen

Die insbesondere vom Kapitalmarkt getriebene Anforderung zur wertorientierten Ausrichtung der Unternehmensführung verlangt zwangsläufig auch eine wertorientierte Ausrichtung der Berichterstattung an externe Adressaten. Die in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Ergebnisgrößen oder deren Teilkomponenten haben diesbezüglich nur einen eingeschränkten Informationsgehalt – vor allem bei diversifizierten Unternehmen. Die wertorientierte Ergebnismittlung muss folglich auch auf einzelne Geschäftsfelder heruntergebrochen werden. Richtungsweisende Lösungsansätze, wie das Kapitalrenditekonzept von RWE, haben sich in der deutschen Unternehmenspraxis seit Mitte der neunziger Jahre bewährt und sind in der Regel zu einem konzernweit durchgängigen Konzept ausgebaut worden. Aufbauend auf diesen Erfahrungen wurden sukzessiv Verfeinerungsstufen im Planungsprozess ermöglicht, sodass eine Wertbeitragsmessung auf Unternehmensbereichsebene heute *State of the Art* ist. Für den Aufsichtsrat kann die Qualität dieses Steuerungsinstruments ein wichtiges Indiz dafür sein, ob das Management seine Leitungsfunktion „im Griff“ hat. Darüber hinaus beruhen auf der Wertbeitragsmessung auf Unternehmensbereichsebene auch viele Konzepte einer wertorientierten Vergütung des Managements und der Mitarbeiter in den einzelnen Geschäftsfeldern.

Rendite oberhalb des Kapitalkostensatzes

Das elementare Grundprinzip einer wertorientierten Unternehmensführung heißt, dass jedes Geschäftsfeld eine Rendite zu erwirtschaften hat, die oberhalb der Kapitalkosten liegt, da andernfalls Wert vernichtet wird. Die Kapitalkosten stellen insofern die absolute Untergrenze der Performance dar, die nachhaltig von jedem Unternehmensbereich erreicht werden muss. Wie hoch die Zielrendite tatsächlich in der Unternehmensplanung angesetzt wird, hängt üblicherweise von den individuellen Markt- und Wettbewerbsverhältnissen ab und kann zudem geschäftsfeldspezifisch von Phasen des Investitionszyklus bestimmt sein. Für den Aufsichtsrat bieten diese Informationen eine hervorragende Grundlage, die strategische Ausrichtung des Unternehmens zu erörtern.

Als Maßgröße für die Rendite eines Unternehmens gibt es in der Praxis ein umfangreiches Spektrum von Kennziffern, die oft branchenspezifisch zugeschnitten sind. Im Prinzip wird hierbei eine Ergebnisgröße einer Kapitalgröße gegenübergestellt, die in der Regel als Zähler-Nenner-Verhältnis abgebildet wird. Als Ergebnisgröße haben sich bei Industrieunternehmen seit den neunziger Jahren vor allem Kennzahlen aus der sogenannten „EBIT-Familie“ durchgesetzt, bei denen das Ergebnis um einmalige, außerbetriebliche, außerperiodische, ungewöhnliche oder nicht zahlungswirksame Komponenten bereinigt wird.

EBIT-Kennzahlen von Industrieunternehmen favorisiert

Für die Kapitalgröße eignen sich je nach Branche gesamtkapitalbezogene oder eigenkapitalbezogene Konzepte. Im Rahmen der gesamtkapitalbezogenen Konzepte wird bei investitionsorientierter, d. h. mitteleinsatzorientierter Sichtweise üblicherweise auf die Aktiva-Komponenten zurückgegriffen oder bei finanzierungsorientierter, d. h. mittelherkunftsorientierter Sichtweise auf die Passiva. Insbesondere in der Kreditwirtschaft werden hingegen eigenkapitalbezogene Konzepte verwandt, da für die Geschäftssteuerung das Eigenkapital der maßgebliche Engpassfaktor ist.

Branchenspezifisch am Gesamt- oder Eigenkapital orientierte Konzepte

Für die Ermittlung der Kapitalkosten ist die Kapitalstruktur des Unternehmens ausschlaggebend. In aller Regel wird für die einzelnen Kapitalkomponenten auf Renditeanforderungen des Kapitalmarktes abgestellt, wobei im Eigenkapitalkostensatz eine branchenspezifische Risikoprämie zu berücksichtigen ist. Im Bereich des Fremdkapitals können durchaus unterschiedliche Kapitalkostensätze zum Tragen kommen; so ist es beispielsweise üblich, sonstige Rückstellungen als unverzinsliche Position zu behandeln und nicht mit einem kalkulatorischen Zinssatz zu belegen. Häufiger Diskussionspunkt ist die Frage, ob dann – mangels Zurechenbarkeit – ein aus den verschiedenen Kapitalkostensätzen errechneter durchschnittlicher Kapitalkostensatz konzernweit als Benchmark zugrunde gelegt oder die unterschiedliche Risikostruktur der einzelnen Geschäftsfelder berücksichtigt werden soll. Durch den Vergleich der Rendite des jeweiligen Segments mit der Benchmark kann letztlich festgestellt werden, ob der jeweilige Unternehmensbereich einen positiven Wertbeitrag erzielt hat oder durch eine Unterrendite einen negativen Wertbeitrag zu verantworten hat.

Bei Kapitalkosten auf Renditen inkl. Risikoprämie abgestellt

Resümee

Der in ED 8 vorgesehene Schwenk zum *Management Approach* führt grundsätzlich zu einer identischen Segmentabbildung in der internen und externen Berichterstattung. Abweichungen sind aber insoweit möglich, als bei der Berichterstattung an externe Adressaten wirtschaftlich ähnliche oder unwesentliche Segmente zusammengefasst dargestellt werden können. Der Aufsichtsrat kann durch den Wechsel zum *Management Approach* erheblich leichter überwachen, ob sich die ihm durch die interne Berichterstattung vermittelten Informationen auch in der vom Abschlussprüfer geprüften externen Berichterstattung widerspiegeln. Für das Management wird hingegen die Offenlegung von wettbewerbssensiblen Steuerungsinformationen zur Gratwanderung. Zugleich kann der Rückgriff auf die tatsächliche Steuerungsinformation bei starker Abweichung von den nach IFRS ermittelten Rechnungslegungsdaten zu einer umfangreichen und komplexen Überleitungsrechnung auf die Abschlussdaten führen. ■

Schlüsselfragen aus der Praxis zur Segmentberichterstattung

- Spiegeln die dargestellten Segmente die Unternehmensstruktur angemessen wider?
- Vermittelt die Segmentberichterstattung ausreichend detailliert die Informationen, die den Unternehmensentscheidungen zugrunde liegen?
- Ermöglicht der Segmentbericht einen hinreichenden Einblick in die Wertschöpfungsquellen des Unternehmens?
- Wird die Überleitung auf die externe Rechnungslegung möglichst verständlich und weitgehend nachvollziehbar dargestellt?
- Sind bei Änderungen von Segmentzuordnungen die Gründe plausibel dargestellt und nachvollziehbar?
- Wird bei Änderungen der Segmentstruktur die intertemporale Vergleichbarkeit sichergestellt?

Pensionsverpflichtungen – ein Wechsel auf die Zukunft

Pensionsverpflichtungen und ihre Abbildung im Jahresabschluss sind seit langem Gegenstand kontrovers geführter Debatten. Bereits im Jahre 2004 hatte der IASB einen „dritten Weg“ eingeführt, um Bewertungsanpassungen von Pensionsverpflichtungen im Eigenkapital erfolgsneutral zu erfassen. Und auch der FASB schlägt in einem neuen Entwurf wesentliche Bilanzierungsänderungen vor. Zudem sind die Anpassungen, die Ratingagenturen oder Kreditgeber am Zahlenwerk der Unternehmen vornehmen, um ihrer Ansicht nach zu sachgerechten Kennzahlen zu gelangen, keineswegs unumstritten. Aber nicht nur die Bilanzierungsregeln und die ökonomisch zutreffende Abbildung von Pensionsverpflichtungen sind Gegenstand öffentlicher Auseinandersetzungen: Erst jüngst hat Präsident Bush den „*Pension Protection Act of 2006*“ unterzeichnet und damit die Diskussion über Pensionen in den USA neu entfacht. Ein „Verstecken“ der zukünftigen Belastungen ist nicht mehr zeitgemäß; Analysten, Investoren, Mitarbeiter, Gesellschaft und Staat und nicht zuletzt auf Unternehmensebene – Geschäftsleitung und Aufsichtsrat – widmen diesem Thema deshalb erhöhte Aufmerksamkeit.

Die ökonomische Sichtweise

Welche Belastungen werden ein Unternehmen aus der Gewährung von Pensionszusagen an Mitarbeiter zukünftig treffen? Diese Frage beschäftigt Management, Aufsichtsräte und Standardsetzer ebenso wie Aktuarien und Abschlussprüfer. Die Gesamtsumme der von den DAX30-Unternehmen angegebenen Verpflichtungen betrug zum Geschäftsjahresende 2005 etwa 246 Mrd. Euro und verdeutlicht eindrucksvoll die wirtschaftliche Bedeutung von Pensionszusagen. Nach der in der Praxis angewendeten Faustformel führt eine Änderung des Abzinsungsfaktors als wesentlichem wertbestimmenden Parameter um 100 Basispunkte (d. h. einen Prozentpunkt) zu einer Wertänderung der Pensionsverpflichtung von ca. 20 Prozent. Die erfolgswirksame oder erfolgsneutrale Behandlung solcher Wertänderungen steht im Fokus der andauernden Diskussion. Die erwarteten Zahlungsströme aus den bereits erteilten Zusagen stellen die (zukünftige) Belastung des Unternehmens dar. Diese hängen ganz wesentlich von den biometrischen Daten des Mitarbeiterbestandes des einzelnen Unternehmens ab. Dabei spielen sowohl unternehmensindividuelle Parameter – wie die Zusammensetzung der Belegschaft oder das Verhältnis zwischen Rentenbeziehern und aktiven Mitarbeitern – als auch gesellschaftliche Parameter (Lebenserwartung, Invaliditäts- oder Heirats- sowie Scheidungswahrscheinlichkeit etc.) eine Rolle. Diese aus Unternehmenssicht teilweise exogenen, nicht beeinflussbaren Faktoren haben indes erhebliche Auswirkungen auf die ermittelten Beträge. Weiterhin gehen zukunftsgerichtete Annahmen wie die erwarteten Lohn- und Gehaltsstei-



gerungen sowie der Rententrend in die Bestimmung der Zahlungsströme ein. Die Zahlungsstromreihen werden anschließend durch Abzinsung mit einem Rechnungszinssatz zu einem Barwert verdichtet. Der dabei angewendete Rechnungszinssatz ist der wichtigste Parameter bei der Bestimmung dieses Barwertes, der regelmäßig zur bilanziellen Abbildung der Pensionsverpflichtungen verwendet wird. Freilich berücksichtigt der so ermittelte Wert auch zukünftige Ereignisse, insbesondere Lohn- und Gehaltssteigerungen, und entspricht insoweit nicht dem klassischen Begriff einer bilanziellen Verbindlichkeit. Gleichwohl sollten Unternehmen die eigenen zukünftigen Belastungen kennen und deren Auswirkungen einschätzen können. In Konkretisierung dessen verbietet der jüngst verabschiedete „Pension Protection Act of 2006“ den Unternehmen, Erweiterungen von Pensionsplänen vorzunehmen, wenn diese nicht in einem gesetzlich ausreichenden Maße durch Vermögenswerte gedeckt sind. Dies zeigt, dass offenbar Unternehmen existieren, die mit Pensionszusagen an Mitarbeiter Wechsel auf die Zukunft eingegangen sind, welche sie später gegebenenfalls nicht einlösen können. Um daraus resultierende Belastungen für Pensionsversicherungssysteme zu begrenzen, statuiert der „Pension Protection Act of 2006“ eine präventive Kontrolle für Pensionspläne. Auch in Deutschland werden sich Management, aber auch Aufsichtsräte dem Thema „Pensionslasten im Unternehmen“ nicht entziehen können und insbesondere die Wirkmechanismen und die wertbestimmenden Parameter verstehen müssen.

Bilanzielle Abbildungsmöglichkeiten

Nach HGB ist die Bilanzierung von Pensionsverpflichtungen stark an den steuerrechtlichen Vorgaben orientiert. Insbesondere wird ein einheitlicher und weitgehend von Markteinflüssen unabhängig bestimmter, steuerlich motivierter Diskontierungszinssatz von sechs Prozent verwendet. Dies führt faktisch zu einer Ausweisverstetigung der bilanziellen Verpflichtungen; kapitalmarktinduzierte Anpassungen werden so vermieden. Anpassungen aufgrund von Änderungen der biometrischen Daten, insbesondere der Lebenserwartung der (zukünftigen) Pensionäre, werden ergebniswirksam berücksichtigt, soweit sie zu einer Erhöhung der Verpflichtung führen. Vermindert sich die Verpflichtung, kann handelsrechtlich sofort ein Ertrag vereinnahmt werden oder, analog der steuerlichen Behandlung, eine Verteilung auf mehrere Geschäftsjahre erfolgen (*siehe Financial Reporting Update 2005, S. 7, online abrufbar unter www.audit-committee-institute.de*). Pensionsrückstellungen werden handelsrechtlich regelmäßig keine bestimmten Vermögensgegenstände zur Deckung gegenübergestellt. Vielmehr dienen sie der allgemeinen Innenfinanzierung der Unternehmen. Nur in besonderen Fällen, wie beispielsweise bei vertraglichen Treuhandlösungen, findet eine Deckung der Verpflichtung durch designierte Vermögensgegenstände auch in der Handelsbilanz ihren Niederschlag. Eine andere gebräuchliche Form ist die vollständige Ausgliederung auf selbstständige Pensionskassen.



Anders ist die Konzeption des IAS 19: Diese verlangt eine Gegenüberstellung von Pensionsverpflichtungen und sie gegebenenfalls abdeckenden Vermögenswerten, den *Plan Assets* (wobei solche nur unter bestimmten engen Voraussetzungen angerechnet werden können). Dies führt zu einem saldierten Nettoausweis in der Bilanz mit umfangreichen Angaben über die Bruttobeträge im Anhang. Nach IAS 19 und gängiger Anwenderpraxis können versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, zu denen auch zinsinduzierte Veränderungen zählen, nach der Korridor-methode erfasst werden. Zunächst wird dazu ein Wertkorridor ermittelt. Liegen die Veränderungen der Verpflichtung innerhalb des Korridors, unterbleibt die erfolgswirksame Erfassung. Die Korridor-grenze wird zu jedem Stichtag neu ermittelt; eine Fortschreibung erfolgt nicht. Allerdings dürfen zu jedem Stichtag die kumulierten nicht erfassten Gewinne und Verluste die Korridor-grenzen nicht überschreiten. Die Anwendung dieser Methode verlangt eine umfangreiche Nebenbuch-haltung, und die Ermittlung der erforderlichen Daten ist sehr komplex und deshalb sehr fehleranfällig. Insbesondere ist ein einfacher Vergleich der versicherungsmathematisch ermittelten Verpflichtung mit dem Bilanzansatz wegen des Nettoausweises nicht möglich. Auch eine Plausibilisierung der Bruttobeträge ist kaum möglich, da die Korridor-methode eine Abweichung zwischen Bilanzwert und ermitteltem Wert erlaubt. Zwar ist auch die sofortige vollständige ergebniswirksame Erfas-sung aller versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste möglich; das Wahlrecht muss aber einheitlich und stetig ausgeübt werden. Bilanzen und Ergebnisrechnungen werden sich je nach angewandter Methode mithin deutlich unterscheiden: Die Volatilität des Jahresergebnisses und damit auch des Eigenkapitals ist bei der sofortigen Berücksichtigung deutlich höher.

Die sogenannte 3. Option

Die in den vergangenen Jahren kontinuierlich sinkenden Zinssätze haben zu einem Anstieg der Ver-pflichtungen geführt, was die Kritik an der Abbildung der volatilen und nicht steuerbaren Ergeb-niseffekte neu entfachte. Aufgrund des langen Zeithorizontes der zu betrachtenden Zahlungs-ströme kommt dem Diskontierungszinssatz eine besondere Bedeutung zu: Bei sinkenden Zinssätzen erhöht sich der Barwert der so ermittelten Verpflichtungen erheblich. Diese Änderun-gen konnten in der Vergangenheit zum Teil auch nicht durch die Korridor-methode aufgefangen werden, da diese nur dann Wirkung entfaltet, wenn die Änderungen im Zeitablauf gegenläufig sind und sich innerhalb des Korridors bewegen. Die 3. Option, die bereits seit 2004 nach IAS 19 anwendbar ist, aber erst mit der nun vielfach erfolgten Umstellung der Rechnungslegung auf IFRS breiter in der Öffentlichkeit diskutiert wird (vgl. *beispielsweise Rhiel/Stieglitz in: Der Betrieb 2006, S. 1385 ff.*), erlaubt eine erfolgsneutrale Erfassung solcher aktuarischen Gewinne und Ver-luste im Eigenkapital. Dadurch wird die Verpflichtung so bilanziert, wie sie versicherungsmathe-matisch ermittelt wurde; der Nachteil der Korridor-methode wird vermieden. Die zur Anpassung erforderlichen Beträge werden allerdings ohne Berührung der Ergebnisrechnung direkt im Eigen-

kapital erfasst (vgl. *Quarterly I/2006*, S. 30 f.). Dies gilt auch für zinssatzgetriebene Reduzierungen der Pensionslasten, die dann ebenfalls erfolgsneutral im Eigenkapital zu zeigen sind, selbst wenn die entsprechende Zuführung im Vorjahr erfolgswirksam war (vor Anwendung der 3. Option). Nach den Angaben der DAX30-Unternehmen in ihren letzten Jahresabschlüssen nutzten bereits 10 Unternehmen die 3. Option, drei weitere haben die Nutzung für 2006 avisiert. Sieben Unternehmen wenden diese Option bisher nicht an. Acht Konzerne bilanzierten noch ausschließlich nach US-GAAP, das ein vergleichbares Wahlrecht nicht vorsieht. Damit ergibt sich ein differenziertes Bild bezüglich der Anwendung der erfolgsneutralen Behandlung. Offensichtlich unterscheiden sich die Unternehmen, insbesondere hinsichtlich ihrer Belegschaftszusammensetzung und der Pensionspläne so weit, dass unterschiedliche Vorteilhaftigkeitsüberlegungen greifen. Eine Rolle dürfte auch die Einschätzung der zukünftigen Zinsentwicklung spielen, da sich bei tendenziell steigenden Zinsen positive Effekte in der Ergebnisrechnung ergeben können, wenn nicht die 3. Option gewählt wurde. Die noch nach US-GAAP bilanzierenden Unternehmen sehen sich gleichfalls Änderungen ausgesetzt, denn der FASB hat eine Überarbeitung der Standards SFAS 87 „Employers’ Accounting for Pensions“ sowie SFAS 106 „Employers’ Accounting for Postretirement Benefits“ vorgelegt, wonach der Finanzierungsstatus von Pensionsplänen vollständig bilanziell zu erfassen ist und die bisher übliche Verteilung über mehrere Perioden nicht mehr erfolgen darf (vgl. *Quarterly I/2006*, S. 34 f.).

Offene Fragen

Unternehmen müssen sich deshalb fragen, ob sie die richtige Strategie bezüglich ihrer Pensionspläne und deren bilanzieller Abbildung verfolgen. So bestehen nicht nur Wahlrechte bei der Bilanzierung, vielmehr können auch durch Umstrukturierungen zukünftige Belastungen gesteuert werden. Besonders deutlich wurde dies kürzlich in den USA, als Unternehmen der Automobilindustrie in Verhandlungen mit ihren Belegschaften erhebliche Reduzierungen ihrer Verpflichtungen erreichen konnten – nicht zuletzt deshalb, um die Unternehmen zu erhalten. Weitere Gestaltungsmöglichkeiten auf Ebene der Altersversorgung liegen in der Ausgliederung der Versorgungszusagen (Pensionskasse) oder über die Einrichtung von Treuhandmodellen sowie in der Verlagerung der Vorsorge auf den Mitarbeiter. Erhöhte Zahlungen an die Mitarbeiter, verbunden mit Angeboten, die Gelder individuell für die Altersvorsorge zu investieren, befreien die Unternehmen von der bilanziellen Bürde der Verpflichtungen. Der Mitarbeiter erhält zusätzliche Flexibilität bei seinen Vorsorgealternativen. Negativ wirken sich die fehlende Innenfinanzierungsmöglichkeit und der erhöhte Liquiditätsabfluss beim Unternehmen sowie die steuerlichen Effekte bei den Mitarbeitern aus. ■



Corporate Governance News

Deutschland und EU

Qualität und Effizienz der Aufsichtsratsarbeit – ein Top-Thema

Schon in seiner Erstfassung empfiehlt der Deutsche Corporate Governance Kodex, der Aufsichtsrat solle regelmäßig die Effizienz seiner Tätigkeit überprüfen (Tz. 5.6). Obgleich kaum eine Entsprechenserklärung in den vergangenen Jahren hierzu Abweichendes erklärt, scheint diese Kodex-Empfehlung in ihrer tatsächlichen Ausführung von vielen Aufsichtsräten bislang nur stiefmütterlich wahrgenommen worden zu sein. Jüngst haben sowohl der Bund der Wirtschaftsakademiker (BWA) e.V. als auch der Arbeitskreis Externe und Interne Überwachung der Unternehmung der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V. Empfehlungen zur Verbesserung von Effektivität und Effizienz der Aufsichtsrats-tätigkeit sowie Leitlinien für eine Selbstevaluierung veröffentlicht.

Was ist effiziente Aufsichtsratsarbeit?

Aufsichtsräten in deutschen börsennotierten Gesellschaften wird seit 2002 durch den Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlen, regelmäßig die Effizienz ihrer Tätigkeit zu überprüfen. Nach Auswertung der Entsprechenserklärungen durch das Berlin Center of Corporate Governance gehörte die Empfehlung zur Selbstevaluierung auch im Jahr 2006 nicht zu den sog. neuralgischen Kodexregelungen (*zum Kodex-Report 2006 siehe ausführlich Quarterly II/2006, S. 24 f.*). Indes – häufig ist die Erfüllung dieser Empfehlung lediglich formaler Natur und hat eine Selbstevaluierung kaum inhaltliche Substanz und Konsequenzen für die künftige Aufsichtsratsarbeit. Die Ursachen mögen ganz unterschiedlich sein: Gewiss bestanden und bestehen Vorbehalte gegen diese für deutsche Aufsichtsratsmitglieder neuartige Aufgabe; anders als im Ausland sind Evaluierungen jeglicher Art hierzulande noch längst nicht üblicher Standard. Zudem – und ganz entscheidend – ist bislang ungeklärt, wie die Qualität der Überwachungsarbeit überhaupt

gemessen werden kann. Mit anderen Worten: Welche Zielgröße hat der Aufsichtsrat zu erfüllen oder welche Parameter sind für eine gute Aufsichtsratsarbeit maßgeblich? Was also bedeutet Effizienz der Aufsichtsratsarbeit konkret? Ist sie auf reine Wirtschaftlichkeitsaspekte beschränkt oder umfasst sie auch eine – wie auch immer zu definierende – Zielerreichung?

Aus dem Deutschen Corporate Governance Kodex lässt sich hierzu nicht viel entnehmen: weder darüber, was unter einer effizienten Aufsichtsratsarbeit zu verstehen, noch wie und wie oft diese zu evaluieren ist. Jüngst haben sich der Arbeitskreis „Steuern und Revision“ im Bund der Wirtschaftsakademiker (BWA) e.V. als auch der Arbeitskreis Externe und Interne Überwachung der Unternehmung der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V. der Frage der Effizienz der Aufsichtsratsarbeit zugewandt.

Negativindikatoren als Anhaltspunkt

Insbesondere der Arbeitskreis „Steuern und Revision“ hat sich dabei der Messbarkeit einer Effizienz der Aufsichtsratsarbeit gewidmet. Er versteht Effizienz als Quotienten aus Output und Input, gemessen an der Zielerreichung. Der Arbeitskreis ist sich aber der Schwierigkeit einer Formulierung des Sollwertes für die Zielerreichung als auch einer Bewertung des Outputs gerade in administrativen Bereichen bewusst. Er will daher die Effizienz anhand von Indikatoren messen, zum einen positiver (im Wesentlichen formaler) Indikatoren aus den im Gesetz und im Deutschen Corporate Governance Kodex kodifizierten Grundlagen über die Sitzungszahl, die Ausschussbildung etc. Daneben werden sog. Effizienzhindernisse definiert, die negative Indikatoren darstellen, etwa fehlende Qualifikation, Unabhängigkeit, Motivation, Kapazität, Struktur, Aktualität. Das Fehlen solch negativer Indikatoren soll – so der Arbeitskreis – tendenziell auf eine höhere Effizienz der Aufsichtsrats-tätigkeit hinweisen.

Best-Practice-Empfehlungen für den Aufsichtsrat

Anders der Arbeitskreis Externe und Interne Überwachung der

Schmalenbach-Gesellschaft: Er wendet sich mit insgesamt 16 Arbeitsthesen an den Aufsichtsrat, welche die Struktur des Überwachungsorgans, insbesondere die Ressortbildung, seine Arbeitsweise, die Qualifikation, Unabhängigkeit, Einsatz- und Konfliktaustragungsbereitschaft des einzelnen Aufsichtsratsmitglieds, seine Wahl, aber auch die Vergütung der Aufsichtsratsarbeit betreffen. Wesentliche Ergebnisse sind:

- Die Aufsichtsratsstruktur soll sich an der Ressortbildung und -verteilung im Vorstand orientieren. Bei Ausschüssen ist auf Expertenwissen (namentlich beim Ausschussvorsitzenden) – sonst auf einen Expertenmix – zu achten.
- Aufsichtsratsmitglieder müssen grundsätzlich unabhängig sein; dies soll sich analog zu den Regeln für Abschlussprüfer (§§ 319, 319a HGB) orientieren.
- Die Zahl zulässiger externer Aufsichtsratsmandate pro Aufsichtsratsmitglied ist zur Sicherstellung der persönlichen Einsatzbereitschaft auf maximal drei zulässige Mandate für aktive Manager zu reduzieren. Die Konfliktbereitschaft der Aufsichtsratsmitglieder ist zu stärken.
- Häufigkeit und Dauer von Aufsichtsratssitzungen müssen sich an den unternehmensspezifischen Belangen orientieren.
- Der Aufsichtsrat bestimmt die Qualität, Quantität und Häufigkeit seiner Informationsversorgung durch den Vorstand.
- Der Aufsichtsratsvorsitzende und der Personalausschuss des Aufsichtsrats sollten für jeden Aufsichtsratssitz und für den Gesamtaufichtsrat ein Anforderungsprofil erstellen. Bewerber sind gezielt anhand einer konkreten Stellenbeschreibung auszusuchen und in Einzelwahl auf Vorschlag des Gesamtaufichtsrats von den Aktionären zu wählen.
- Die Vergütungspraxis für Aufsichtsräte ist unbedingt zu reformieren; derzeitige Vergütungsmodelle sind diffus. Aufsichtsratsvergütung darf sich nicht am Erfolg, sondern allein an der Leistung orientieren; eine Verknüpfung mit Parametern der Vorstandsvergütung ist schädlich. Aufsichtsräte sind nach fixen Tagessätzen (ca. 2.500 bis 5.000

Euro pro Tag analog der Vergütung von Managern) abhängig vom tatsächlichen Zeitaufwand, der besonderen Qualifikation und der übernommenen Aufgaben zu vergüten. Variable Vergütungskomponenten sollen Anreizfunktion haben. Allerdings wird die Dividende hierfür als ebenso wenig geeignet angesehen wie EBIT, EBITDA oder andere Gewinn- bzw. Renditegrößen. Die Leistungsorientierung soll durch eine zusätzliche Mitarbeit in Ausschüssen, die Teilnahme an Ausschusssitzungen oder die Übernahme bestimmter Funktionen, wie die eines Ausschussvorsitzes, zum Ausdruck kommen. Zur Sicherung einer Verbundenheit mit dem Unternehmen soll die Vergütung zu einem Teil in Aktien der überwachten Gesellschaft geleistet werden. Diese Anlage soll jährlich fortgeführt werden und der Verkauf einer Sperrfrist von fünf Jahren unterliegen.

Wege einer Effizienzprüfung im Aufsichtsrat

Effizienzprüfungen können unterschiedlich zeit- und kostenintensiv durchgeführt werden. In der Praxis sind individuelle Evaluierungen in Einzelgesprächen oder Workshops in der Regel durch externe Berater oder Selbstevaluierungen mittels eines in seinen Grundzügen standardisierten, aber vom Gesamtaufichtsrat oder extern auf die spezifischen Unternehmensverhältnisse angepassten Evaluierungsbogens üblich. Der Arbeitskreis der Schmalenbach-Gesellschaft präferiert den zweiten Weg in einem Zwei- oder Dreijahresturnus, und zwar unter Einsatz eines externen Moderators. Der Arbeitskreis hat hierzu einen Fragenkatalog mit über 100 Standardfragen vorgelegt, der als Basis für eine solche unternehmensspezifische Scorecard dienen soll. Ergänzend soll jährlich die vom DCGK geforderte Selbstevaluierung durchgeführt werden. ■

Auch das Audit Committee Institute unterstützt Aufsichtsräte bei einer sinnvollen Effizienzprüfung mittels einer in seinen Grundzügen zwar standardisierten, aber für den Einzelfall unternehmensspezifisch angepassten Scorecard. Das Angebot ist abrufbar unter www.audit-committee-institute.de.



BGH ergänzt Rechtsprechung zu Beratungs- verträgen mit Aufsichtsratsmitgliedern

Durch das Urteil vom 3. Juli 2006 (II ZR 151/04) hat der II. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs seine bisherige Rechtsprechung zu den Anforderungen an Beratungsverträge zwischen einem Unternehmen und seinen Aufsichtsratsmitgliedern fortgeführt und ergänzt: Zusätzliche Beratungsverträge sind nur zustimmungsfähig und damit zulässig, wenn sich der Beratungsgegenstand von der gesetzlichen Überwachungsaufgabe des Aufsichtsrats materiell und klar erkennbar unterscheiden lässt. Dies gilt auch für Beratungsverträge mit einer GmbH, deren alleiniger Gesellschafter und Geschäftsführer das Aufsichtsratsmitglied ist. Andernfalls ist der Beratungsvertrag nichtig und das Aufsichtsratsmitglied persönlich zur Rückzahlung des Honorars verpflichtet.

Konkreter Beratungsgegenstand erforderlich

Zusätzliche Beratungsverträge mit Aufsichtsratsmitgliedern bedürfen – in Abgrenzung zur Vergütung für ihre originäre Aufsichtsratsstätigkeit, über die nach § 113 Abs. 1 AktG allein die Hauptversammlung entscheidet, soweit dies nicht bereits in der Satzung geregelt ist – der Zustimmung des gesamten Aufsichtsrats nach § 114 Abs. 1 AktG. Dabei kann der Aufsichtsrat nur solchen Beratungsverträgen wirksam zustimmen, deren Leistungsgegenstand außerhalb des gesetzlichen Überwachungsauftrags des Aufsichtsrats (§ 111 Abs. 1 AktG) liegt. Um dies beurteilen zu können, muss der Beratungsgegenstand im Vertrag von vornherein hinreichend konkret formuliert sein. Rahmenberaterverträge ohne eine detaillierte Aufstellung der einzelnen Beratungsgegenstände (z. B. „Beratung in betriebswirtschaftlichen Fragen“) genügen solchen Konkretisierungsanforderungen auch dann nicht, wenn der allgemein gefasste Vertragsinhalt der üblichen Gestaltung eines Beratervertrages mit einem Rechtsanwalt oder Steuerberater entspricht (zu den Anforderungen im Einzelnen siehe schon *Quarterly IV/2005, S. 14 ff.*).

Damit soll verhindert werden, dass sich die Aufsichtsratsmitglieder zulasten der Aktionäre und Gläubiger des Unternehmens für ihre originäre Aufsichtsratsstätigkeit selbst bedienen oder in finanzielle Abhängigkeit zum Vorstand geraten.

Aktienrechtliche Konsequenzen: Honorarrückzahlung

Ist eine eindeutige Zuordnung des Leistungsgegenstandes nicht möglich, ist der Beratungsvertrag nach § 113 AktG, § 134 BGB unwirksam; ein schon gezahltes Honorar ist vom Aufsichtsratsmitglied zurückzuerstatten. Der BGH stützt sich insoweit erstmals auf den speziellen aktienrechtlichen Erstattungsanspruch in § 114 Abs. 2 Satz 1 AktG, welcher seinem Wortlaut nach für den Fall gilt, dass eine nach § 114 Abs. 1 AktG erforderliche Zustimmung durch den Aufsichtsrat nicht erteilt worden ist. Nach Ansicht des II. Zivilsenats sei § 114 Abs. 2 Satz 1 AktG aber erst recht anwendbar, wenn der Beratungsvertrag schon gar nicht zustimmungsfähig ist; der bisher übliche Rückgriff auf die allgemeinen Vorschriften der ungerechtfertigten Bereicherung (§§ 812 ff. BGB) sei nicht erforderlich. Damit soll dem Aufsichtsratsmitglied der Einwand abgeschnitten werden, das Geld sei nicht mehr vorhanden (sog. Entreicherungseinwand).

Mittelbare Honorarbeteiligung schadet auch

All dies gilt nach einhelliger Auffassung in Rechtsprechung und Literatur auch, wenn der Beratungsvertrag mit einer GmbH besteht, deren alleiniger Gesellschafter und Geschäftsführer das betreffende Aufsichtsratsmitglied ist. Beratungsgesellschaft und Aufsichtsratsmitglied sind als wirtschaftliche Einheit anzusehen. Nach Ansicht des OLG Frankfurt (*Urteil vom 21. September 2005, AZ 1 U 14/05*) ist hierfür ausreichend, dass das Aufsichtsratsmitglied – auch ohne Organstellung – nicht nur marginal an der Gesellschaft beteiligt ist (vgl. *dazu Quarterly IV/2005, S. 6 f.*). Der Rückforderungsanspruch richtet sich gegen das Aufsichtsratsmitglied persönlich. Er wird nicht dadurch ausgeschlossen, dass die Beratungsgesellschaft und das betreffende Unternehmen – in dem das Aufsichtsratsmitglied ebenfalls Mehrheits-eigner ist – verbundene Unternehmen (§§ 15, 18 AktG) sind. ■

EU-Aktionsplan geht in zweite Runde

Die von der EU-Kommission zu Jahresbeginn eingeleitete öffentliche Konsultation (vgl. *Quarterly I/2006, S. 21*) zum Aktionsplan zur Modernisierung des Gesellschaftsrechts und zur Verbesserung der Corporate Governance in der EU vom Mai 2003 wurde mit einer öffentlichen und viel beachteten Anhörung in Brüssel am 3. Mai 2006 zum Abschluss gebracht. Die Ergebnisse aus Konsultation und Anhörung sind nunmehr in einer *Executive Summary* veröffentlicht.

Neue Akzente im EU-Aktionsplan avisiert

Die EU-Kommission beabsichtigt, die verbleibenden mittel- und langfristigen Maßnahmen aus dem Aktionsplan neu zu priorisieren und auf bürokratische Hemmnisse zu durchforsten. Hierzu hatte die EU-Kommission im Rahmen einer Konsultation 266 Stellungnahmen ausgewertet und im Anschluss daran zu einer öffentlichen Anhörung am 3. Mai 2006 gebeten. Die über 300 Teilnehmer diskutierten in vier Foren folgende Themenblöcke:

- **Rechte und Pflichten von Aktionären**
Hierzu liegt seit Januar 2006 ein Kommissionsentwurf für eine Richtlinie zur Stärkung der Aktionärsrechte vor.
- **Modernisierung und Vereinfachung des europäischen Gesellschaftsrechts**
Im Fokus stand das Spannungsverhältnis zwischen einer gewünschten Regulierungspause und dem Bestreben der Kommission, das geltende EU-Recht zu vereinfachen.
- **Verantwortung der Direktoren/interne Kontrollen**
Bezüglich interner Kontrollsysteme und einer Verantwortlichkeit für die Finanzberichterstattung finden sich aktuelle Regelungen in der im Juni 2006 in Kraft getretenen Richtlinie zur Verantwortlichkeit der Direktoren und zur Verbesserung von finanziellen Informationen über Corporate Governance (Änderung der 4. und 7. EG-Richtlinie).

- **Unternehmensmobilität und Umstrukturierung**

Diskussionsgegenstand waren u. a. die Sitzverlegungsrichtlinie, die Einführung einer neuen europäischen Gesellschaftsform für kleine und mittlere Unternehmen (EPG) sowie das europäische Stiftungsrecht.

Die öffentliche Anhörung bestätigte im Wesentlichen die Ergebnisse aus der vorausgegangenen schriftlichen Konsultation. Deutlich wurde insbesondere, dass die EU-Kommission künftig stärkere Zurückhaltung bei neuen Vorschriften üben müsse und werde: Nur wenn auf EU-Ebene eine gesetzliche Regelung unbedingt notwendig sei und nach anschließender systematischer Folgenabschätzung der geplanten Regulierung, werde die EU künftig normierend tätig werden.

Zahlreiche Maßnahmen schon verabschiedet

Schon bislang hat die EU-Kommission für den Bereich des Gesellschaftsrechts und der Corporate Governance in der EU diverse Maßnahmen erlassen, die zu großen Teilen, aber noch nicht vollständig in den deutschen Reformgesetzen der vergangenen zwei Jahre Berücksichtigung gefunden haben, u. a.:

- Empfehlung zur Vergütung geschäftsführender Direktoren und ihrer Transparenz vom Dezember 2004;
- Empfehlung zur Stellung (Zusammensetzung) und den Aufgaben nicht-geschäftsführender Direktoren/Aufsichtsräte vom Februar 2005;
- Richtlinie zur Verantwortlichkeit der Direktoren und zur Verbesserung von finanziellen Informationen über Corporate Governance vom Juni 2006;
- Richtlinienvorschlag der EU-Kommission zur grenzüberschreitenden Ausübung der Stimmrechte durch Aktionäre vom Januar 2006. ■

Informationen über diese Maßnahmen sowie die *Executive Summary* zur Konsultation und zur Anhörung können auf unserer Website unter www.audit-committee-institute.de abgerufen werden.

Corporate Governance News

U.S. Securities and Exchange Commission (SEC)

SEC verabschiedet geänderte Regelungen zur Offenlegung der Management-Vergütung

Die SEC hat die als Entwurf vorgelegten Regelungen zur Offenlegung der Management-Vergütung angepasst und verabschiedet. Direkte Auswirkungen auf ausländische registrierte Unternehmen ergeben sich nicht, da diese vom Anwendungsbereich ausgenommen sind und die Heimatlandvorschriften anwenden müssen. Gleichwohl zeichnet die Regelung den internationalen Trend weiter, Vergütungen der Unternehmensleitung umfangreich offenzulegen. Wesentliche Änderung ist der Verzicht auf die Offenlegung für nicht der Unternehmensleitung angehörende Mitarbeiter.

SEC nimmt Änderungen gegenüber dem Entwurf vor

Am 27. Januar 2006 hat die SEC einen Entwurf zur Überarbeitung der Vorschriften zur Offenlegung von *Executive Compensation* vorgelegt (vgl. *Quarterly I/2006*, S. 26 f.). Dieser wurde nun nach Ablauf der Kommentierungsphase mit einigen Änderungen verabschiedet und tritt teilweise bereits 59 Tage nach Veröffentlichung in Kraft. Die Änderungen betreffen

- den Verzicht auf die Offenlegung der Vergütung der drei Mitarbeiter, die nicht der Unternehmensleitung angehören, aber mehr verdienen als deren Mitglieder; diese Vorschrift wird überarbeitet und dann wieder zur Kommentierung vorgelegt,
- die Erweiterung der in tabellarischer Form anzugebenden Daten zu gewährten Aktienoptionsplänen mit Schwerpunkt auf Änderungen der Ausübungsbedingungen und Ausübungspreise unterhalb des Aktienkurses bei Gewährung,
- die Umgliederung der Aktienkursverlaufgrafik in Item 201,
- die Klarstellung des Begriffs „Actuarial Value“ und die Beziehung zum Bilanzbegriff „Accumulated Benefits“ bei der Darstellung der Pensionspläne sowie
- die Anforderung, die Wertänderung bei Modifikationen von aktienbasierten Vergütungsprogrammen anzugeben und nicht deren absoluten Wert.

Von den Regelungen ausgenommen sind ausländische Unternehmen, „*Foreign Private Issuers*“, die ihren Heimatlandregeln und den Anforderungen nach Form 20-F genügen. Werden allerdings weitergehende Informationen als die nach Form 20-F verlangten veröffentlicht, gleich nach welchen Vorschriften, sind diese Angaben auch in die bei der SEC einzureichenden Unterlagen zu übernehmen. ■

Weitere Verschiebung der Erstanwendung von SOA 404 – Internal Control Over Financial Reporting für bestimmte Unternehmen

Für ausländische registrierte Unternehmen hat die SEC Erleichterungen beschlossen, weitere Erleichterungen wurden als Entwurf vorgelegt. Die SEC will es damit bestimmten Unternehmen ermöglichen, die Hinweise des PCAOB und der SEC bereits zu berücksichtigen, die derzeit erarbeitet werden. So kann es zu weiteren Verschiebungen kommen, wenn die Hinweise nicht wie geplant rechtzeitig fertig gestellt werden.

Änderungen für ausländische Unternehmen

Für sogenannte „*Foreign Private Issuers*“ ergeben sich weitere Erleichterungen bei der Prüfung durch den Abschlussprüfer. Auch wenn das Management einen Bericht über das interne Kontrollsystem des Unternehmens für Geschäftsjahre, die nach dem 14. Juli 2006 enden, vorlegen muss, ist dieser Bericht erst im Folgejahr, also für Geschäftsjahre nach dem 14. Juli 2007, prüfungspflichtig. Dies gilt nicht, wenn das Unternehmen ein „*Foreign Large Accelerated Filer*“ ist (vgl. *Quarterly IV/2005*, S. 22 f.). Wesentliches Kriterium hierfür ist eine weltweite Marktkapitalisierung der emittierten Aktien des Unternehmens von mehr als 700 Mio. USD (*Public Float*) zu einem bestimmten Stichtag (zur Definition eines „*Large Accelerated Filer*“ siehe Exchange Act Rule 12b-2 [abrufbar über www.audit-committee-

institute.de). Damit müssen ausländische Unternehmen zwar unverändert die Regelungen der Section 404a zur eigenen Berichterstattung befolgen, sie müssen diesen Bericht aber nicht in allen Fällen durch den Abschlussprüfer in einer integrierten Prüfung schon für dieses Geschäftsjahr prüfen lassen (Section 404b). Damit soll den Unternehmen und ihren Abschlussprüfern insbesondere Gelegenheit gegeben werden, die Hinweise und Klarstellungen des PCAOB (vgl. *Quarterly II/2006, S. 28 f.*), die derzeit erarbeitet werden, berücksichtigen zu können. Dadurch verspricht sich die SEC einen Effizienzgewinn und geringere Kosten als Folge der Umsetzung der Anforderungen.

Erleichterungen für neu registrierte Unternehmen

In dem vorgelegten Entwurf der SEC (SEC Release 33-8731) vom 9. August 2006 wird Unternehmen, die erstmalig bei der SEC registriert werden, erlaubt, im Jahr der Registrierung keinen Bericht des Managements zum internen Kontrollsystem nach Section 404a einzureichen. Diese Erleichterung steht allen Unternehmen zu, auch ausländischen, die erstmalig den Berichtspflichten der SEC unterliegen. Damit trägt die SEC dem Umstand Rechnung, dass durch die mit einer Registrierung verbundene Mehrarbeit im Unternehmen die Kapazitäten bereits ausgelastet sind und die gleichzeitige erstmalige Befolgung der Regelungen eine besondere zusätzliche Belastung darstellen. Im Folgejahr haben die Unternehmen dann die jeweils für sie geltenden Berichts- und Prüfungspflichten einzuhalten.

Erleichterungen für „Non-Accelerated Filers“

Der Entwurf sieht weiter für US-Unternehmen, die keine „Accelerated Filers“ sind, eine Verschiebung des Erstanwendungszeitpunktes sowohl von Section 404a (Bericht des Managements) als auch Section 404b (Prüfung durch den Abschlussprüfer) auf nach dem 14. Dezember 2007 bzw. 14. Dezember 2008 endende Geschäftsjahre vor. Damit wird diesen Unternehmen ein weiteres Jahr Zeit gegeben, die Anforderungen umzusetzen.

Die Prüfungspflicht beginnt dann im Folgejahr. Auch hiermit soll den betroffenen Unternehmen und ihren Abschlussprüfern die Möglichkeit gegeben werden, die kommenden Interpretationen und Hinweise zur Anwendung der Regelungen von SOA 404 durch SEC und PCAOB zu berücksichtigen. Im Mai haben beide Institutionen angekündigt, Anwendungshinweise zu veröffentlichen; sie haben damit auf die zunehmende Kritik an der zu aufwendigen Umsetzung der Regelungen reagiert (vgl. *Quarterly II/2006, S. 28 f.*).

Die nachfolgende Tabelle stellt die endgültige Regelung und die Entwürfe gegenüber.

Übersicht der verabschiedeten und vorgeschlagenen Regelungen		
Unternehmensstatus	404a Bericht des Managements	404b Prüfung durch Abschlussprüfer
Non-accelerated (US und Ausland)	Geschäftsjahre, die am oder nach dem 15. Dezember 2007 enden	Geschäftsjahre, die am oder nach dem 15. Dezember 2008 enden
Foreign accelerated	Geschäftsjahre, die am oder nach dem 15. Juli 2006 enden	Geschäftsjahre, die am oder nach dem 15. Juli 2007 enden
Foreign large accelerated	Geschäftsjahre, die am oder nach dem 15. Juli 2006 enden	Geschäftsjahre, die am oder nach dem 15. Juli 2006 enden

Die Kommentierungsphase für die vorgelegten Entwürfe endete bereits 30 Tage nach deren Veröffentlichung, die endgültige Regelung tritt mit Veröffentlichung in Kraft. ■



COSO-Framework für kleinere Unternehmen

Das Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) hat neue Hinweise zum internen Kontrollsystem bei kleineren Unternehmen veröffentlicht (*Internal Control over Financial Reporting – Guidance for Smaller Public Companies*). Aus der Praxis heraus hat sich gezeigt, dass die Anwendung eines von der Unternehmensgröße ganz unabhängigen Regelwerks nicht effizient ist. Die Überarbeitung trägt dieser Kritik Rechnung und ist für alle Unternehmen von Interesse, da die Hinweise eine erste Reaktion auf die Anwendung in der Praxis darstellen.

Definition von „Smaller“ nach COSO

COSO benutzt den Begriff „Smaller Public Company“, definiert diesen aber nicht eindeutig. Stattdessen werden Kriterien genannt, die der Abgrenzung dienen sollen. Charakteristisch für kleinere Unternehmen sind hiernach

- eine überschaubare Anzahl von Produktlinien und Geschäftsbereichen,
- eine Konzentration der Vermarktungsaktivitäten nach Vertriebskanal oder Regionen,
- die direkte Führung durch das Management mit einer weiten Kontrollspanne,
- eine geringe Komplexität der Geschäftsprozesse und -systeme,
- eine geringere Personalstärke mit einem weiten Zuständigkeitsbereich des einzelnen Mitarbeiters sowie
- die eingeschränkte Verfügbarkeit von zusätzlichen Ressourcen sowohl in Linienverantwortung als auch in unterstützenden Funktionen (beispielsweise zur Umsetzung der Anforderungen aus SOA 404).

Die grundsätzlichen Merkmale interner Kontrollen, die fünf Bausteine von COSO (vgl. *Quarterly IV/2004*, S. 8f.), Kontrollumfeld, Risikobeurteilung, Kontrollhandlungen, Information

und Kommunikation sowie Überprüfung, sind auch für kleinere Unternehmen anwendbar. Hinsichtlich ihrer Ausgestaltung sind aber die Besonderheiten und Unterschiede im Vergleich zu großen Unternehmen zu berücksichtigen, was nun klargestellt ist. Interne Kontrollen kleinerer Unternehmen können sich demnach durch die folgenden Merkmale auszeichnen:

- Weitgefaste und direkte Kontrolle durch die Unternehmensführung, was die schnellere Identifikation von Besonderheiten in der Finanzberichterstattung erlaubt. Die Konzentration der Entscheidungsmacht birgt aber auch die Gefahr des „Management Override“, sodass entsprechende kompensierende Maßnahmen notwendig sind;
- eine effektive Überwachungsfunktion durch den Aufsichtsrat, unterstützt durch Strukturen und Geschäftsabläufe geringerer Komplexität;
- Auffangen der nicht immer vollständig umsetzbaren Funktionstrennung durch Dokumentation, deren Überprüfung und die Sicherstellung funktionierender Kern-Kontrollprozesse;
- Einsatz von IT-Systemen mit integrierten Kontrollen, um das IT-Risiko zu minimieren und den zusätzlichen Kontrollaufwand gering zu halten;
- Überwachungs- und Monitoringaktivitäten, die in die Tagesroutinen integriert sind.

Die Hinweise erleichtern die Anwendung insbesondere dadurch, dass explizit Besonderheiten Berücksichtigung finden können, wie z. B. die intensive direkte Überwachungstätigkeit des Managements auch im Tagesgeschäft. Damit bleibt das Regelwerk in seinen Grundzügen weiterhin für alle Unternehmen durch eine größere Flexibilität der Interpretation anwendbar. Die gesamte Richtlinie umfasst drei Teile: Vol. 1, Executive Summary, Vol. 2, Guidance, und Vol. 3, Evaluation Tools. Volume 1 ist öffentlich zugänglich (*abrufbar über www.audit-committee-institute.de*), das vollständige Werk kann käuflich erworben werden (*www.cpa2biz.com/stores/coso3*). ■



Internationale Zusammenarbeit der Börsenaufsicht

Das Committee of European Securities Regulators (CESR) und die Securities and Exchange Commission (SEC) haben einen gemeinsamen Arbeitsplan verabschiedet, der sich mit der Anwendung von Rechnungslegungsvorschriften und internationaler Rechnungslegung gemäß International Financial Reporting Standards (IFRS) beschäftigt. Damit vollziehen auch die Aufseher die Konvergenzbewegung nach, die sich bei der Rechnungslegung mit der Annäherung von US-GAAP und IFRS abzeichnet.

Intensivierung der transatlantischen Zusammenarbeit

SEC und CESR haben ein gemeinsames Arbeitsprogramm vorgestellt, das unverzüglich umgesetzt werden soll. Dieses Vorhaben ist das direkte Ergebnis des Treffens von Christopher Cox, Chairman der SEC, und CESR Chairman Arthur Docters van Leeuwen im Dezember 2005, bei dem beschlossen worden war, den Dialog zwischen beiden Institutionen auf konstruktive Art fortzusetzen. Kern des Arbeitsprogramms ist die Anwendung von IFRS und US-GAAP durch international aktive Unternehmen. Ziel der Zusammenarbeit ist es,

- die Entwicklung hochqualitativer Rechnungslegungsstandards zu fördern,
- eine einheitliche und an hoher Qualität orientierte Anwendung sicherzustellen,
- die Ansichten des internationalen Kooperationspartners bei der Anwendung und Durchsetzung von Rechnungslegungsstandards vollständig zu berücksichtigen und
- sich widersprechende Entscheidungen zu Auslegungsfragen der Rechnungslegung zu vermeiden.

Arbeitsplan beschlossen

In der praktischen Umsetzung werden zunächst beide Institutio-

nen – wie bisher auch schon – die ihrer Aufsicht unterliegenden Abschlüsse von Unternehmen auf Ordnungsmäßigkeit hin untersuchen; die SEC US-GAAP-Abschlüsse und IFRS-Abschlüsse samt deren Überleitung zu US-GAAP, die CESR IFRS- und US-GAAP-Abschlüsse, da beide in Europa anerkannt werden. Die Ergebnisse werden auf Ebene der jeweiligen Arbeitsgruppen ausgetauscht, insbesondere in Bereichen der Rechnungslegung, die Fragen hinsichtlich der Qualität oder der Einheitlichkeit der Anwendung aufwerfen. Im Einzelfall ist auch eine Zusammenarbeit bezüglich bestimmter Unternehmen vorgesehen. Hierzu werden Mechanismen zum Austausch vertraulicher Informationen geschaffen. Die Kernpunkte, auf die sich die gemeinsame Agenda konzentriert, sind

- die Anwendung von IFRS und US-GAAP durch international aktive Kapitalmarktteilnehmer,
- die Modernisierung der Finanzberichterstattung und der Offenlegung sowie
- die Diskussion der Praxis im Risikomanagement.

Die Modernisierung der Finanzberichterstattung bezieht sich im Wesentlichen auf den Einsatz elektronischer Medien zur Bereitstellung und Auswertung von Finanzinformationen. Die SEC verwendet hierzu mit XBRL ein Format, das die automatische Auswertung durch die Nutzer erlaubt.

Die Praxis des Risikomanagements bezieht sich auf Methoden und Verfahren der risikoorientierten Überwachung der Kapitalmärkte durch die jeweilige Aufsicht und nicht auf das bei Unternehmen etablierte Risikomanagementsystem.

Darüber hinaus will man sich mit dem Themenkomplex der Kreditratingagenturen sowie den von der SEC vorgeschlagenen Regelungen zum *Delisting* ausländischer Unternehmen (vgl. *Quarterly I/2006*, S. 24 f.) beschäftigen. ■

Financial Reporting Update

HGB/IFRS

Gesetzesentwurf der Bundesregierung zum Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetz

Am 28. Juni 2006 hat die Bundesregierung den Gesetzesentwurf zur Umsetzung der EU-Transparenzrichtlinie (TUG-E) vom 15. Dezember 2004 (vgl. dazu ausführlich *Quarterly II/2004*, S. 22 ff.) vorgelegt. Ziel der Richtlinie ist die Förderung der Markttransparenz und des Anlegerschutzes durch eine Anhebung der Mindeststandards der vom Emittenten zu veröffentlichenden Unternehmensinformationen und damit eine stärkere Integration der Kapitalmärkte europaweit. Die rechtzeitige Veröffentlichung und dauerhafte Zugänglichmachung zutreffender und vollständiger Informationen von Emittenten soll Anlegern eine hinreichende Grundlage für ihre Investitionsentscheidungen geben, deren Investitionsbereitschaft fördern und ihr Vertrauen in das Funktionieren des Kapitalmarktes stärken. Damit werden die periodischen Berichtspflichten für kapitalmarktorientierte Unternehmen erheblich erweitert. Zudem soll ein sogenannter „Bilanzzeit“ eingeführt werden.

Vorgaben der EU-Transparenzrichtlinie

Die EU-Richtlinie sieht Pflichten zur Finanzberichterstattung, zur Mitteilung und Veröffentlichung von Veränderungen des Stimmrechtsanteils, zur Lieferung notwendiger Informationen für die Wahrnehmung von Rechten aus Wertpapieren und zur Veröffentlichung und Speicherung wichtiger Kapitalmarktinformationen vor. Sie ergänzt die ‚IAS-Verordnung‘ mit Blick auf den Lagebericht, die Halbjahresberichterstattung nach IAS 34 und enthält Maßnahmen zur Vermeidung unrichtiger Berichterstattung. Damit werden die Mindeststandards zur periodischen Berichterstattung deutlich für all jene Unternehmen angehoben, deren Wertpapiere (Aktien und Schuldverschreibungen einschließlich Genussscheine, Optionsscheine und Zertifikate, die Schuldtitel vertreten) an einem geregelten Markt in der Europäischen Union (wie z. B. der Frankfurter Wertpapierbörse

oder einer der sechs deutschen Regionalbörsen) notiert sind – unabhängig davon, ob die Emittenten ihren Sitz inner- oder außerhalb der EU haben, sogenannte Inlandsemittenten nach § 7 Abs. 2 WpHG-E (zu den Vorgaben der Richtlinie siehe ausführlich *Quarterly II/2004*, S. 22 ff.). Soweit einzelne Börsen für bestimmte Segmente bereits erweiterte Publizitätsanforderungen erlassen haben (so z. B. die Frankfurter Wertpapierbörse für den Prime Standard) bleiben diese aufrechterhalten.

Wesentliche rechnungslegungsbezogene Neuerungen der EU-Transparenzrichtlinie sind erstens die Pflicht zur Aufstellung von Halbjahresfinanzberichten und zur Veröffentlichung von Zwischenmitteilungen durch die Geschäftsführung eines Aktienemittenten sowie die Implementierung des (Zwischen-)Lageberichts als festen Bestandteil der Kapitalmarktpublizität (zur Lageberichterstattung siehe *Quarterly I/2006*, S. 6 ff.) sowie zweitens die Einführung einer Richtigkeitserklärung durch die für die Abschlusserstellung verantwortlichen Personen („Bilanzzeit“). Die Europäische Kommission plant, vor allem die Anforderung an die Halbjahresfinanzberichte in einer Durchführungsrichtlinie zu konkretisieren, welche schon jetzt im Entwurf vorliegt und noch im Herbst 2006 verabschiedet werden soll.

Das Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (TUG)

Mit dem Gesetzesentwurf der Bundesregierung zur Umsetzung der EU-Richtlinie (Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetz) sollen nun innerhalb der Umsetzungsfrist bis 20. Januar 2007 die (periodischen) Berichtspflichten in deutsches Recht transformiert werden, ohne die Unternehmen durch zusätzlichen Verwaltungsaufwand zu belasten. Bereits in dem Entwurf zum elektronischen Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie zum Unternehmensregister (EHUG-E) soll das ebenfalls von dieser Richtlinie geforderte amtlich bestellte Datenspeicherungssystem eingeführt werden (vgl. zu diesem Gesetzesentwurf schon *Quarterly II/2006*, S. 18 f.).

Entsprechend dem gesetzgeberischen Zweck nach mehr Rechnungslegungs- und Beteiligungstransparenz wird das TUG-E

größtenteils die Anforderungen aus dem Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) berühren sowie korrespondierende Vorschriften im Börsengesetz (BörsG) und in der Börsenzulassungsverordnung (BörsZulV). Zudem enthält der Gesetzentwurf Änderungen des Handelsgesetzbuches.

Halbjahresfinanzberichte mit prüferischer Durchsicht

Die neuen Anforderungen zu den Halbjahresfinanzberichten werden insbesondere solche Unternehmen als deutliche Belastung empfinden, die bisher keine Aktien, sondern Schuldverschreibungen an einem geregelten Markt emittiert haben. Auch sie haben künftig einen Halbjahresfinanzbericht aufzustellen. Der neue § 37w WpHG-E ersetzt § 40 BörsenG und §§ 53 ff. BörsZulV.

Der Halbjahresfinanzbericht hat einen verkürzten Abschluss (verkürzte Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und einen Anhang), einen Zwischenlagebericht sowie die Versicherung der Richtigkeit zu enthalten und ist innerhalb von zwei Monaten nach Abschlussstichtag zu veröffentlichen. Unternehmen, die zur Anwendung von IFRS verpflichtet sind oder diese nach § 315a HGB anwenden, müssen IAS 34 (Zwischenberichterstattung) für den verkürzten Abschluss beachten. Mit Blick auf die Angaben im Zwischenlagebericht verweist die Gesetzesbegründung auf DRS 6 (Zwischenberichterstattung); weitere Erläuterungen durch das DRSC sollen folgen.

Im Frankfurter Prime Standard zugelassene Emittenten werden durch die Vorschriften zur Aufstellung und Veröffentlichung von Halbjahresfinanzberichten kaum belastet sein. Die Börsenordnung sah bereits bislang eine viel weitergehende Quartalsberichterstattung vor; anders indes die Unternehmen, die allein den wesentlich geringeren Anforderungen der Börsenzulassungsverordnung unterlagen.

Nach dem Gesetzentwurf sollen Halbjahresfinanzberichte künftig auch einer „prüferischen Durchsicht“ durch den Abschlussprüfer zu unterziehen sein (§ 37w Abs. 5 WpHG); alternativ

kommt (freiwillig) eine vollständige Abschlussprüfung in Betracht. Dies geht über die Richtlinie hinaus, die nur eine Pflicht zur Angabe des Prüferurteils einer ggf. in Anspruch genommenen Prüferdienstleistung vorgibt. Darüber hinaus sollen Halbjahresfinanzberichte hinsichtlich des darin enthaltenen verkürzten Abschlusses und Zwischenlageberichts dem Enforcement unterworfen sein, d. h., die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) bzw. die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) werden künftig auch diese verkürzten Abschlüsse und die zugehörigen Zwischenlageberichte prüfen (§ 342b HGB-E).

Das TUG wird für Geschäftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2006 beginnen, anzuwenden sein. Entsprechend müssen Halbjahresfinanzberichte bereits für das erste Halbjahr 2007 aufgestellt werden. Allerdings sollen Schuldtitlemittenten sowie US-GAAP-Anwender (im Zuge ihrer allgemeinen IFRS-Umstellung) ihre Zwischenberichterstattung erst ab Anfang 2008 auf IAS 34 umstellen müssen (§ 46 Abs. 1 WpHG-E).

Zwischenmitteilungen der Geschäftsführung

Nach § 37x WpHG-E sind von Aktienemittenten zu erstellende Zwischenmitteilungen der Geschäftsführung spätestens sechs Wochen nach Beendigung des Mitteilungszeitraums zu veröffentlichen, d. h. sechs Wochen nach dem 1. und 3. Quartal. Die Zwischenmitteilungen müssen so ausgestaltet sein, dass sie eine Beurteilung erlauben, wie sich die Geschäftstätigkeit des Emittenten in den letzten Monaten vor Ablauf des Mitteilungszeitraumes entwickelt hat. Dabei sind die Finanzlage und das Geschäftsergebnis im Mitteilungszeitraum zu erläutern und wesentliche Ereignisse bzw. Geschäfte und ihre Auswirkungen auf die Finanzlage zu erläutern. Zwischenmitteilungen unterliegen weder einer Prüfungspflicht noch dem Enforcement-Verfahren.

Sofern ein Unternehmen einen Quartalsbericht entsprechend den Vorgaben eines Halbjahresfinanzberichts (§ 37w Abs. 2 bis 4 WpHG-E) erstellt, entfällt die Pflicht zur Zwischenmitteilung.



Voraussetzung für die befreiende Wirkung ist allerdings, dass der Quartalsbericht nach den für Halbjahresfinanzberichte geltenden Vorgaben erstellt worden ist.

Schriftliche Richtigkeitsversicherung als neuer Bilanzzeit?

Gesetzliche Vertreter einer Kapitalgesellschaft haben bei der Unterzeichnung des Jahresabschlusses bzw. Konzernabschlusses schriftlich zu versichern, dass der Jahresabschluss bzw. der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt oder der Anhang entsprechende Aussagen enthält, dass dies nicht der Fall ist. Ähnliches soll auch für den (Konzern-)Lagebericht gelten: Dort haben die gesetzlichen Vertreter einer Kapitalgesellschaft zu versichern, dass im (Konzern-)Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Kapitalgesellschaft bzw. des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird und dass die wesentlichen Chancen und Risiken beschrieben sind. Falschangaben bei der Versicherung werden mit Freiheitsstrafen von bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe geahndet. Der sog. „Bilanzzeit“ hat im Wesentlichen Appell- und Warnfunktion. Der Gesetzgeber ergänzt insoweit den Tatbestand von § 331 HGB, der schon jetzt eine solche Sanktion vorsieht, wenn Angaben im Jahres- bzw. Konzernabschluss, im (Konzern-)Lagebericht oder im Zwischenabschluss unrichtig wiedergegeben oder verschleiert werden. Eine Falschversicherung wird mithin kaum zu einer isolierten (neuen) Strafbarkeit führen, ist aber ggf. bei der Strafzumessung zu berücksichtigen.

Mehr Beteiligungstransparenz nach dem WpHG

§ 21 Abs. 1a WpHG soll dahingehend geändert werden, dass der Schwellenwert zur Meldepflicht auf 3 % der Stimmrechte an einem börsennotierten Unternehmen, deren Herkunftsstaat Deutschland ist, herabgesetzt wird. Neben den bereits bestehenden Schwellenwerten für Stimmrechtsmitteilungen von 5, 10, 25, 50 und 75 % werden zudem neue Schwellen von 3, 15, 20

und 30 % eingeführt (§ 21 Abs. 1 Satz 1 WpHG). Ergänzend soll die Meldepflicht der Anteilseigner aus § 21 Abs. 1a WpHG auf 3 % der Anteile im Zeitpunkt der erstmaligen Zulassung zum Handel herabgesetzt werden. Die Eingangsschwelle der Meldepflicht für das Halten von Finanzinstrumenten, die zum Erwerb von Aktien durch einseitige Erklärungen berechtigen, soll auf 5 % festgesetzt werden (§ 25 Abs. 1 WpHG-E). Lediglich bei bestehenden Beteiligungen kommt die niedrigere Meldepflichtschwelle von 3 % zur Anwendung. Die Mitteilungsfristen an den Emittenten und an die BaFin werden nunmehr von sieben auf vier Handelstage verkürzt (§ 21 Abs. 1 WpHG-E).

§ 26 WpHG-E enthält zudem ein völlig neues Mitteilungs- und Publikationssystem der Emittenten; zur Veröffentlichung verpflichtet ist der Inlandsemittent und nicht wie bisher die börsennotierte Gesellschaft mit Sitz im Inland. Die Veröffentlichungsfrist wurde auf drei Handelstage verkürzt. Ferner werden Veröffentlichungen von Kapitalmarktinformationen im Falle der Insolvenz eines Unternehmens vorgeschrieben.

Europaweite Informationsverbreitung

Stimmrechtsmitteilungen, Finanzberichte, Insiderinformationen, Directors' Dealings und andere Informationen müssen vom Emittenten künftig in Medienkanäle eingebracht werden, die in der Lage sind, diese Informationen europaweit zu verbreiten. Konkrete Vorgaben enthält weder die Transparenzrichtlinie noch das TUG-E. Die Zahl und die Art der unterschiedlichen Medien bzw. Medienkanäle sollen angemessen sein und sich insbesondere an der Aktionärsstruktur des Emittenten sowie der Zahl und des Ortes seiner Börsenzulassungen orientieren. Die Begründung des TUG-E nennt elektronische Informationsverbreitungssysteme, News Provider, Nachrichtenagenturen, Finanzwebseiten und die wichtigsten nationalen und internationalen Printmedien. ■

Änderungen der Lageberichterstattung durch das Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetz

Am 14. Juli 2006 ist das Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie 2004/25/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 21. April 2004 betreffend Übernahmeangebote (Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetz) vom 8. Juli 2006 in Kraft getreten. Die Übernahmerichtlinie schafft eine Rahmenregelung für Übernahmeverfahren und dient dem Schutz der Interessen der Aktionäre bei Übernahmeangeboten und sonstigen Kontrollerwerben durch erhöhte Klarheit und Transparenz.

Ziel des Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetzes

Durch das Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetz sollen potenzielle Bieter in die Lage versetzt werden, sich vor Abgabe eines Angebots ein umfassendes Bild über die mögliche Zielgesellschaft und ihre Struktur sowie etwaige Übernahmehindernisse zu machen. Die Regelungen gelten nur für kapitalmarktorientierte Unternehmen, die übertragbare Wertpapiere ausgeben, die Stimmrechte verleihen. Nach deutschem Recht fallen darunter Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien, die stimmberechtigte Aktien am regulierten Markt ausgegeben haben. Unternehmen, die lediglich Schuldverschreibungen oder Genussscheine am organisierten Markt begeben haben, werden vom Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetz nicht erfasst.

Neue Pflichtangaben im (Konzern-)Lagebericht

Nach dem Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetz sollen unter anderem die §§ 289 und 315 HGB um jeweils einen vierten Absatz ergänzt werden. Danach hat das (Mutter-)Unternehmen im Lagebericht bzw. Konzernlagebericht zum Beispiel anzugeben:

- Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals;
- Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen;
- direkte und indirekte Beteiligungen am Kapital, die zehn Prozent der Stimmrechte überschreiten;
- Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, einschließlich der Beschreibung der Sonderrechte;
- gesetzliche Vorschriften und Satzungsbestimmungen betreffend die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und über die Änderung der Satzung;
- Befugnisse des Vorstands zu Aktienaussgabe oder Aktienrückkauf;
- wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebotes stehen, und die hieraus folgenden Wirkungen (Change-of-Control-Klauseln);
- Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebotes mit den Mitgliedern des Vorstandes oder Arbeitnehmern getroffen worden sind; hierunter fallen insbesondere Vereinbarungen, die die Gesellschaft mit Vorständen für den Fall getroffen hat, dass sie wegen eines Übernahmeangebots kündigen, ohne triftigen Grund entlassen werden oder ihr Arbeitsverhältnis endet.

Erweiterung der Pflichten des Aufsichtsrats

Mit dem Inkrafttreten des Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetzes wurde auch § 171 Abs. 2 AktG geändert. Danach hat der Aufsichtsrat künftig in seinem Bericht an die Hauptversammlung auch die Angaben nach § 289 Abs. 4 HGB n. F. und § 315 Abs. 4 HGB n. F. zu erläutern. Ergänzend kann der Vorstand diesbezüglich im Rahmen des § 131 AktG zu weiteren Auskünften verpflichtet sein.

Die neuen (Angabe-)Pflichten bestehen unabhängig davon, ob ein Übernahmeangebot vorliegt oder zu erwarten ist. Sie sind erstmals für nach dem 31. Dezember 2005 beginnende Geschäftsjahre anzuwenden. ■



Entwurf einer Änderung von IAS 32 zur Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital

Der IASB hat einen *Exposure Draft* zur Änderung von IAS 32 und IAS 1 bezüglich der Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital in einem IFRS-Abschluss herausgegeben. Nach diesem Entwurf sollen künftig bestimmte zum Zeitwert kündbare Finanzinstrumente oder solche Finanzinstrumente, aus denen im Liquidationsfall eine Zahlungsverpflichtung besteht, als Eigenkapital auszuweisen sein.

Hintergrund der vorgeschlagenen Änderungen

Im Dezember 2003 änderte der IASB zahlreiche Bilanzierungsstandards – so auch die Definition von Eigenkapital. Mit verpflichtender Anwendung ab dem Geschäftsjahr 2005 erkennt der IASB seitdem Finanzinstrumente als Eigenkapital nur an, wenn daraus für das emittierende Unternehmen keinerlei (Rück-)Zahlungspflichten resultieren. Inwieweit überlassene Mittel in Krisen zur Verlustdeckung herangezogen werden können, ist – im Gegensatz zum deutschen Handelsrecht – nach den IFRS kein Kriterium. Allein die Tatsache, dass sich die Gesellschaft einer Zahlungsverpflichtung bei einer Kündigung (irgendwann) nicht entziehen kann, genügt zur Fremdkapital-einstufung.

Wegen der Fixierung auf eine potenzielle Zahlungsverpflichtung sind deutsche Genossenschaften und Personengesellschaften, die nach IFRS bilanzieren, daher gegebenenfalls gezwungen, Gesellschaftereinlagen vollständig oder weitestgehend als Fremdkapital auszuweisen. Die Fremdkapitalhöhe hängt von der Abfindungsvereinbarung ab. Eine Umklassifizierung von Einlagen wirkt sich nicht nur auf Bilanzrelationen, sondern auch auf die Ertragslage aus. Werden Einlagen zu Fremdkapital, gelten Zahlungen an Gesellschafter als Zinsaufwand. Als Reaktion auf eine breite Kritik will der IASB mit dem amerikanischen FASB die Eigenkapitaldefinition bis 2008 grundlegend überarbeiten. Neben der Dauer der Mittelüberlassung wird vor-

aussichtlich auch deren Verfügbarkeit zur Verlustdeckung berücksichtigt werden. Um den Bilanzierenden zwischenzeitlich entgegenzukommen, hat der IASB am 22. Juni 2006 den *Exposure Draft* zur Änderung von IAS 32 *Financial Instruments: Presentation* und IAS 1 *Presentation of Financial Statements: Financial Instruments Puttable at Fair Value and Obligations Arising on Liquidation* als Übergangslösung veröffentlicht.

Zum Fair Value kündbare Finanzinstrumente

Nach diesem Entwurf bleiben sämtliche Finanzinstrumente, die zurzeit als Eigenkapitalinstrumente klassifiziert werden, auch weiterhin Eigenkapital. Der Kreis der Finanzinstrumente, die nunmehr zusätzlich als Eigenkapital gelten sollen, wird jedoch eng eingegrenzt. Unter diese zusätzlichen Eigenkapitalinstrumente können sogenannte „Finanzinstrumente, die zum *Fair Value* kündbar sind“ sowie „Finanzinstrumente, aus denen im Liquidationsfall eine Zahlungsverpflichtung resultiert“, fallen. Bei der zweiten Kategorie handelt es sich nur um solche Finanzinstrumente, bei denen eine Liquidation entweder sicher ist, weil die Gesellschaft nur auf Zeit gegründet wurde, oder bei der die Gesellschaft im Falle einer Kündigung durch einen Gesellschafter zwangsweise liquidiert wird.

Finanzinstrumente, die zum *Fair Value* kündbar sind, sollen im Wesentlichen nur dann Eigenkapital darstellen, wenn sie

- ursprünglich zum anteiligen *Fair Value* emittiert wurden,
- im Liquidationsfall an nachrangigster Stelle zum anteiligen *Fair Value* des Nettovermögens – ohne Limitation oder Garantie – bedient werden,
- ansonsten keinerlei Zahlungsverpflichtungen auslösen und
- sämtliche anderen im Liquidationsfall letzttrangig bedienten Finanzinstrumente ebenfalls kündbar sind.

Für Finanzinstrumente, aus denen im Liquidationsfall eine Zahlungsverpflichtung resultiert, gelten die Anforderungen unter den obigen Punkten 2 und 3. Sofern diese Finanzinstrumente kündbar sind, ist auch Punkt 4 zu erfüllen.

Voraussichtliche Auswirkungen auf die Bilanzierung

Der erweiterte Eigenkapitalbegriff soll lediglich auf Einzelabschlüsse sowie im Konzernabschluss nur auf vom Mutterunternehmen emittierte Finanzinstrumente anwendbar sein. Einlagen in Tochtergesellschaften in der Rechtsform einer Personengesellschaft würden nicht als Eigenkapital gelten. Entsprechend wären die Anteile der Minderheitsgesellschafter im Konzernabschluss weiter als Verbindlichkeit zu zeigen; ihre Gewinnanteile belasten das Konzernergebnis. Die geplante Regelung könnte zu erstaunlichen Bilanzierungsunterschieden führen: Eine GmbH & Co. KG als „Kopf eines Konzerns“ dürfte – bei Erfüllung der sonstigen im Entwurf genannten Voraussetzungen – die Einlagen der Kommanditisten als Eigenkapital ausweisen, wenn die KG das Mutterunternehmen darstellt. Falls die GmbH das Mutterunternehmen ist, stellen die Kommanditeinlagen jedoch Fremdkapital dar; sie werden als Minderheitsanteile gewertet. Für Genossenschaften, die Einlagen aus rechtlichen Gründen zum Nominalbetrag zurückgewähren, wird sich aufgrund dieser Interimslösung nichts ändern. Die Genossenschaften werden jedoch von der geplanten Änderung des Genossenschaftsgesetzes profitieren können. Hier ist vorgesehen, den Genossenschaften Möglichkeiten an die Hand zu geben, unter bestimmten Voraussetzungen die Rückzahlung von Mitteln an ihre Gesellschafter zu verweigern.

Folgen bei bestimmten Abfindungsklauseln

Vor demselben Hintergrund ergibt sich auch, dass Personengesellschaften, die in ihrem Gesellschaftsvertrag im Interesse einer Weiterführung der Gesellschaft eine Abfindung ausscheidenswilliger Gesellschafter (lediglich) zum handelsrechtlichen Buchwert vorgesehen haben, von der geplanten Neudefinition nicht profitieren. Eine Abfindung zum Buchwert entspricht keiner Abfindung zum beizulegenden Zeitwert. Dadurch ergibt sich das Paradoxon, dass gerade diejenigen Gesellschaften, bei denen eine Kündigung ihrer Gesellschafter aufgrund der geringen (Buchwert-)Abfindung am unwahr-

scheinlichsten ist, kein Eigenkapital ausweisen dürften. Eine Erleichterung ergibt sich für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen, sofern diese nicht Gelder von Dritten verwahren. Ist in deren Gesellschaftsvertrag eine Formelabfindung festgelegt und intendiert die Formel ein Ausscheiden zum beizulegenden Zeitwert, gilt das Kriterium „Abfindung zum anteiligen beizulegenden Zeitwert“ als erfüllt. Inwieweit aber eine Abfindung zum anteiligen beizulegenden Zeitwert beabsichtigt ist, kann nur schwer ermessensfrei beurteilt werden.

Besonderheiten bei der KGaA

Auch eine KGaA würde als Eigenkapital weiterhin nur das Aktienkapital ausweisen. So haben sämtliche im Liquidationsfall letzttrangig zu bedienenden Finanzinstrumente ebenfalls kündbar zu sein. Auf Aktien trifft dies nicht zu, weshalb auch das Kapital der persönlich haftenden Gesellschafter nicht als Eigenkapital auszuweisen wäre. Gleiches gilt für eine Kapitalgesellschaft mit einer stets kündbaren stillen Einlage. Dies führt zu dem weiteren Paradoxon, dass Fremdkapital auszuweisen ist, wenn einzelne Gesellschafter kündigen können, hingegen aber Eigenkapital, wenn nur alle Gesellschafter kündigen können. Interpretationsbedürftig scheint, dass im Falle der Liquidation der Anteil am Liquidationserlös nicht limitiert sein soll. Bei der KG unterliegen nur die Komplementäre einer Nachschusspflicht, nicht aber die Kommanditisten. Da unterstellt werden kann, dass der IASB eine Nachschusspflicht im Liquidationsfall nicht als Voraussetzung für eine Eigenkapitalklassifikation fordern wollte, sollte der Entwurf diesbezüglich klargestellt werden.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass der Entwurf der Änderung von IAS 32 zwar einige Verbesserungen enthält, aber die Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital konzeptionell nicht überarbeitet wurde. Eine diesbezügliche grundlegend neue Differenzierung von Eigen- und Fremdkapital ist erst ab 2008 zu erwarten. ■



Financial Reporting Update

US-GAAP

FASB veröffentlicht Standard zur Bestimmung des Fair Value

Der FASB hat im September 2006 den Standard SFAS No. 157 „Fair Value Measurement“ veröffentlicht, der für Geschäftsjahre anzuwenden ist, die nach dem 15. November 2007 beginnen. Die Verlautbarung definiert den Begriff des „Fair Value“, etabliert eine Fair-Value-Hierarchie und erweitert den Katalog der offenzulegenden Informationen über Bewertungen zum Fair Value. Die Regelungen von SFAS 157 sind auf alle US-GAAP-Vorschriften anzuwenden, die eine Bewertung von Vermögenswerten oder Schulden zum Fair Value verlangen oder erlauben.

Definition des Fair Value

Der Fair Value wird definiert als derjenige Preis, den ein Unternehmen bei einem Verkauf eines Vermögenswerts oder bei der Übertragung einer Schuld in einer gewöhnlichen Transaktion zwischen Teilnehmern des Marktes, auf dem das Unternehmen agiert, zum jeweiligen Bewertungszeitpunkt erhalten würde bzw. zahlen müsste.

Die Bewertung zum Fair Value wird für einen bestimmten Vermögenswert oder eine bestimmte Schuld vorgenommen. Insofern sind bei der Bewertung die spezifischen Merkmale des Vermögenswerts bzw. der Schuld zu berücksichtigen, wie zum Beispiel der Zustand, der Belegenheitsort oder eventuell bestehende Verkaufsbeschränkungen.

Der Fair Value bestimmt sich definitionsgemäß aus einer hypothetischen Transaktion zum jeweiligen Bewertungszeitpunkt aus der Sicht eines beliebigen Marktteilnehmers als (hypothetischer) Eigentümer des betreffenden Vermögenswerts bzw. der betreffenden Schuld. Insofern stellt der Fair Value einen sogenannten Exit Price dar. Hierbei ist jedoch nicht die Annahme eines Verkaufs bzw. einer Übertragung unter Zwang anzusetzen, sondern vielmehr eine freiwillige Transaktion des (hypothetischen) Eigentümers.

Fair-Value-Hierarchie

Ausgehend von der Tatsache, dass es sich bei der Ermittlung des Fair Value immer um eine Schätzung handelt, stehen unabhängig von der zu wählenden Bewertungsmethode stets verschiedene Ausgangswerte zur Verfügung. Der Standard legt fest, dass die zugrunde liegenden Berechnungswerte, gegliedert nach der Verlässlichkeit, in einer 3-stufigen Hierarchie (Ebenen 1 bis 3) zu verwenden sind. Hierbei basieren die Ausgangswerte der Ebenen 1 und 2 auf sogenannten *Observable Inputs*, während die Ebene 3 auf *Unobservable Inputs* beruht.

1. Ebene

Die verlässlichste Grundlage bilden notierte Preise für identische Vermögenswerte oder Schulden in einem aktiven Markt, zum Beispiel Börsenpreise. Hierfür ist Voraussetzung, dass die Vermögenswerte bzw. die Schulden ohne weitere Veränderung im gegebenen Zustand unmittelbar an diesem Markt veräußert bzw. übertragen werden können.

2. Ebene

Ist ein solcher Preis nicht ermittelbar, so stellt ein notierter Preis an einem aktiven Markt für ähnliche Vermögenswerte oder Schulden als Bewertungsmaßstab die nächste Verlässlichkeitsstufe dar.

3. Ebene

Soweit keine *Observable Inputs* verfügbar sind, sind für die Fair-Value-Ermittlung *Unobservable Inputs* heranzuziehen. Es wird jedoch explizit darauf hingewiesen, dass die Unternehmen bei der Ermittlung dieser *Unobservable Inputs* weiterhin auf Marktgrößen abzustellen haben. Insofern soll auf diejenigen Annahmen abgestellt werden, die ein Marktteilnehmer nach Ansicht des Unternehmens verwenden würde, um einen Preis für den Vermögenswert bzw. die Schuld zu ermitteln. Nur soweit solche Annahmen nicht mit angemessenem Aufwand ermittelt werden können, kann auf unternehmensspezifische Annahmen zurückgegriffen werden.

Offenlegungsvorschriften

Die erweiterten Offenlegungspflichten beziehen sich insbesondere auf Angaben in Bezug auf die Verwendung der Fair-Value-Bewertung im Rahmen der Folgebewertung von Vermögenswerten und Schulden. ■

Stellungnahme der SEC zur Beurteilung der materiellen Bedeutung von Fehlern

Die SEC hat am 13. September 2006 das Staff Accounting Bulletin No. 108 on Quantifying Misstatements (SAB 108) zur Vorgehensweise verabschiedet, wie Fehler in Vorjahresabschlüssen bei der Beurteilung der materiellen Bedeutung von Fehlern im laufenden Abschluss einbezogen werden sollen.

Es nimmt insbesondere zu der Frage Stellung, wie Fehler in Vorjahresabschlüssen sich auf die Beurteilung von Fehlern im laufenden Abschluss auswirken. Dabei werden zwei bisher separat angewandte Methoden miteinander verglichen, und es wird bestimmt, dass beide Methoden parallel anzuwenden sind.

Grundsätzlich gibt es zur Beurteilung der Auswirkungen eines Fehlers aus einem Vorjahresabschluss auf den laufenden Abschluss zwei Methoden: die bilanzorientierte Methode (*Iron Curtain Method*) und die GuV-orientierte Methode (*Roll-over-Method*). Bei der GuV-orientierten Methode wird der Fehler nur anhand des Effekts in der laufenden Rechnung beurteilt, ohne Vorjahreseffekte einzubeziehen. Die bilanzorientierte Methode berücksichtigt dagegen Vorjahreseffekte und beurteilt die Höhe des Fehlers aufgrund der kumulativen Effekte.

Beispiel:

Über einen Zeitraum von fünf Jahren wurde eine Rückstellung jeweils um TEUR 20 überdotiert, sodass am Ende des 5. Jahres die Rückstellung um TEUR 100 zu hoch ausgewiesen wird. Das Unternehmen stuft Fehler, die TEUR 30 übersteigen, als materiell ein. Wenn bei der Beurteilung, ob es sich um einen materiellen Fehler handelt, nur auf das laufende Jahr abgestellt wird, kann das Ergebnis lauten, dass bei einer Materialitätsgrenze von TEUR 30 der um TEUR 20 zu hohe Zuführungsbetrag im laufenden Jahr nicht materiell falsch ist. Nach der GuV-orientierten Methode wäre der Fehler nicht zu korrigieren, da nur auf das Jahresergebnis abgestellt wird. In Einzelfällen kann dies dazu führen, dass sich aufgrund der Nichtberücksichtigung und Nichtkorrektur der Vorjahreseffekte (*Carry-over-Effects*) ein kumulativer Fehler ergibt.

Dagegen würde nach der bilanzorientierten Methode der Fehler durch die Betrachtung der zu hohen Rückstellung mit TEUR 100 quantifiziert. Allerdings würde die Korrektur des Fehlers in laufender Periode (Verminderung des Aufwands um TEUR 100) zu einem zu niedrigen Ausweis des Aufwands (im Extremfall sogar als Ertrag) führen, der aufgrund der Materialitätsgrenze von TEUR 30 wiederum als materiell falsch angesehen werden müsste.

Um diese Widersprüche zu beseitigen, schlägt die SEC mit dem neuen SAB 108 vor, dass bei der Ermittlung der Materialität von Fehlern sowohl die GuV-orientierte als auch die bilanzorientierte Methode anzuwenden sind.

Fortführung des Beispiels:

Für das oben genannte Beispiel wäre der Fehler von TEUR 100 materiell und müsste korrigiert werden; zunächst durch eine Korrektur des Fehlers in Höhe von TEUR 20, der aus dem laufenden Jahr resultiert. Des Weiteren ist die verbleibende Rückstellung aufgrund der Vorjahreseffekte um TEUR 80 in laufender Rechnung zu korrigieren. Durch diese Fehlerkorrektur ergibt sich ein weiterer Fehler, da der Aufwand nunmehr im laufenden Jahr um TEUR 80 zu niedrig ausgewiesen wird.

Daher ist zu prüfen, ob der durch die Korrektur entstehende Fehler materiell ist. Wenn dies der Fall sein sollte, so sind nach Auffassung der SEC die Vorjahreseffekte zu korrigieren, auch wenn diese in den vergangenen Jahren nach Anwendung der GuV-orientierten Methode nicht als materiell angesehen wurden. Für die erste im Abschluss dargestellte Berichtsperiode kann es erforderlich sein, den Bilanzvortrag (*Retained Earnings*) anzupassen.

Fortführung des Beispiels:

Bei einer in dem Beispiel vorgegebenen Materialität von TEUR 30 wird das Unternehmen den durch die Fehlerkorrektur entstehenden Fehler in den Vorjahren anpassen und soweit zutreffend, gegen den Gewinn- oder Verlustvortrag (*Retained Earnings*) buchen.

Allerdings weist die SEC vorsorglich darauf hin, dass in diesem Fall kein „Restatement“ im klassischen Sinn vorliegt und die bereits bei der SEC eingereichten Berichte (*Filing*) nicht sofort geändert werden müssen. Diese können dann zu einem späteren Zeitpunkt nachgereicht werden. ■



Auswirkungen der Rückdatierung von anteilsbasierten Vergütungsinstrumenten auf den Jahresabschluss

Über so genannte „*Staff Audit Practice Alerts*“ als neues Kommunikationsinstrument will der PCAOB auf bestimmte abschlussrelevante Sachverhalte hinweisen. Jüngst ist *Staff Audit Practice Alert No. 1 „Matters Relating to Timing and Accounting for Option Grants“* veröffentlicht worden.

In den USA fanden in der jüngsten Vergangenheit zahlreiche Diskussionen in der Öffentlichkeit über potenzielle Rückdatierungen (*Backdating*) von anteilsbasierten Vergütungsinstrumenten statt. Des Weiteren haben bereits mehrere Unternehmen entsprechende Veröffentlichungen und *Restatements* von bereits veröffentlichten Abschlüssen vorgenommen, die diese Rückdatierungspraxis bestätigen.

Basierend auf den öffentlichen Diskussionen ist davon auszugehen, dass es sich bei der überwiegenden Anzahl der in Frage stehenden Fälle um Gewährungen von anteilsbasierten Vergütungsinstrumenten vor 2002 handelt. Insoweit fielen die entsprechenden Instrumente in der Regel unter den Anwendungsbereich von APB 25 „Accounting for Stock Issued to Employees“. Gemäß diesen Regelungen hatten Unternehmen aus anteilsbasierten Vergütungsinstrumenten grundsätzlich keinen Personalaufwand zu bilanzieren, falls der Ausübungskurs des Instruments zum Gewährungszeitpunkt dem aktuellen Marktwert der Anteile entsprochen hat (sogenannter *Fixed Award*).

Verschiedene Unternehmen waren insoweit bestrebt, auf der einen Seite ihren Mitarbeitern einen Vorteil zuzuwenden, indem der Ausübungspreis unter dem Marktpreis lag, und gleichzeitig die Bilanzierung als *Fixed Award* zu erreichen. Um dies zu erreichen, wurde in verschiedenen Fällen der Gewährungszeitpunkt des entsprechenden Instruments auf einen früheren Zeit-

punkt rückdatiert, zu dem der Marktwert niedriger war als der tatsächliche Marktwert im eigentlichen Gewährungszeitpunkt. Durch diese Rückdatierung konnte ein vergleichsweise niedriger Ausübungspreis festgesetzt werden, und es musste kein Personalaufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung des Unternehmens gezeigt werden. Das Instrument wurde dann bilanziell als *Fixed Award* behandelt, obwohl der Ausübungspreis unter dem Marktwert zum eigentlichen Gewährungszeitpunkt gelegen hat. Einige börsennotierte Unternehmen haben aus diesem Grund bereits veröffentlichte Abschlüsse korrigiert. Ferner können sich hieraus auch weitergehende rechtliche Konsequenzen ergeben (Strafen, Schadensersatz), die bei den betroffenen Unternehmen entsprechend bilanziell abzubilden sind.

Der PCAOB hat als Reaktion auf diese Rückdatierungspraxis den *Staff Audit Practice Alert No. 1 „Matters Related to Timing and Accounting for Option Grants“* veröffentlicht, der eine Zusammenfassung der bisher identifizierten Praktiken im Zusammenhang mit der Rückdatierungsthematik enthält. Darüber hinaus sensibilisiert der Alert die Abschlussprüfer und weist auch darauf hin, dass sich hieraus signifikante Effekte auf die Beurteilung des internen Kontrollsystems betroffener Unternehmen ergeben können. ■

Neue FASB-Interpretation zur Bilanzierung unsicherer Steuerpositionen

Der FASB hat im Juni 2006 die Interpretation FIN 48 „Accounting for Uncertainty in Income Taxes“ verabschiedet. Die Interpretation regelt die Bilanzierung von unsicheren Steuerpositionen bzw. hieraus resultierenden potenziellen Steuervorteilen. Hierbei werden sowohl Kriterien für den erstmaligen Ansatz als auch bezüglich der Bewertung des potenziellen Steuervorteils definiert. Darüber hinaus verlangt FIN 48 zusätzliche Anhangangaben zu potenziellen Steuervorteilen.

Kriterium für den Ansatz unsicherer Steuerpositionen

Um einen unsicheren Steuervorteil bilanziell ansetzen zu können, verlangt die Interpretation, dass dieser eine Eintrittswahrscheinlichkeit von mehr als 50 Prozent aufweist (*More-likely-than-not*). Im Vergleich zur bisherigen Praxis der Bilanzierung unsicherer Steuerpositionen ist das Ansatzkriterium *More-likely-than-not* niedriger als das bisher regelmäßig verwendete Probable-Kriterium, sodass davon auszugehen ist, dass zukünftig mehr unsichere Steuervorteile bilanziert werden als bisher. Falls das *More-likely-than-not*-Kriterium zunächst nicht erreicht wird, ist der Steuervorteil in derjenigen Periode zu bilanzieren, in der das Kriterium erstmals erfüllt oder in der die Steuerposition abschließend von der Finanzbehörde akzeptiert wird.

Ein zunächst angesetzter Steuervorteil ist ergebniswirksam auszubuchen, wenn die Wahrscheinlichkeit des Eintretens des Steuervorteils nicht mehr als *More-likely-than-not* angesehen wird. Die Interpretation weist explizit darauf hin, dass eine Wertberichtigung auf den angesetzten Steuervorteil (*Valuation Allowance*) insoweit nicht ausreichend ist.

Bewertung eines angesetzten unsicheren Steuervorteils

Nachdem das *More-likely-than-not*-Kriterium für eine unsichere Steuerposition erfüllt ist, erfolgt die Bewertung des Steuervorteils in der größtmöglichen Höhe, die eine Eintrittswahrscheinlichkeit von mehr als 50 Prozent aufweist. Dieses Konzept wird durch das folgende Beispiel verdeutlicht.

Ein Unternehmen geht davon aus, dass eine bestimmte Steuerposition eine Eintrittswahrscheinlichkeit von mehr als 50 Prozent hat. Es wird ferner davon ausgegangen, dass aus einer Steuerprüfung drei mögliche Ergebnisse resultieren können:

Wahrscheinlichkeit	Steuervorteil
30 %	100 Euro
30 %	80 Euro
40 %	0 Euro

Bei dieser Konstellation ist die unsichere Steuerposition mit 80 Euro zu bewerten, da mit einer Wahrscheinlichkeit von mehr als 50 Prozent davon ausgegangen wird, dass mindestens dieser Betrag realisiert werden kann.

Änderungen in der Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeiten, die dazu führen, dass ein unsicherer Steuervorteil erstmals angesetzt oder auszubuchen ist oder mit einem anderen Betrag zu bewerten ist, sind grundsätzlich vollständig in derjenigen Berichtsperiode zu erfassen, in der sie eintreten. Eine Ausnahme von diesem Grundsatz gilt insoweit, als eine Änderung der Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeiten einer unsicheren Steuerposition in demselben Jahr eintritt, in dem die unsichere Steuerposition erstmals beurteilt worden ist. In diesem Fall sind die Effekte aus der geänderten Einschätzung im Rahmen der *Annual Effective Tax Rate* zu berücksichtigen.

Anhangangaben

FIN 48 verlangt u. a. qualitative und quantitative Anhangangaben über potenzielle Steuervorteile, die im Rahmen von Steuererklärungen angesetzt worden sind oder angesetzt werden sollen, für handelsrechtliche Zwecke jedoch nicht bilanziert wurden. Hierbei ist eine Überleitung des Anfangsbestands der betreffenden Positionen auf den Bestand zum Periodenende tabellarisch vorzunehmen. Die Überleitungsposten (Veränderung der handelsrechtlich nicht angesetzten potenziellen Steuervorteile) sind hierbei sinnvoll zu kategorisieren.

Diese Angaben sind auf einer weltweit aggregierten Basis vorzunehmen. Eine Darstellung der nicht angesetzten potenziellen Steuervorteile auf Ebene einzelner Sachverhalte oder einzelner Steuergesetzgebungen ist nicht vorgesehen.

Erstanwendung von FIN 48

FIN 48 ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die nach dem 15. Dezember 2006 beginnen. Effekte, die sich zum Erstanwendungszeitpunkt ergeben, sind ergebnisneutral über die Gewinnrücklagen zu erfassen. ■

Publikationen

Marcus Lutter: Information und Vertraulichkeit im Aufsichtsrat, 3. Aufl., Köln/Berlin/München 2006



25 Jahre nach der Voraufgabe hat der Autor das Thema „Information und Vertraulichkeit im Aufsichtsrat“ angesichts neuer Problemfelder nochmals aufgegriffen, inhaltlich aber völlig überarbeitet. Neu erörtert werden u. a. die Fragen „Wie steht es um die Informationswünsche eines Erwerbsinteressenten im Verhältnis zum Vertraulichkeitsgebot?“, „In welchem Verhältnis

steht die Information der Öffentlichkeit durch die Ad-hoc-Publizität zur Information des Aufsichtsrats?“ und „Wie aktiv muss sich der Aufsichtsrat um Informationen kümmern?“.

Der umfassendste Abschnitt widmet sich der Information des Aufsichtsrats in der AG. Im zweiten Abschnitt werden hierzu Fragen der Geheimhaltung und Wahrung der Vertraulichkeit erörtert. Besondere Konfliktfelder, wie der „Informationsfluss zwischen Aufsichtsrat, Betriebsrat, Belegschaft und Organisationen“, „Kapitalmarktrechtliche Anforderungen“ sowie „Aufsichtsrat und Due Diligence“ sind im dritten Kapitel aufgegriffen. Zur Sicherung der Vertraulichkeit geht das vierte Kapitel auf Vertraulichkeitsrichtlinien und die Einrichtung eines gesonderten Aufsichtsratssekretariats ein. Auch werden Sonderaspekte zur Information und Vertraulichkeit bei anderen Gesellschaftsformen aufgezeigt. ■

Hans-Ulrich Küpper: Unternehmensethik – Hintergründe, Konzepte, Anwendungsbereiche, Stuttgart 2006



Ethische Fragen erlangen in der Unternehmenspraxis zunehmend Bedeutung. Die Spannung zwischen ökonomischem Vorteil und moralisch rechtfertigbarem Verhalten führt zu einer Vielzahl von Konflikten, für deren Lösung es keine fertigen Konzepte gibt. Der Autor hat daher bewusst auf die Nennung solcher zur Wertfindung verzichtet; vielmehr vermittelt er Einsichten und Instrumente,

mit denen Entscheidungsträger die sich ihnen stellenden ethischen Fragen auf Basis ihrer eigenen Wertungen besser lösen können. Hierfür werden systematisch alle wichtigen unternehmerischen Führungs- und Leistungsbereiche durchleuchtet, jeweils mit engem Bezug zu betriebswirtschaftlichen Methoden.

Nach grundlegender Einordnung der Unternehmensethik in die Ökonomie werden empirische Erkenntnisse zur Verankerung von Normen vermittelt und philosophisch untermauert. Hierauf aufbauend erfolgt eine ethische Analyse der Corporate Governance in Unternehmen einschließlich einer Auseinandersetzung mit den Begründungen und Wirkungen der Normen. Die anschließende ethische Analyse von Führungssystemen erstreckt sich nicht nur auf die generellen Unternehmensziele und -werte, sondern schließt auch die Bereiche Ethik in der Personalführung und in der Rechnungslegung ein. ■

**KPMG/Universität Potsdam (Hrsg.):
Corporate Governance in Nonprofit-Organisationen,
Berlin, September 2006**



Die Debatte um gute Unternehmensführung und -überwachung (Corporate Governance) hat mittlerweile ebenso den öffentlichen und den Nonprofit-Sektor erreicht. Denn auch die Organe von Stiftungen und Vereinen verwalten – ähnlich dem Vorstand einer Aktiengesellschaft – treuhänderisch und zur Erfüllung eines bestimmten, in der Regel gemeinnützigen Zweckes von

Dritten zugewandtes Geld, etwa in Form von gestiftetem Kapital, Mitgliedsbeiträgen oder Spenden. Gerade in Zeiten rückläufiger staatlicher Zuschüsse für das Gemeinwohl und der intensiven Suche nach privaten Sponsoren wird der Ruf nach verstärkter Professionalisierung der (häufig ehrenamtlichen) Leitung und Überwachung im gemeinwohlorientierten Sektor laut. Dies empirisch zu erforschen, also den Stand der Corporate Governance in Nonprofit-Organisationen zu erheben und aktuelle Tendenzen in diesem Bereich aufzuzeigen, war Anliegen einer gemeinsamen Umfrage von KPMG und dem Lehrstuhl für Management der Universität Potsdam. Die nun vorgelegte Studie ist das Ergebnis aus 89 teilstrukturierten Interviews von Nonprofit-Organisationen aus Deutschland, der Schweiz und Österreich. ■

**KPMG: Kapitalkosten- und Impairment-Test-Studie
– Eine empirische Befragung der Prime-Standard-Unternehmen, Düsseldorf 2006**



Der internationale Kapitalmarkt wird zunehmend anspruchsvoller im Hinblick auf Transparenz und verlangt ausführliche Informationen über die Entwicklung von Investments einschließlich der Offenlegung von Wertminderungen (so genannter *Impairments*) von Vermögenswerten. In der im Juni 2006 veröffentlichten Studie wird insbesondere beleuchtet, wie Kapitalkosten

beim Impairment Test zu bemessen sind. Für die Studie wurden 354 Unternehmen des Prime Standards befragt.

Bedingt durch neue Veröffentlichungspflichten infolge der ab 2005 wirksamen EU-Verordnung zur Aufstellung von Konzernabschlüssen nach IFRS mussten speziell durch die Offenlegung der Kapitalkosten gemäß IAS 36 viele Unternehmen wesentliche Steuerungsgrößen preisgeben, die bis dato nur in sehr wenigen Fällen freiwillig publiziert wurden. Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass diesbezüglich noch ein hoher Klärungsbedarf besteht. So bestehen erhebliche Schwachstellen bei der Ableitung der Kapitalkosten wie Ermittlungsprobleme, Defizite bei der Umsetzung des Impairment Tests, Abweichungen zwischen intern verwendeten und in externen Berichten veröffentlichten Kapitalkosten oder deren fehlende Differenzierung bei unterschiedlichen Unternehmenseinheiten. ■

Ansprechpartner

KPMG's Audit Committee Institute (ACI)

Diethelm Harwart

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Marie-Curie-Straße 30
60439 Frankfurt am Main
Telefon +49 69 9587-3040
Fax +49 1802 11991-3040
eMail de-aci@kpmg.com
www.audit-committee-institute.de

Weitere Mitarbeiter des Audit Committee Institute sind
Reinhard Klemmer, Daniela Mattheus, Dr. Harald E. Roggenbuck.



Bestellung

Ich interessiere mich für regelmäßige Informationen zu Corporate-Governance-Themen sowie zum Financial Reporting (HGB, IFRS, US-GAAP). Bitte senden Sie mir das Audit Committee Quarterly kostenlos an folgende Anschrift.*

* Der Versand des Audit Committee Quarterly erfolgt an Mitglieder der Geschäftsleitung und Aufsichtsratsmitglieder. Ihre persönlichen Angaben werden vertraulich behandelt.

Name Vorname Titel

Firma Funktion

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

eMail

Diese Angaben beziehen sich auf die Privatadresse Firmenanschrift

Ich habe die bisherigen Ausgaben des **Audit Committee Quarterly aus dem Jahr 2006** nicht erhalten und möchte sie nachgeliefert bekommen.

Bitte senden Sie mir das Sonderheft **Financial Reporting Update 2005** zu.

© 2006 KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, deutsches Mitgliedsunternehmen von KPMG International, einer Genossenschaft schweizerischen Rechts. Alle Rechte vorbehalten. Printed in Germany. KPMG und das KPMG-Logo sind eingetragene Markenzeichen von KPMG International.

Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation.

