

Ergebnisschwund im IFRS-Konzernabschluss?

Anhand von zwei Beispielen, konzerninterne Auftragsfertigung und konzernintern vermietete Immobilien, zeigt sich, dass die Zielsetzung der betreffenden Standards, IAS 40 und IAS 11 / IFRS 15, ein möglichst zutreffendes Bild der Ertragslage zu liefern, zu Zielkonflikten führt. Die genannten Standards verfolgen mit der erfolgswirksamen Fair-Value Bilanzierung eine möglichst frühzeitige Gewinnrealisierung und eine Bewertung der Aktiva zu aktuellen Marktwerten. Die Logik der Konsolidierung lässt jedoch einen Ausweis konzern-interner Gewinne nicht zu. Gibt es also einen Ergebnisschwund im IFRS-Konzernabschluss?

von Prof. Dr. Martin Klem und Michael Kapitza

Der moderne Prozess der Konzernabschlusserstellung ist zum einen durch einen hohen Automatisierungsgrad, zum anderen jedoch auch durch einen hohen Standardisierungsgrad gekennzeichnet. Besonders der zweite Punkt zeichnet sich dadurch aus, dass sowohl das Layout, in dem die berichtspflichtigen Einheiten des Konzerns ihre Finanzkennzahlen zu berichten haben, als auch die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze von der Konzernzentrale (Head-office) einheitlich vorgegeben werden und auf die gegebenenfalls ein Abschlussprüfer auch einen Prüfvermerk abgibt. Konkret gestaltet sich dies für die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze so, dass anhand der Rechnungslegungsnorm des den Konzernabschluss aufstellenden Unternehmens (z.B. IFRS) ein Konzern-Bilanzierungshandbuch erstellt wird, welches von den berichtspflichtigen Einheiten quasi als Bibel anzuwenden ist.

Nicht zuletzt geprägt durch stetigen Zeitdruck im Rahmen der Abschlusserstellung sind Abweichungen vom Prozess der Abschlusserstellung von der Ebene der Tochterunternehmen bis zum Konzernabschluss sowie manuelle Eingriffe in diesen Prozess vom Abschlussersteller in der Regel unerwünscht, da sie regelmäßig zu Verzögerungen führen. Da ein belastbares Zahlenwerk die Grundlage der

gesamten Berichterstattung der Unternehmen darstellt, liegt der Fokus der Unternehmen nachvollziehbarerweise auf der zeitnahen Aufstellung des Zahlenwerkes.

Nun soll der Prozess der Erstellung eines Konzernabschlusses an sich nicht in Zweifel gezogen werden. Vergleicht man Zeitpläne für Abschlusserstellungen von heute mit denen von vor zehn Jahren, so sind – trotz zunehmender Komplexität der Rechnungslegung sowie gesteigerter Compliance-Anforderungen – die Zeiträume, die benötigt werden, deutlich gesunken.

Dennoch macht es unseres Erachtens Sinn, sich gelegentlich zu vergewissern, welche Informationen durch die Konzernunternehmen zu erheben sind. Denn einerseits möchte der Konzern ja wissen, wie erfolgreich seine einzelnen Gesellschaften waren, und den Erfolg gerne anhand aktueller Markt- bzw. Zeitwerte in einer IFRS-Bilanz messen. Andererseits muss er aber auch sicherstellen, dass ihm alle Informationen vorliegen, damit er sämtliche konzern-internen Gewinne wieder eliminieren kann, um nicht gegen die Regeln der Konsolidierung zu verstoßen. Dies sei anhand von zwei in der Praxis regelmäßig anzutreffenden Beispielen nachfolgend dargestellt.

Fair-Value Bilanzierung konzerner eigener Immobilien

Zunächst sei eine typische Konzernorganisation gegeben: Neben Produktions- und Vertriebsgesellschaften gibt es eine Gesellschaft, in der alle konzerner eigenen Immobilien gebündelt sind. Diese Gesellschaft ist rechtlicher Eigentümer der Immobilien, kümmert sich um alle Reparaturen und Instandsetzungen und vermietet sie an Konzernunternehmen zu marktüblichen Konditionen. Das genannte Tochterunternehmen stellt bei Anwendung der IFRS fest, dass es eigene Immobilien gegen Entgelt vermietet, und gelangt nach weiterer Prüfung zum Ergebnis, dass es sich um „Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien“ handelt, die nach IAS 40 bilanziert werden müssen. Da in der Regel immer höhere Ergebnisse gewünscht sind, ist die Option „erfolgswirksame Bilanzierung zum Fair-Value“ i.d.R. die für diese Immobilien bevorzugte Bilanzierung. Dies führt zu entsprechenden Mehrarbeiten für das Unternehmen: Es müssen Zeitwerte ermittelt werden, die Verträge sind zu bewerten usw.

Im Ergebnis wird mit hohem Aufwand ein Konzernberichtspaket erstellt, welches zweifellos IAS 40 konform ist und wichtige Informationen enthält (wie beispielsweise die aktuellen Marktwerte der Konzern-Immobilien sowie die Wertsteigerung/-minderung im aktuellen Jahr), jedoch ebenso zweifellos auf Konzernebene durch Konsolidierungsbuchungen wieder vollständig eliminiert werden muss, da aus Konzernsicht der Konzern die ihm gehörenden Gebäude zu eigenen Zwecken, z.B. Produktion oder Verwaltung, nutzt und gerade nicht (extern) vermietet. Damit scheidet aus Konzernsicht die Anwendung des IAS 40 aus und IAS 16 ist einschlägig.

Schlimmstenfalls wurden diese Gebäude im Vorwege sogar noch von anderen Konzernunternehmen übertragen; damit sind zusätzlich gegebenenfalls Zwischengewinne zu bereinigen. Verkompliziert wird der Sachverhalt, sofern abweichend zur Ausgangssituation die Vermietung nicht nur

ausschließlich an Konzernunternehmen erfolgt, sondern auch noch an Dritte. Damit wären aus Konzernsicht teilweise die Anwendungsvoraussetzungen für die erfolgswirksame Fair-Value Bilanzierung nach IAS 40 erfüllt; allerdings muss das Konzernberichtspaket der Tochter dann entsprechend aufgeteilt werden, d.h. Fair-Value Bilanzierung für konzern-extern vermietete Immobilien und fortgeführte Konzern-Anschaffungskosten für konzern-interne Miet-Immobilien.

Die Lösungsmöglichkeit für diesen Sachverhalt kann im Ergebnis nur pragmatisch sein: Sofern nur (wie im Eingangsfall dargestellt) an Konzernunternehmen vermietet wird, bietet es sich an, lediglich die Immobilien zu den Anschaffungskosten zu bilanzieren und darüber hinaus nur die Mieterträge aus Vermietungen gegen Konzernunternehmen auszuweisen. Dies lässt sich vergleichsweise einfach konsolidieren und kann weitestgehend automatisiert erfolgen. Für diesen Schritt bedarf es natürlich der Erkenntnis und des Willens, bewusst auf Ebene des Tochterunternehmens (HB II Ebene) auf höhere Gewinne aus Wertsteigerungen und die aktuellen Zeitwerte der Immobilien zu verzichten. Allenfalls bleibt noch die Möglichkeit einer HB III, d.h. einen IFRS-Einzelabschluss für die Tochter mit Fair-Value Bilanzierung und ein IFRS-Konzernberichtspaket (HB III) auf Basis der fortgeführten Anschaffungskosten.

Im Ergebnis kann also leicht doppelter Arbeitsaufwand auf Ebene der Tochter wie auch im Konzern-Team entstehen, um beiden Wünschen gerecht zu werden. Zudem müssen bei mindestens zwei Tochterunternehmen manuelle Eingriffe mittels Konsolidierungsbuchungen vorgenommen werden: beim Tochterunternehmen, das als Vermieter auftritt, und bei denen, die als Mieter agieren. Dies bindet Ressourcen und verlangsamt den Prozess. Zudem ergeben sich erhebliche Ergebnisunterschiede durch abweichende Interpretationen des Zahlenwerkes.

PoC-Bilanzierung konzerninterner Auftragsfertigung

Ähnlich verhält es sich beim zweiten Beispielfall: Der Sachverhalt sei hier, dass ein Konzernunternehmen an ein anderes Konzernunternehmen Leistungen aufgrund langfristiger Fertigungsaufträge erbringt. Das leistende Unternehmen wendet dabei zutreffenderweise die Bilanzierung nach der Percentage of Completion (PoC)-Methode nach IAS 11 bzw. IFRS 15 an. Dies führt dazu, dass das liefernde Konzernunternehmen regelmäßig Umsätze und damit (Teil-)Gewinne realisiert, die im Konzern so nicht bilanziert werden dürfen.

Auch hier zeigt sich der oben dargestellte Zielkonflikt. Wiederum unterstellt, die Bedingungen zum Leistungsaustausch sind marktgerecht, kann aus dem IFRS-Konzernberichtspaket des leistenden Unternehmens sehr gut auf die Leistungsfähigkeit des liefernden Unternehmens geschlossen werden, wenn dies nach PoC erstellt wurde. Dies ist beispielsweise für Zwecke der Unternehmenssteuerung hilfreich. Zudem ist eine direkte Ergebnismessung und damit eine Beurteilung der Entscheidungsträger möglich. Aber: Diese (anteiligen) Gewinne nach der PoC-Methode sind nur konzerninterne Gewinne und müssen bei der Konsolidierung entsprechend eliminiert werden, so dass es unterschiedliche GuV-Ergebnisse und abweichende Wertansätze der Aktiva in der (Einzel- bzw. Konzern-)Bilanz gibt. Das Verständnis und die Interpretation dieser unterschiedlichen Zahlenwerke werden dadurch nicht leichter.

Wie diese Beispiele zeigen, ist es sinnvoll, die Bilanzierung bereits auf Ebene der Tochterunternehmen kritisch zu hinterfragen. Neben dem hier beleuchteten Argument der Verbesserung von Qualität und Zeit des Prozesses der Erstellung des Konzernabschlusses sind u.E. auch Effekte auf Ebene der Tochterunternehmen denkbar. Beispielhaft sei hier eine Fremdfinanzierung erwähnt, die – sofern man den vorhergehend dargestellten Fall der PoC-Bilanzierung vor Augen hat – zu einer besseren Darstellung der Ertragslage führen dürften und damit tendenziell zu besseren Finanzierungsbedingungen führen.

Resümee

Für den oben dargestellten Zielkonflikt gibt es kurz gesagt nur zwei Lösungen: entweder Mehrarbeit für einen (zusätzlichen) IFRS-Einzelabschluss oder Ergebnisschwund, wenn das Berichtspaket nur für Konzernzwecke und damit ohne konzerninterne Fair-Value oder PoC-Gewinne erstellt wird.

Prof. Dr. Martin Klem

lehrt Bilanzierung und Revision an der Hochschule Flensburg. Als Wirtschaftsprüfer, Chartered Certified Accountant (FCCA) und Steuerberater betreut er dort insbesondere den Masterstudien-schwerpunkt „Accounting & Audit“. Als Geschäftsführer (und Mitgründer) der Fidacta Treuhand GmbH WPG betreut er u.a. für die EU-Kommission die deutschsprachige Übersetzung der IFRS (jüngst IFRS9). National und international ist er in mehreren Bereichen wie IFRS-Projekten, Unternehmensbewertung oder Due Diligence tätig.
martin.klem@fidacta.de
www.fidacta.com



Michael Kapitza

ist Partner bei Esche Schümann Commichau in Hamburg und Mitglied im Review Committee der IFRS Foundation. Zuvor arbeitete er mehr als 10 Jahre bei PricewaterhouseCoopers in den Bereichen Audit und Capital Markets u.a. als IFRS-Spezialist und betreute zahlreiche DPR Verfahren. Er ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater.
m.kapitza@esche.de
www.esche.de

