
FAIR VALUE MEASUREMENT - THE NEW IFRS 13 - CONCEPTUAL SUITABILITY AS A DATA BASIS FOR CONTROLLING AND IMPACT ON PERFORMANCE MEASUREMENT

Bodo Runzheimer, Ph.D.¹

¹Hochschule Pforzheim University, Federal Republic of Germany

Abstract

The issue is examined whether the growing importance of providing information to investors accompanied by the increased impact of IFRS, which is the dominant accounting system around the world, has ignited the discussions on the necessity of separated external and internal accounting so much that fresh possibilities of convergence of accounting standards have come to the forefront.

Within IFRS, fair value accounting is both very significant and controversial. In May 2011 the IASB released a new standard regarding fair value measurement; IFRS 13 was intended to provide a uniform regulation for this central valuation. It is examined whether fair value is conceptually appropriate for use in controlling if the new IFRS 13 is adhered to. Admittedly, the new IFRS 13 brings no significant improvements in terms of taxation. Fair value balancing does have certain implications for performance measurement, shown in balance sheet ratio. This, however, can be assessed only for each individual case, and not across the board. Using fair value accounting, value-driven single-period performance measures such as EVA have a potentially better database, which reduces only the number of transitional positions.

JEL classification: M4

Keywords: International Financial Reporting Standard 13 (IFRS 13), International Accounting Standards Board (IASB), Fair-Value-Measurement, Performance-messung und Controlling

Einleitung

Die Bedeutung der Kapitalmärkte für die Unternehmen nimmt zu und damit wachsen auf Unternehmensebene die Anforderungen an die Informationsversorgung von Investoren und gleichzeitig der Stellenwert der **Internationalen Rechnungslegung**. International herrscht Einigkeit darüber, dass **prinzipienbasierte Rechnungslegungsstandards** notwendig sind, um entsprechend des angestrebten „**true and fair view**“ vereinheitlichte Bewertungen vornehmen zu können. Die **International Financial Reporting Standards (IFRS)** stellen inzwischen das weltweit dominierende Rechnungslegungssystem dar (vgl. Winkler, C., S. 354). Bis März 2002 wurden die IFRS als **IAS (International Accounting Standards)** bezeichnet. Die IAS sind weiterhin gültig, sie werden laufend überarbeitet und angepasst. **Neue Standards** tragen dagegen die Bezeichnung **IFRS**. Die IFRS werden von einer internationalen Organisation erlassen, dem *International Accounting Standards Board (IASB)* mit Sitz in London. Trägerverein des IASB ist die *International Accounting Standards Committee Foundation* (vgl. Grünberger, G., S. 1 ff.). „Der Rat der europäischen Union stimmte mit großer Mehrheit 2002 einer Verordnung zu, mit der der Anwendung der International Accounting Standards (IAS, neu: IFRS – International Financial Reporting Standards) ab 2005 für die Konzernabschlüsse von kapitalmarktorientierten Unternehmen verbindlich vorgeschrieben ist“ (www.ax-net.de). Die Standards sind in den Amtsblättern in der jeweiligen Landessprache der Mitgliedsstaaten veröffentlicht (vgl. Hoffmann, W.-D./Lüdenbach, N.: IAS/IFRS-Texte). Die IFRS „werden nun regelmäßig unter Berücksichtigung einer interessierten Öffentlichkeit weiterentwickelt“ (www.ax-net.de).

Zum aktuellen Stand des von der EU (Europäische Union) vorgeschriebenen Endorsement- bzw. Komitologieverfahrens – der Übernahme von IFRS in europäisches Gemeinschaftsrecht - vgl. www.efrag.org. Im Einzelabschluss und für die Steuerbemessung sind die IFRS in Deutschland und Österreich bisher nicht maßgeblich. Kapitalmarktorientierte Konzerne müssen in diesen beiden Ländern daher zusätzlich zum IFRS-Konzernabschluss auch Einzelabschlüsse nach nationalem Recht (HGB in Deutschland) erstellen (vgl. Runzheimer, B., 2010, S. 825 ff.).

Gerade die Zielsetzung der **IFRS**, den **Investoren entscheidungsnützliche Informationen** zu vermitteln (vgl. Runzheimer, B., 2010, S. 830 f.), hat auch zu einer Renaissance der Diskussion um die Notwendigkeit der **Trennung von externem und internem Rechnungswesen** geführt (vgl. Winkler, C., S. 354 ff.).

Es dürfte Investoren „nur schwer vermittelbar sein, dass die operativen Einheiten des Unternehmens nach konzeptionell anderen Ergebniszielen (gemäß internem Rechnungswesen, B.R.) geführt werden“ (Küting, K./Kaiser, T., S. 380), wie den Kapitalmärkten berichtet wird.

Der **neue IFRS 13** (zum Aufbau der Standards und Zitierweise vgl. Grünberger, G., S. 2 ff.) regelt in einem **eigenen Standard** die **Definition** und die **Ermittlung** des **Fair Value** (des „beizulegenden Zeitwerts“).

Die **Fair-Value-Bewertung** ist innerhalb der **IFRS** inzwischen der **konzeptionell bedeutsamste** aber auch weiterhin der **umstrittenste Teil der IFRS** (vgl. Winkler, C., S. 354; Runzheimer, B., 2010, S. 820 ff.). Auf die umfangreiche – und berechtigte – Kritik reagierte der IASB, der für die Entwicklung der IFRS zuständig ist, mit dem **neuen IFRS 13** zum **Fair Value Measurement**. Dadurch soll eine einheitliche Regelung für diesen zentralen und fundamentalen Wertansatz geschaffen werden; veröffentlicht wurde **IFRS 13** am 12. Mai 2011. **IFRS 13** ist verpflichtend anzuwenden für die Geschäftsjahre, die am oder nach dem **1. Januar 2013** beginnen. IFRS 13 beinhaltet ausschließlich Regeln, **wie** ein beizulegender Zeitwert zu ermitteln ist. **Ob** oder **was** und **wann** ein beizulegender Zeitwert für die Rechnungslegung von Bedeutung ist, wird in anderen Standards bestimmt (vgl. Althoff, F., S. 333). Gerade für die deutschen Unternehmen eröffnete die Zielsetzung der IFRS - Kapitalgebern **entscheidungsnützliche Informationen** zu vermitteln - **neue** Möglichkeiten einer Konvergenz des Rechnungswesens (vgl. Winkler, C., S. 354).

In diesem Beitrag soll erörtert werden, inwieweit **IFRS 13** geeignet ist, konzeptionell durch die **Fair-Value-Bewertung** den Einsatz im Rahmen des **Controllings für Steuerungsaufgaben** zu übernehmen.

Für die **Steuerungsaufgaben des Controllings** ist es „wesentlich, die Auswirkungen einer Fair-Value-Bilanzierung auf die Kennzahlen zur Performancebeurteilung zu kennen“ (Winkler, C., S. 354). Zunächst werden folglich die Aufgaben des Controllings mit den Anforderungen an Steuerungsrechnungen erörtert; anschließend die Grundlagen der Fair-Value-Bilanzierung mit den **neuen Regelungen nach IFRS 13**. Darauf aufbauend wird die konzeptionelle Eignung der Fair-Value-Bewertung für Controllingzwecke kritisch beurteilt und die bedeutenden **Auswirkungen** der Fair-Value-Bewertung auf die **Performancemessung** untersucht.

1. Aufgaben und Datenbasis des Controllings sowie Anforderungen an Steuerungsgrößen

Controlling ist die zielorientierte Steuerung durch Information, Planung und Kontrolle. Controlling soll die Realisierung der obersten Unternehmensziele durch ein Informationssystem sicherstellen und dient dem Management als Servicefunktion (vgl. Winkler, C., S. 355; Franz, K.-P./Kajüter, P., S. 473). Die **Kernaufgabe** des Controllings wird in der Koordination des Führungssystems gesehen. „Als wichtigste Teilsysteme zur Führung von Unternehmungen kann man Planung und Kontrolle, Organisation, Personalführung und Unternehmensrechnung unterscheiden, deren Koordination über das Controlling erfolgt“ (Küpper, H.-U., S. 22). Bei Entscheidung und Verantwortung sowie dem Werte- und Zielsystem als die wichtigen Komponenten der Planung und Kontrolle, der Personalführung und Organisation sowie der Unternehmensrechnung bestehen auch Bezüge zur Unternehmensethik (vgl. Küpper, H.-U., S. 22 ff.; Runzheimer, B., 2013, S. 67 ff.).

Das Management trägt die Ergebnisverantwortung, legt die Ziele fest und entscheidet. „Das Controlling trägt dabei die Verantwortung für die *Ergebnistransparenz* und unterstützt mit entscheidungsrelevanten Informationen die Zielplanung (Entscheidungsunterstützung) und Zielverfolgung (Verhaltenssteuerung)“ (Winkler, C., S. 355). Zur Wahrnehmung dieser Aufgaben bedient sich das Controlling verschiedener Informationsquellen; die wichtigste Quelle dabei ist die **Unternehmensrechnung**, und hier insbesondere die Jahresabschlussrechnung, die Kosten- und Leistungsrechnung sowie die Finanzrechnung (mit Einzahlungen/Einnahmen und Auszahlungen/Ausgaben). „Darauf aufbauend hat das Controlling die Aufgabe, die Wertmanagementsysteme ... zu entwickeln“ (Winkler, C., S. 356). Bei der Unternehmensrechnung wird zwischen dem externen und internen Rechnungswesen unterschieden. Im externen Rechnungswesen (Jahresabschlussrechnung) wird mit pagatorischen Werten, im internen Rechnungswesen (Kosten- und Leistungsrechnung) mit kalkulatorischen, zweckorientierten Werten (vgl. Schmalenbach, E., S. 32) gerechnet.

Welche **Anforderungen** sind bei der Vielzahl von möglichen Steuerungsgrößen an die Datenbasis zu stellen? Die Kriterien zur Auswahl sind zweckbezogen und basieren auf Plausibilitätsüberlegungen. An erster Stelle müssen die Daten das Kriterium der **(1) Entscheidungsrelevanz** erfüllen, denn Planung umfasst Entscheiden. Weitere Kriterien sind für die Wahrnehmung der Kontrollaufgabe die

(2) **Anreizverträglichkeit** und die (3) **Durchschaubarkeit** der Daten. „Zudem ist bei Steuerungsrechnungen eine *möglichst*

weitgehende Manipulationsresistenz sicherzustellen. Nicht zuletzt muss auch ein Steuerungssystem dem Postulat der *Wirtschaftlichkeit* gerecht werden“ (Winkler, C., S. 358). Aber auch die Wechselwirkungen und Zielkonflikte zwischen den einzelnen Anforderungen sind zu berücksichtigen; so dürfte beispielsweise zwischen dem Kriterium der (4) **Manipulationsresistenz** und dem Kriterium der (5) **Wirtschaftlichkeit** ein Zielkonflikt bestehen. Die Sicherstellung einer hohen Manipulationsfreiheit setzt nämlich erhöhte Aufwendungen voraus.

Das Steuerungssystem versucht durch Bewertung von Konsequenzen mehrerer Handlungsalternativen die **optimale** Entscheidung im Sinne des Gesamtunternehmens und unter Berücksichtigung der zeitlichen Dimension zu treffen. Voraussetzung hierfür sind **entscheidungsrelevante Informationen**. Diese **Entscheidungsrelevanz** der Daten setzt die Berücksichtigung ihrer inhaltlichen und zeitlichen Verbundenheit voraus. Die **Entscheidungsverbundenheit** zielt auf die verursachungsgerechte Zuordnung der Ergebnisse auf die sie zu verantwortenden Entscheidungsträger ab. „Damit soll sichergestellt werden, dass z.B. nur demjenigen Geschäftsbereich die Erfolge zugerechnet werden, der diese zu verantworten hat, so dass eine Vergleichbarkeit zwischen den Geschäftsbereichen geschaffen wird“ (Winkler, C., S. 359).

Die vielfach arbeitsteilig sowie divisional und hierarchisch organisierte Unternehmenspraxis bedingt die Notwendigkeit zur **Anreizverträglichkeit** von Informationen für die Kontrollzwecke des Controllings. In diesen Strukturen (mit möglicher Interessendisharmonie und asymmetrischer Informationsverteilung) ist eine **Verhaltenssteuerung** notwendig, damit alle Hierarchieebenen im Sinne der obersten Unternehmensziele entscheiden (Entscheidungssteuerungsfunktion des Controllings) (vgl. Winkler, C., S. 360).

Die Anforderung der Verhaltenssteuerung durch Steuerungsrechnungen setzt die Durchschaubarkeit (Verständlichkeit) der Daten voraus, durch die Anreize zur Verhaltensänderung kommuniziert werden sollen; darüber hinaus sind diese Informationen auf die jeweilige Zielgruppe (Hierarchieebene) der Steuerungsrechnung auszurichten (vgl. Franz, K.-P./Winkler, C., S. 67).

Grundsätzlich gilt auch für die Steuerungsrechnungen das Kriterium der **Wirtschaftlichkeit**. „Obwohl mit dem Steuerungssystem die Wirtschaftlichkeit von

Projekten und Geschäftsbereichen beurteilt werden soll, kann die Wirtschaftlichkeit des Steuerungssystems regelmäßig kaum beantwortet werden“ (Winkler, C., S. 362). Spätestens bei der Zurechnung des Informationsnutzens der Steuerungsrechnung sind bemerkenswerte Probleme zu erwarten (vgl. Franz, K.-P./Winkler, C., S. 72).

Die dargestellten Anforderungen an **Steuerungsrechnungen** decken sich weitgehend mit den **Rechnungslegungsgrundsätzen der IFRS** (vgl. Franz, K.-P./Winkler, C., S. 76; Grünberger, D., S. 29 ff.).

2. Fair Value (beizulegender Zeitwert)

2.1. Grundlagen

Der **Fair Value – auch beizulegender Zeitwert** - fasst unterschiedliche Wertansätze zusammen. Definitionsgemäß ist der **Fair Value** der Betrag, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen, voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ein Vermögenswert übertragen oder eine Schuld beglichen werden kann (vgl. IAS 17,3 und IAS 38,7). „Vertragswillig bedeutet in diesem Sinne, dass keiner der Vertragspartner sich in einer Notlage befindet, aus der sich ein Zwang zur Transaktion ableiten lässt“ (Winkler, C., S. 362). Ausschlaggebend ist der **Exit-Preis (absatzseitig; Exit-Value-Konzept)**, Grundlage der Fair-Value-Bewertung ist der **Abgangspreis**; dies führt zu einer **marktbasierten** (Market Approach) und nicht unternehmensspezifischen Bewertung. Trotz des konsequenten Marktbezugs weist die Definition des Fair Value (IFRS 13) darauf hin, dass es sich um eine **fiktive Transaktion** handelt, die an dem zu betrachtenden Stichtag durchgeführt werden könnte. IFRS 13 definiert erstmalig den beizulegenden Wert eindeutig als Exit Value, der sich vom Entry Value vor allem durch die Transaktionskosten unterscheidet (vgl. Kußmaul, H., S. 185). Der **Fair Value** ist Bestandteil des „**true-and-fair-view-Konzeptes**“ und der „**fair-presentation**“ der **IFRS** (vgl. Runzheimer, B., 2012, S. 890 ff.). IFRS 13 beinhaltet eine **übergreifende Funktion** in der Rechnungslegung nach IFRS, hier ist geregelt, **wie** (nicht **ob**, **was** und **wann**) andere Standards eine Bewertung zum beizulegenden Zeitwert vorsehen (vgl. Althoff, F., S. 333).

IASB und FASB sind überzeugt davon, dass **entscheidungsnützliche Informationen** für Investoren mit dem **Fair Value** am besten erreicht werden können. „Die Bewertung von Vermögen und Schulden in der Bilanz mit dem aktuellen Fair Value statt mit historischen und veralteten Anschaffungs- und Herstellungskosten

scheint unmittelbar einzuleuchten und ist unter rein theoretischen Überlegungen und Modellannahmen durchaus überzeugend. Zudem setzt der geschickt gewählte Terminus alle anderen möglichen Werte dem Verdacht aus, zumindest nicht in gleichem Maß fair zu sein“ (Küting, H.-U./Kaiser, T., S. 375). In der Unternehmenspraxis sind jedoch objektive Marktwerte oft nicht verfügbar. Um das Problem des Fehlens eines geeigneten Marktes zu lösen, erweitert der IASB die grundsätzlich marktorientierte Bewertung des Fair Value mit dem **Stufenkonzept** (Fair-Value-Hierarchie) als Bestandteil des **neuen IFRS 13**, welches sich nach dem Grad der Verlässlichkeit der zugrunde liegenden Wertgrundlagen richtet (vgl. www.iasplus.com/en/standards/ifrs13 sowie Winkler, C., S. 363).

2.2. Bemessungshierarchie (Fair-Value-Hierarchie nach IFRS 13)

Die intensive Kritik an den Regelungen zum **Fair Value** hat den IASB veranlasst, den **beizulegenden Zeitwert (Fair Value)** eindeutiger zu definieren, um dem Ziel einer objektiveren Bewertung eher gerecht zu werden. „Zu diesem Zweck sollten auch die Angaben zu den Bewertungsprämissen erweitert und ein robuster Standard zum Fair Value Measurement erarbeitet werden“ (Deloitte, S. 2). Mit **IFRS 13** strebt IASB an, die Einheitlichkeit und Vergleichbarkeit bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts und der damit verbundenen Angaben über eine **Bemessungshierarchie** zu erhöhen. Die **Fair-Value-Hierarchie** teilt die in den Bewertungsverfahren verwendeten Inputgrößen in **drei Stufen** ein (Stufenkonzept). Sowohl bei der Bewertung als auch bei der Einstufung innerhalb der Fair-Value-Bewertungshierarchie wird zwischen **beobachtbaren** und **nicht beobachtbaren** Bewertungsparametern unterschieden (vgl. www.idw.de). „**Beobachtbare Bewertungsparameter** (*observable inputs*) basieren auf Marktdaten (z.B. Börsenkursen, Preisstellungen durch Market-Maker oder Händler) und öffentlich verfügbaren Informationen in Bezug auf aktuelle Vorgänge oder Transaktionen. **Nicht beobachtbare Bewertungsparameter** (*unobservable inputs*) sind jene Faktoren, für die Marktdaten nicht verfügbar sind. Sie basieren auf bestmöglichen verfügbaren Informationen über die Annahmen, die Marktteilnehmer bei der Preisfindung für den Vermögenswert oder die Schuld verwenden würden (Anhang A)“ (Grünberger, D., S. 243 f.). Das Bilanzierungsobjekt aus Sicht des IFRS 13 bezieht sich entweder auf einen allein stehenden Vermögenswert bzw. eine allein stehende Schuld oder auf eine Gruppe von Vermögenswerten, eine Gruppe von Verbindlichkeiten oder eine Gruppe von Vermögenswerten und Schulden (vgl. Grünberger, D., S. 244).

Die **höchste Kategorie** in der dreistufigen Fair-Value-Hierarchie - **Stufe 1/Level 1** - für die Inputdaten hinsichtlich ihrer Objektivität zur Ermittlung des Fair Value steht für notierte Preise an aktiven Märkten, und zwar für identische Vermögenswerte bzw. Schulden (IFRS 13:76). Eine Marktpreisnotierung auf einem aktiven Markt wird ohne Anpassung bei der Bemessung des Fair Value verwendet, wenn immer das möglich ist, wobei begrenzt Ausnahmen bestehen (IFRS 13:77).

Die **zweithöchste Kategorie** in der dreistufigen Fair-Value-Hierarchie ist **Stufe 2/Level 2**, falls kein Marktpreis ermittelt werden kann. In diesem Fall soll ein anderer Bewertungsansatz zum Zuge kommen, bei dem die relevanten **beobachtbaren** Inputfaktoren **maximal** und die **nicht beobachtbaren** Inputfaktoren **minimal** berücksichtigt werden. Dabei soll von einer Transaktion auf dem vorrangigen Markt (principal market) ausgegangen werden. Falls ein solcher Markt nicht identifiziert werden kann, muss im nächsten Schritt der vorteilhafteste Markt (most advantageous market) herangezogen werden (vgl. www.iasplus.com/de/standards/standard13).

Inputfaktoren auf Stufe 2 beinhalten (IFRS 13:81):

- Preisnotierungen für ähnliche Vermögenswerte/Schulden auf aktiven Märkten
- Preisnotierungen für identische oder ähnliche Vermögenswerte/Schulden auf Märkten, die nicht aktiv sind
- Andere Inputfaktoren als Preisnotierungen, die für den Vermögenswert/die Schuld beobachtet werden können
- Inputfaktoren, die vorrangig im Wege der Korrelation oder auf anderem Wege aus beobachtbaren Marktdaten abgeleitet oder von ihnen gestützt werden (marktgestützte Inputfaktoren).

Inputfaktoren auf Stufe 3 sind **nicht beobachtbare** Inputfaktoren für den Vermögenswert/die Schuld (IFRS 13:86):

Solche Faktoren werden zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts nur in dem Maße verwendet, wie relevante beobachtbare Inputfaktoren nicht zur Verfügung stehen. „Ein Unternehmen entwickelt nicht beobachtbare Inputfaktoren unter Verwendung der in diesem Umstand bestmöglich verfügbaren Informationen, was unternehmenseigene Daten beinhalten mag. Dabei sind alle Informationen über die von Marktteilnehmern getätigten Annahmen zu berücksichtigen, die vernünftigerweise verfügbar sind (IFRS 13:87-89)“ (www.iasplus.com/de/standards). Sind

also keine Marktpreise verfügbar, so soll mit Hilfe eines Bewertungsmodells der beizulegende Wert geschätzt werden. Vom Standardsetter werden die Bewertungsverfahren vorgegeben, wobei keine Präferenz ausgesprochen wird (IFRS 13:62):

1. Beim marktbasierten Ansatz (market approach) werden die Preise und weitere Informationen von Markttransaktionen identischer oder vergleichbarer Vermögenswerte/Schulden in die Bewertung einbezogen
2. Beim kostenbasierten Ansatz (cost approach) werden die gegenwärtigen Wiederbeschaffungskosten unter Berücksichtigung der Abnutzung ermittelt, welche insbesondere bei materiellen Vermögenswerten relevant sind
3. Beim einkommensbasierten Ansatz (income approach) werden zukünftige Zahlungsströme auf den heutigen Wert diskontiert (Ertragswert- oder Discounted-cashflow-Verfahren).

Die Bewertungsmodelle sind für gleichartige Bewertungsobjekte konsistent und über die Zeit stetig anzuwenden. Zudem hat ein Unternehmen diejenigen Informationen offen zu legen, die es dem Adressaten erleichtern, die Bewertung nachzuvollziehen (IFRS 13:72).

„Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass der IASB mit IFRS 13 einen wesentlichen Schritt in Richtung Vereinheitlichung des zentralen Bewertungsansatzes Fair Value geschaffen hat“ (Winkler, C., S. 367), und zwar durch die Definition des Fair Value als reinen Exit-Preis und die Konzentration der Bewertungsverfahren auf die beobachtbaren Input-Faktoren. Damit unterstreicht der IASB, dass der Fair Value aus der Perspektive der Marktteilnehmer zu ermitteln ist; gleichzeitig wird damit rein auf unternehmensinternen Daten basierenden Bewertungen eine Absage erteilt (vgl. www.kpmg: First impressions: Fair value measurement, 2011). „Mit dieser Konkretisierung korrespondieren auch die erhöhten Anforderungen an die zu publizierenden Angaben im Anhang“ (Winkler, C., S. 367; IFRS 13:91 ff.).

3. Fair Value-Measurement nach IFRS 13 und Controlling

Es soll untersucht werden, inwieweit die **neuen Regelungen zum Fair Value** (beizulegenden Zeitwert) nach **IFRS 13** konzeptionelles Potential zur Nutzung für die in Abschnitt 1 beschriebenen Anforderungen an Steuerungsrechnungen

(Controlling) haben. Wie schon festgestellt, es ist zu begrüßen, dass der Standardsetter (IASB) eine einheitliche Regelung zum Fair Value anstrebt und dies auch im IFRS 13 umsetzt. Die darin beabsichtigte Konvergenz zwischen US-GAAP (vgl. Runzheimer, B., 2010, S. 822 ff.) und IFRS ist positiv zu beurteilen. So definiert der Standardsetter (IASB) den Fair Value (beizulegender Zeitwert) in IFRS 13 konsequent als Veräußerungspreis (exit price). Problematisch bleibt auch an den **neuen Regelungen des IFRS 13** der Tatbestand, dass hypothetische Transaktionen unterstellt werden müssen, wenn ein aktiver Markt nicht herangezogen werden kann. „Denn ein Fehlen von Markttransaktionen ist ja häufig ein Signal dafür, dass es (derzeit) keinen Abnehmer für die entsprechenden Vermögenswerte gibt. In diesem Zusammenhang schließen *Berndt/Eberli*, dass in (...) der Konzeption des IASB (...) der einzelne Bilanzierende also *schlauer* als der gesamte Markt sein muss“ (Winkler, C., S. 369; bzw. Berndt, T./Eberli, P., S. 897).

Vergleicht man die Anforderungen an Steuerungsrechnungen mit den Regelungen der Fair Value-Ermittlung nach IFRS 13, so ergibt sich ein unterschiedliches Bild. In Bezug auf die **(1) Entscheidungsrelevanz** wird der Standpunkt vertreten, dass prinzipiell Wiederbeschaffungswerten, die dem Prinzip der Substanzerhaltung dienen, im internen Rechnungswesen gegenüber Anschaffungs- und Herstellungskosten, aktuellen Tagesgebrauchs- sowie Tagesneupreisen der Vorzug gegeben werden sollte (vgl. Schweitzer, M./Küpper, H.-U., S. 15). Allerdings schließt der Fair Value zukünftige, über den Bilanzstichtag hinausgehende Wiederbeschaffungswerte nicht ein, „so dass selbst nach einem Full-Fair-Value-Ansatz der entscheidungsrelevante Wiederbeschaffungswert nicht erreicht werden könnte. Demnach ergibt sich auch in Bezug auf die zeitliche und sachliche Entscheidungsverbundenheit kein Vorteil für den Fair Value“ (Winkler, C., S. 370; vgl. auch Ewert, R., S. 21 ff. sowie Kramer, D.). Im Hinblick auf die **Entscheidungsrelevanz** ist der Fair Value im Vergleich zu den Anschaffungs- und Herstellungskosten konzeptionell ganz klar überlegen. „Allerdings ist dieses Relevanzprinzip nicht auf unternehmensintern typische Entscheidungssituationen gemünzt. Spezifische Informationsbedürfnisse von Auswertungsrechnungen, die auf die unternehmensinterne Entscheidungsbelange ausgerichtet sind, können damit nicht vollständig gestillt werden“ (Troßmann, E./Baumeister, A., S. 646; vgl. auch Pfaff, D., 298 ff.).

In Bezug auf die weitere Anforderung an Steuerungsrechnungen, nämlich der **(2) Anreizverträglichkeit** wird argumentiert, dass Verhaltenssteuerung zukunftsbezogen sei und „somit das Verhalten ex-ante in die richtige Richtung gelenkt werden müsse, wozu auch eine ex-post gerichtete Erfolgsmessung einen Beitrag

leisten kann. Ebenso ist dem beizulegenden Zeitwert eine Zukunftsorientierung immanent, denn der aktuelle Marktpreis enthält die Erwartung der Marktteilnehmer über zukünftige Entwicklungen“ (Winkler, C., S. 370; vgl. auch die kritischere Stellungnahme von Pfaff, D., S. 317).

Der Anforderung **(4) Manipulationsresistenz** soll durch Sicherstellung einer größtmöglichen Objektivität begegnet werden. Hierbei geht es um die aus dem Principal-Agent-Verhältnis resultierenden möglichen Probleme zwischen der Zentrale und den Geschäftsbereichen. Fair Values, die auf Marktpreisen basieren, sind in aller Regel problemlos nachvollziehbar (**Anforderung (3) Durchschaubarkeit/Nachvollziehbarkeit**) und mithin nicht besonders anfällig für Manipulationen. Viel problematischer ist die Prüfung von **geschätzten** Fair Values, wobei eine Orientierung am Prüfungsstandard Nr. 315 des Instituts für Wirtschaftsprüfer e.V. (IDW PS 315: Die Prüfung von Zeitwerten) hilfreich sein dürfte (vgl. IDW PS 314.29). Diese Prüfungsnorm besagt, dass der Abschlussprüfer zu ermitteln hat, ob sich die vom Unternehmen angegebenen Werte innerhalb der Bandbreite der Ermessensspielräume bewegen. Zunächst hat der Abschlussprüfer festzustellen, ob die einzelnen Werte des Fair Value innerhalb der vom Prüfer festgelegten Soll-Bandbreite liegen (vgl. Weimann, M.). „In einem zweiten Schritt ist zu beurteilen, ob die betrachteten Fair Values in ihrer Gesamtheit systematisch am oberen oder unteren Rand der Bewertungsbandbreite liegen und ob eine Verzerrung des Jahresabschlusses in eine Richtung erfolgt“ (Winkler, C., S. 370; IDW PS 314.29). Hier wird deutlich, dass bei der Ermittlung des Fair Value mehrere Freiheitsgrade ausgefüllt werden müssen (vgl. KPMG, S. 189 ff.). Auf der Grundlage der Manipulationsresistenz lässt sich aber gegenüber den relevanten Vergleichswerten für Steuerungszwecke des Controllings keine Aussage für oder gegen den Fair Value rechtfertigen. Trotzdem ist die wechselseitige Beeinflussung von verlässlichen Informationen und Anreizverträglichkeit zu berücksichtigen (vgl. Unrein, D., S. 233 ff.). „So erhöht ein Mehr an Verlässlichkeit nicht zwingend die Entscheidungsnützlichkeit, während umgekehrt die Entscheidungsnützlichkeit von Informationen umso geringer wird, je weniger verlässlich sie sind – mögen sie auch konzeptionell relevant sein“ (Obermaier, R., S. 546). „Wenn aber der Adressat weiß, dass der im Jahresabschluss angegebene Wertansatz nur ein mehr oder weniger willkürlich aus einer großen Bandbreite gewählter Wert ist, oder weiß, dass dies so sein könnte, dann ist die Abschlussinformation nicht oder nur in einem sehr eingeschränkten Maße entscheidungsnützlich“ (Ruhnke, K./Schmidt, M., S. 580). Das in der Kostenrechnung geläufige Opportunitätskostenkonzept widerspricht der Ver-

trauenswürdigkeit von Informationen und ist daher mit dem Fair Value nicht vereinbar (vgl. Winkler, C., S. 371 sowie Troßmann, E./Baumeister, A., S. 646).

Unabdingbar ist, dass nur das entscheidungsrelevant sein kann, was hinreichend vertrauenswürdig ist. „An dieser Verlässlichkeit des Fair Value sind, zumindest nach den aktuell gültigen Standards, begründete Zweifel festzustellen. In Bezug auf die Konvergenzbestrebungen in Richtung eines vollständig harmonisierten Rechnungswesens ist durch den Fair Value kein entscheidender Anstoß zu erwarten“ (Winkler, C., S. 371).

4. Wie wirkt sich die neue Fair-Value-Bilanzierung nach IFRS 13 auf die Performancemessung aus?

Investoren leiten den **Unternehmenswert** aus den Informationen der externen Rechnungslegung ab, die erheblich durch die Fair-Value-Bilanzierung nach IFRS 13 beeinflusst wird. Bei der ex-post-Beurteilung - also der Performancemessung - der abgelaufenen Abschlussperiode, die üblicherweise mit Hilfe eines Kennzahlensystems arbeitet, wird darauf geachtet werden müssen, welche Auswirkungen die Fair-Value-Bilanzierung hat. Um Investoren über die externe Rechnungslegung die entscheidungsnützlichsten Informationen zu liefern, müsste das durch die **Bilanz ausgewiesene Eigenkapital** (bilanzielles Eigenkapital) den **Unternehmenswert** widerspiegeln. Aber auch durch die IFRS kann dieses Ziel nicht erreicht werden. Ein Haupthinderungsgrund dafür besteht in der nicht konsequenten Anwendung des Fair-Value-Konzepts (mixed model). Auch bei einer konsequenten Benutzung des Full-Fair-Value-Konzeptes wird der Unternehmenswert nicht gezeigt, da die **Synergien** zwischen Vermögenswerten und Schulden infolge der Einzelbewertung unberücksichtigt bleiben. In den Unternehmen sind asset-Kombinationen realisiert, die bekannt sein müssen, „um fair values einzelner assets zu bestimmen, die anteilige Synergien beinhalten oder highest and best use entsprechen. Soweit die Beiträge des Markts zur Wertermittlung lückenhaft bleiben oder nicht wirtschaftlich erschließbar sind, müssen sie durch Ermessen ersetzt werden“ (Schildbach, T. 2012, S. 522). Weiterhin bleibt aufgrund der **Aktivierungsverbote** für z.B. selbst geschaffene Markenwerte eine in der externen Rechnungslegung unvermeidliche Differenz zwischen bilanziellem Eigenkapital und Unternehmenswert.

Die üblichen Performancemessgrößen wie Ergebnisausweis vor oder nach Steuern, der Return on Capital Employed basieren auf Informationen der externen Rechnungslegung. Die Verfügbarkeit dieser Daten ist durch die Rechnungsle-

gungsvorschriften im allgemeinen gegeben, die Hauptkritikpunkte bestehen aber weiterhin: „mangelnder Strategiebezug, mangelnde Zukunftsbezogenheit, fehlende Vollständigkeit, Vernachlässigung des Zeitwertes des Vermögens, erschwerte Bewertung der erreichten ökonomischen Leistung eines Unternehmens aufgrund der gegebenen Ansatz- und Bewertungswahlrechte, geringe Korrelation mit der Wertentwicklung am Kapitalmarkt sowie fehlende Berücksichtigung und Abbildung von Risiken“ (Winkler, C., S. 372).

Infolge dieser Defizite werden verschiedene Kennzahlensysteme zur Beurteilung der Werteschaffung eines Unternehmens verwendet. Dabei spielen regelmäßig sog. einperiodige Residualgewinngrößen wie Economic Value Added (EVA - bzw. Geschäftswertbeitrag /GWB, also eine absolute Nettogröße des Gewinns nach Abzug der Kapitalkosten für das eingesetzte Gesamtkapital) oder Cash Value Added (CVA) eine wesentliche Rolle (vgl. Pfaff, D., S. 299 ff.).

Um die operative Leistung eines Unternehmens unabhängig von der jeweiligen Finanzierungsstruktur des Unternehmens zu quantifizieren, wird die operative Ergebnisgröße NOPAT (net operating profit after taxes) um die Finanzierungsaufwendungen reduziert. Die Kapitalsumme CAPITAL wird in der Regel von der Vermögensseite der Bilanz (Aktivseite) aus ermittelt. EVA wird wie folgt berechnet:
$$\text{EVA} = \text{NOPAT} - \text{CAPITAL} * \text{WACC}$$

(WACC – weighted average cost of capital - bezeichnet den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensatz des Unternehmens – vgl. Coenenberg, A. G./Fink, C., S. 147).

„Sowohl die Kapitalgröße CAPITAL als auch die Gewinngröße NOPAT werden aus den buchhalterischen Werten abgeleitet und um verschiedene Überleitungspositionen an die Zwecksetzung der wertorientierten Performancemessung angepasst“ (Winkler, C., S.372), dies sind nach dem EVA-Konzept gebotene Adjustierungen („**Conversions**“). Beispielsweise werden die Kapitalgröße um nicht betriebsnotwendiges Anlagevermögen und der Gewinn um außerordentliche Bestandteile korrigiert. Mit den Funding Conversions (vgl. www.wiwi.uni-muenster.de/irw/downloads) sollen die vollständige Erfassung aller Finanzierungsmittel des Unternehmens sichergestellt werden, für die durch das Vermögen Kapitalkosten erwirtschaftet werden müssen (vgl. Weißenberger, B. E., S. 267). Es werden also die Finanzierungen bereinigt, z.B. auch versteckte Finanzierungen wie Miet- und Leasingobjekte werden berücksichtigt, die sich nicht aus der Bilanz ergeben. Im Rahmen der Shareholder Conversions werden sog. Equity Equivalents wie Forsc-

hungsaufwendungen, Markterschließungskosten oder Markenwerte, die in der externen Rechnungslegung unberücksichtigt bleiben, eingerechnet. Insgesamt verändern diese Differenzen sowohl die Ergebnis- als auch die Kapitalgröße. „Durch die Fair-Value-Bilanzierung fällt an erster Stelle auf, dass die Anzahl der Positionen in Überleitungsrechnungen abnimmt, da im Idealfall durch den Fair Value die tatsächlichen Marktwerte bereits berücksichtigt sind“ (Winkler, C., S. 372).

Auf Überleitungsrechnungen (Adjustierungen, Conversions) wird jedoch nie völlig verzichtet werden können, da die Fair-Value-Bewertung nur partiell erfolgt und gewisse Ansatzverbote weiterhin bestehen bleiben. Bei den Überleitungsrechnungen ist sorgfältig darauf zu achten, dass für die korrekte Ermittlung der Performancegrößen eine konsequente Adjustierung von Kapital- und Ergebnisgrößen notwendig ist. So müssen Fair-Value-Änderungen erfolgswirksam verbucht werden, damit es nicht zu einer doppelten Berücksichtigung kommt (vgl. Winkler, C., S. 373 sowie Weißenberger, B. E., S 13). Im Übrigen leistet die Fair-Value-Bewertung nach IFRS 13 „aufgrund des stärkeren Zukunftsbezugs einen Beitrag zur Erhöhung der Entscheidungsrelevanz“ (Winkler, C., S. 373).

Als Schlussfolgerung wird festgestellt, dass eine zunehmende Fair-Value-Bilanzierung nach IFRS 13 zu einer Veränderung der bilanzanalytischen Kennzahlen führen wird: Bei Auflösung von stillen Rücklagen erhöhen sich die bilanziellen Vermögenswerte und damit die Kapitalbezugsgrößen von Kennzahlen. „Im eingeschwungenen Zustand wird erwartungsgemäß eine höhere Volatilität verzeichnet, da zumindest die Marktwerte geringere Freiheitsgrade zur Sachverhaltsgestaltung bieten, die wiederum häufig zur Ergebnisglättung verwendet werden“ (Winkler, C., S. 373). Inwiefern diese auf der Fair-Value-Bilanzierung basierenden Ansätze zu einer höheren Entscheidungsrelevanz bzw. einer höheren Verlässlichkeit führen, dürfte im Einzelfall sowohl von der Verfügbarkeit von Marktwerten als auch von der Fähigkeit der bilanzierenden Unternehmen abhängen, zuverlässige Werte im Rahmen der Fair-Value-Bewertung zu erzielen.

5. Zusammenfassung

Der Fair Value („beizulegender Zeitwert“) ist zwar der bedeutendste, aber auch der umstrittenste Wertansatz der IFRS. Durch den **neuen Standard IFRS 13** zum Fair Value Measurement (seit 1. Januar 2013 in Kraft) wurden einige Kritikpunkte an den bisherigen Standards aufgegriffen und Verbesserungen vorgenommen. Nicht zuletzt die **einheitliche Regelung** in einem **eigenen Standard** sowie die

Fokussierung auf die jeweiligen Inputfaktoren anstatt auf die zugrunde liegenden Bewertungsmethoden ist als bedeutende Verbesserung zu werten. **IFRS 13** beinhaltet ausschließlich Regeln, **wie** der Fair Value zu ermitteln ist. **Ob** bzw. **für was** und **wann** ein Fair Value für die IFRS-Bilanzierung von Bedeutung ist, wird nicht in IFRS 13, sondern in anderen Standards des IFRS-Regelwerks festgelegt (vgl. IFRS 13.5, IFRS 13.8). IFRS 13 kommt insoweit eine **übergreifende Funktion** in der IFRS-Bilanzierung zu, wie andere Standards eine Bewertung zum Fair Value vorsehen (vgl. Althoff, F., S. 333).

Die Schnittstellen zum Controlling liegen auf verschiedenen Ebenen (vgl. Winkler, C., S. 373). Einerseits fungiert das Controlling als Methodenlieferant bei Fair-Value-Bewertungen auf den Hierarchiestufen zwei und drei, andererseits bestehen beachtliche Überschneidungen im Rahmen der Steuerungsrechnungen sowie der Performancemessung. Die neuen Regelungen des Standards IFRS 13 haben im Hinblick auf Steuerungszwecke zu keinen signifikanten Verbesserungen geführt, „so dass die konzeptionelle Eignung unverändert kritisch beurteilt werden muss. Wesentliche Prinzipien aus der entscheidungsorientierten Kostenrechnung (Marginalprinzip, Relevanzprinzip) werden durch die IFRS-Rechnungslegung nicht vollständig berücksichtigt“ (Winkler, C., S. 374).

Die Fair-Value-Bilanzierung nach IFRS 13 hat Auswirkungen auf die Performancemessung. Unmittelbar wird dies dazu führen, dass die Bilanzanalysekennzahlen angepasst werden und diese im **Einzelfall** zu beurteilen sind, da sie nicht pauschal in die eine oder andere Richtung wirken. Im Idealfall der hinreichenden Verfügbarkeit von Marktwerten erhöht sich die Entscheidungsrelevanz der Daten in der externen Rechnungslegung, da der Zukunftsbezug durch Marktpreise, die die Erwartungen der Marktteilnehmer widerspiegeln, zunimmt (vgl. Winkler, C., S. 374). Die Verlässlichkeit dieser Wertansätze ist aber letztlich auch davon abhängig, in welchem Umfang Marktpreise zur Verfügung stehen, oder ob alternative Schätzverfahren (Hierarchiestufen zwei und drei) zur Anwendung kommen müssen. Positiv ist in diesem Zusammenhang, dass bei den Schätzverfahren die am Markt beobachtbaren Inputgrößen durch die neue einheitliche Regelung in IFRS 13 an Relevanz gewinnen; dies unterstützt die Verlässlichkeit. Einperiodige Bilanzanalysekennzahlen wie der **EVA** (Economic Value Added /Geschäftswertbeitrag) werden durch eine Fair-Value-Bewertung

nur in der Anzahl der Positionen in den Überleitungsrechnungen (Adjustierungen, Conversions) tangiert.

References:

1. Althoff, F.: Einführung in die internationale Rechnungslegung – Die einzelnen IAS/IFRS, Wiesbaden 2012.
2. Berndt, T./Eberli, P.: Die Fair Value-Konzeption des IASB – Aktueller Stand und künftige Entwicklungen, in: Der Schweizer Treuhänder, 83. Jg., Heft 11, 2009, S. 895 – 898.
3. Coenenberg, A. G./Fink, C.: Strategische Jahresabschlussanalyse, in: Kajüter, P./Mindermann, T./Winkler, C. (Hrsg.): Controlling und Rechnungslegung/Bestandesaufnahme, Schnittstellen, Perspektiven, Stuttgart 2011, S. 143 – 167.
4. Deloitte: IFRS fokussiert Vereinheitlichung der Vorschriften zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts, IFRS Center of Excellence, 2011.
5. Deloitte: www.iasplus.de/standards/ifrs_08.php.
6. European Financial Reporting Advisory Group: www.efrag.org.
7. Ewert, R.: Fair Value und deren Verwendung im Controlling, in: Wagenhofer, A. (Hrsg.): Controlling und IFRS-Rechnungslegung, Berlin 2006, S. 21 – 48.
8. Franz, K.-P./Kajüter, P.: Controlling, in: Busse von Colbe, W./Coenenberg, A. G./Kajüter, P./Linnhoff, U./Pellens, B. (Hrsg.): Betriebswirtschaft für Führungskräfte, 4. A., Stuttgart 2011, S. 471 – 493.
9. Franz, K.-P./Winkler, C.: Unternehmenssteuerung und IFRS, Grundlagen und Praxisbeispiele, München 2006.
10. Grünberger, D.: IFRS 2013, Ein systematischer Praxis-Leitfaden, 11. A., Herne 2012.
11. Hoffmann, W.-D./Lüdenbach, N.: IAS/IFRS-Texte, 2. A., Herne 2009.
12. IASB – International Accounting Standards Board: IFRS 13 Fair Value Measurement, London 2011.
13. IAS IFRS internationale Rechnungslegung: www.ax-net.de.
14. IAS Plus: www.iasplus.com/de/standards.
15. IASPlus : www.iasplus.com/en/standards/ifrs13.
16. IDW (Institut der Wirtschaftsprüfer): www.idw.de : Ermittlung des Fair Value nach IFRS 13- IDW ERS HFA 47 verabschiedet, 2013, in: IDW-FN 4/2013.
17. KPMG: www.kpmg.com/DE: First impressions: Fair value measurement, 2011.
18. KPMG: IFRS visuell – Die IFRS in strukturierten Übersichten, 5. A., Stuttgart 2012.
19. Kramer, D.: Controlling und IFRS: Harmonisierung des Rechnungswesens Trier 2007.

20. Küpper, H.-U.: Unternehmensethik und Controlling, in: Kajüter, P./Mindermann, T./Winkler, C. (Hrsg.): Controlling und Rechnungslegung/Bestandsaufnahme, Schnittstellen, Perspektiven, Stuttgart 2011, S. 17 – 36.
21. Küting, K./Kaiser, T.: Fair Value-Accounting – Zu komplex für den Kapitalmarkt? in: Corporate Finance biz, 1.Jg., Heft 6, 2010, S. 375 – 386.
22. Kußmaul, H.: Fair Value-Bewertung und Maßgeblichkeit, in: Bieg, H./Heyd, R. (Hrsg.): Fair Value – Bewertung in Rechnungswesen, Controlling und Finanzwirtschaft, München 2005, S. 179 – 204.
23. Obermaier, R.: Fair Value-Bilanzierung nach IFRS auf Basis von Barwertkalkülen, in: Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 9.Jg., Heft 10, 2009, S. 545 – 554.
24. Pfaff, D.: IFRS und Wertorientierte Investitionssteuerung – Zur Anreizverträglichkeit der IFRS, in: Kajüter, P./Mindermann, T./Winkler, C. (Hrsg.): Controlling und Rechnungslegung/Bestandsaufnahme, Schnittstellen, Perspektiven, Stuttgart 2011, S. 297 – 321.
25. Ruhnke, K./Schmidt, M.: Fair Value und Wirtschaftsprüfung, in: Bieg, H./Heyd, R. (Hrsg.): Fair Value-Bewertung in Rechnungswesen, Controlling und Finanzwirtschaft, München 2005, S. 575 – 600.
26. Runzheimer, B. (2013): Essentielle Bedingungen ethisch fundierter unternehmerischer Entscheidungen, in: Barkovic, D./Runzheimer, B. (Hrsg.): Interdisziplinäre Managementforschung IX, Osijek 2013, S. 67 – 80.
27. Runzheimer, B. (2012): Neue bilanzpolitische Konzeption für die Segmentberichterstattung nach International Reporting Standard 8 (IFRS 8) im Deutschen Bilanzrecht, in: Barkovic, D./Runzheimer, B. (Hrsg.): Interdisziplinäre Managementforschung VIII, Osijek 2012, S. 889 – 904.
28. Runzheimer, B. (2010): Internationalisierung der deutschen Rechnungslegung – Führt die Fair Value-Bewertung zu einer nützlicheren Berichterstattung? in: Barkovic, D./Runzheimer, B. (Hrsg.): Interdisziplinäre Managementforschung VI, Osijek 2010, S. 820 – 842.
29. Schildbach, T.: Fair value accounting und Information des Marktes, in: Zfbf Jg. 64, 2012, S. 522 – 535.
30. Schmalenbach, E.: Kostenrechnung und Preispolitik, 8. A., Köln und Opladen 1963.
31. Schweitzer, M./Küpper, H.-U.: Systeme der Kosten- und Erlösrechnung, 10. A., München 2011.
32. Troßmann, E./Baumeister, A.: Harmonisierung von internem und externem Rechnungswesen durch Fair Value-Bewertung? in: Bieg, H./Heyd, R. (Hrsg.): Fair Value – Bewertung in Rechnungswesen, Controlling und Finanzwirtschaft, München 2005, S. 629 – 648.

33. Universität Münster: www.wiwi.uni-muenster.de/irw/ download.
34. Unrein, D.: Die zukünftige IFRS unter Controllinggesichtspunkten – Potentielle Auswirkungen und Handlungsfelder, Wiesbaden 2011.
35. Weißenberger, B. E.: IFRS für Controller: Einführung, Anwendung, Fallbeispiele, 2. A., Freiburg 2011.
36. Weimann, M.: Zeitwertbilanzen und Wirtschaftsprüfung, Wiesbaden 2012.
37. Winkler, C.: Fair Value und Controlling, in: Kajüter, P./Mindermann, T./Winkler, C. (Hrsg.): Controlling und Rechnungslegung/Bestandsaufnahme, Schnittstellen, Perspektiven, Stuttgart 2011, S. 353 – 376.