

Benedikt Kormaier

**Externe Unternehmensberichterstattung
nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen**

Ableitung von Vorschlägen
zur konzeptionellen Ausgestaltung
einer differenzierten Rechnungslegung



Herbert Utz Verlag · München

Schriftenreihe zum Finanz-, Prüfungs- und Rechnungswesen

herausgegeben von

Prof. Dr. Hans Peter Möller, TH Aachen

Prof. Dr. Volker H. Peemöller, Universität Erlangen-Nürnberg

Prof. Dr. Martin Richter, Universität Potsdam

Band 45

Zugl.: Diss., Rostock, Univ., 2008

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

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.
Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die
der Übersetzung, des Nachdrucks, der Entnahme von
Abbildungen, der Wiedergabe auf fotomechanischem
oder ähnlichem Wege und der Speicherung in Daten-
verarbeitungsanlagen bleiben – auch bei nur auszugs-
weiser Verwendung – vorbehalten.

Copyright © Herbert Utz Verlag GmbH · 2008

ISBN 978-3-8316-0788-4

Printed in Germany

Herbert Utz Verlag GmbH, München
089-277791-00 · www.utz.de

Geleitwort

Während die Harmonisierung der Rechnungslegung für kapitalmarktorientierte Unternehmen bereits seit längerer Zeit Gegenstand der Diskussion im Schrifttum und bei einzelnen Standardsettern ist, wird diese Diskussion für die nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen erst in jüngster Zeit geführt. Den Ausgangspunkt innerhalb der EU bildet dabei insbesondere die IAS-Verordnung vom 19.7.2002, die ein Wahlrecht einräumt, wonach die nationalen Gesetzgeber die internationalen Rechnungslegungsstandards (IFRS) auch für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen vorsehen können. Auch das IASB beschäftigt sich seit 2001 aktiv mit der Entwicklung von Rechnungslegungsstandards für Unternehmen, die keiner öffentlichen Rechenschaftspflicht unterliegen. Betrachtet man die Heterogenität der nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen, die vom Eigentümer geführten Kleinstunternehmen ohne Mitarbeiter bis hin zu großen Unternehmen, die keine Wertpapiere an öffentlichen Kapitalmärkten ausgegeben haben, reichen, so wird deutlich, dass selbst bei der Beschränkung auf die Informationsfunktion von Jahresabschlüssen eine Vielzahl von Informationsbedürfnissen der verschiedenen Adressaten des Jahresabschlusses zu berücksichtigen sind.

Die vorliegende Arbeit widmet sich diesem Problemkreis und leistet einen wesentlichen Beitrag zur Diskussion der Anforderungen und Ausgestaltungen der Rechnungslegung nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen. Ausgehend von den vorhandenen theoretischen Erkenntnissen über die relevanten Adressaten der externen Unternehmensberichterstattung nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen, im Wesentlichen basierend auf der Stakeholder-Theorie sowie der neuen Institutionenökonomik, werden deren Informationsbedürfnisse und mögliche konzeptionelle Ausgestaltungen eines informationsbasierten Differenzierungssystems für die externe Unternehmensberichterstattung hergeleitet.

Hervorzuheben ist insbesondere die sich anschließende Auswertung annähernd aller internationalen Studien zu den Rechnungslegungsadressaten nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen und ihren Informationsbedürfnissen, deren Ergebnisse vom Verfasser für die verschiedenen Adressatenkreise zusammengefasst werden. Damit wird erstmalig ein Überblick über die bisher vorhandenen empirischen Ergebnisse zu den Abschlussadressaten und ihren Informationsbedürfnissen vorgelegt. Im Anschluss führt der Verfasser die theoretischen und empirischen Ergebnisse in einem Vorschlag zur konzeptionellen Ausgestaltung einer differenzierten Rechnungslegung zusammen. Dabei werden auch sehr kritisch einige in neuerer Zeit entworfene Referenzmodelle, namentlich das des IASB, einen

Vorschlag der Intergovernmental Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting (ISAR) der UN und ein Modell der Schweizer Fachkommission für Empfehlungen zur Rechnungslegung diskutiert.

Der durch die vorliegende Schrift gewährte Überblick über die vorhandenen empirischen Ergebnisse zu den Abschlussadressaten und ihren Informationsbedürfnissen bei nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen sowie die sehr ausführliche Diskussion der Differenzierungsstrategien und -kriterien fördern hoffentlich die Diskussion innerhalb der Europäischen Union über die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen und national die Diskussion um die Modernisierung des Bilanzrechts. Darüber hinaus zeigen die Ergebnisse Lücken der betriebswirtschaftlichen Forschung im Bereich der empirischen Rechnungslegungsforschung nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen auf. Es ist daher zu wünschen, dass die vorliegende Schrift in Theorie und Praxis eine weite Verbreitung findet.

Rostock, April 2008

Stefan Göbel

Inhaltsübersicht

Inhaltsübersicht	VII
Inhaltsverzeichnis	IX
Abkürzungsverzeichnis	XIII
Tabellenverzeichnis	XIX
1 Einführung	1
1.1 Problemstellung und Zielsetzung	1
1.2 Gang der Untersuchung	5
2 Begriffsbestimmung und Untersuchungsgegenstand	7
2.1 Externe Unternehmensberichterstattung	7
2.2 Informationsfunktion	7
2.3 Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen	9
3 Theoretische Untersuchung zur externen Unternehmensberichterstattung nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen	21
3.1 Identifikation und Analyse von Rechnungslegungsadressaten	21
3.2 Zielvorstellungen der Rechnungslegungsadressaten	37
3.3 Differenzierungsoptionen in der externen Rechnungslegung	69
3.4 Zwischenfazit und weiterführende Überlegungen	90
4 Ergebnisse ausgewählter Studien zu tatsächlichen Rechnungslegungsadressaten und deren Informationsbedürfnissen	95
4.1 Einführung und Überblick	95
4.2 Primäradressaten der externen Unternehmensberichterstattung	118
4.3 Informationsanforderungen der Rechnungslegungsadressaten	133
5 Ableitung von Vorschlägen zur konzeptionellen Ausgestaltung einer differenzierten Rechnungslegung	185
5.1 Ausgangsüberlegungen und Vorbemerkungen	185
5.2 Differenzierungsstrategien	207
5.3 Differenzierungskriterien	223
5.4 Abschließende Diskussion und Empfehlungen	245
6 Kritische Schlussbetrachtung und Ausblick	253
Anhang	259
Literaturverzeichnis	295

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsübersicht	VII
Inhaltsverzeichnis	IX
Abkürzungsverzeichnis	XIII
Tabellenverzeichnis	XIX
1 Einführung	1
1.1 Problemstellung und Zielsetzung	1
1.2 Gang der Untersuchung	5
2 Begriffsbestimmung und Untersuchungsgegenstand	7
2.1 Externe Unternehmensberichterstattung	7
2.2 Informationsfunktion	7
2.3 Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen	9
2.3.1 Definition und Abgrenzung	9
2.3.2 Zahlen und Fakten	13
2.3.3 Wesentliche Finanzierungsquellen	15
2.3.4 Abschließende Bemerkungen	18
3 Theoretische Untersuchung zur externen Unternehmensberichterstattung nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen	21
3.1 Identifikation und Analyse von Rechnungslegungsadressaten	21
3.1.1 Stakeholder-Theorie und externe Rechnungslegung	22
3.1.2 Externe Rechnungslegung und neue Institutionenökonomik	25
3.1.3 Besonderheiten in nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen	32
3.2 Zielvorstellungen der Rechnungslegungsadressaten	37
3.2.1 Unternehmensleitung	39
3.2.2 Externe Anteilseigner	43
3.2.3 Gläubiger	48
3.2.4 Arbeitnehmer	52
3.2.5 Lieferanten	56
3.2.6 Kunden	59
3.2.7 Allgemeine Öffentlichkeit	63
3.2.7.1 Wettbewerber	64

3.2.7.2	Informationsmittler.....	67
3.3	Differenzierungsoptionen in der externen Rechnungslegung	69
3.3.1	Differential Reporting.....	70
3.3.2	Ziele und Einflussfaktoren.....	73
3.3.3	Differenzierungskriterien.....	76
3.3.3.1	Rechtsform	77
3.3.3.1.1	Gesellschafterstruktur.....	77
3.3.3.1.2	Haftung.....	82
3.3.3.2	Kapitalmarktorientierung.....	83
3.3.3.3	Unternehmensgröße.....	84
3.3.3.4	Konzern- oder Einzelabschluss	87
3.4	Zwischenfazit und weiterführende Überlegungen.....	90
4	Ergebnisse ausgewählter Studien zu tatsächlichen Rechnungslegungsadressaten und deren Informationsbedürfnissen.....	95
4.1	Einführung und Überblick.....	95
4.1.1	Vereinigte Staaten von Amerika	96
4.1.2	Großbritannien und Irland	101
4.1.3	Kontinentaleuropa und andere Regionen	107
4.1.4	Zwischenfazit und weiterführende Überlegungen.....	114
4.2	Primäradressaten der externen Unternehmensberichterstattung	118
4.2.1	Vereinigte Staaten von Amerika	118
4.2.2	Großbritannien und Irland	120
4.2.3	Kontinentaleuropa	123
4.2.4	Andere Regionen	128
4.2.5	Zwischenfazit und weiterführenden Überlegungen.....	130
4.3	Informationsanforderungen der Rechnungslegungsadressaten	133
4.3.1	Geschäftsführung/Management.....	133
4.3.1.1	Mangelnde Entscheidungsrelevanz	133
4.3.1.2	Individuelles Entscheidungsmodell.....	138
4.3.1.3	Direkte Kosten und Publizität.....	139
4.3.1.4	Finanzmanagement und die Rolle von externen Dritten	142
4.3.1.5	Informationen über Wettbewerber und Geschäftspartner	143
4.3.1.6	Tatsächliche Informationsbedürfnisse.....	144

4.3.2	Kapitalgeber.....	147
4.3.2.1	Externe Anteilseigner	147
4.3.2.2	Andere Kapitalgeber.....	150
4.3.2.2.1	Jahresabschluss und Prüfung.....	151
4.3.2.2.2	Tatsächliche Informationsbedürfnisse.....	153
4.3.2.2.3	Auswirkungen.....	154
4.3.3	Banken.....	156
4.3.3.1	Bedeutung und Verwendung des Jahresabschlusses	156
4.3.3.2	Einflussfaktoren auf die Informationsbedürfnisse.....	159
4.3.3.3	Weitergehende Informationsanforderungen	161
4.3.3.4	Auswirkungen von Basel II	165
4.3.4	Geschäftspartner	167
4.3.4.1	Lieferanten.....	168
4.3.4.1.1	Bedeutung des Jahresabschlusses.....	168
4.3.4.1.2	Einfluss der Verhandlungsmacht.....	170
4.3.4.1.3	Tatsächliche Informationsanforderungen	171
4.3.4.2	Kunden	173
4.3.5	Andere Adressaten.....	174
4.3.5.1	Leasinggeber und Factoringgesellschaften.....	175
4.3.5.2	Kredit- und Ratingagenturen	176
4.3.5.3	Arbeitnehmer.....	178
4.3.6	Zwischenfazit und weiterführende Überlegungen.....	180
5 Ableitung von Vorschlägen zur konzeptionellen Ausgestaltung einer differenzierten Rechnungslegung.....		185
5.1	Ausgangüberlegungen und Vorbemerkungen.....	185
5.1.1	Grundsätzliche Anforderungskriterien	186
5.1.1.1	Relevanz und zeitnahe Übermittlung von Informationen.....	186
5.1.1.2	Vergleichbarkeit	188
5.1.1.3	Operabilität und Verständlichkeit.....	189
5.1.1.4	Wirtschaftlichkeit und Adressatenorientierung.....	190
5.1.1.5	Wesentlichkeit und Zuverlässigkeit.....	191
5.1.1.6	Konsistenz und Akzeptanz	192
5.1.2	Differenzierte Referenzmodelle	193

5.1.2.1	SME-IFRS-Entwurf.....	193
5.1.2.2	SMEGA.....	197
5.1.2.3	Swiss GAAP FER.....	200
5.1.3	Zwischenfazit.....	202
5.2	Differenzierungsstrategien.....	207
5.2.1	Separation.....	207
5.2.2	Modifikation.....	210
5.2.3	Ausprägungsformen.....	212
5.2.3.1	Top-Down-Ansatz.....	212
5.2.3.2	Bottom-Up-Ansatz.....	215
5.2.4	Zwischenfazit.....	218
5.3	Differenzierungskriterien.....	223
5.3.1	Zielsystem.....	223
5.3.2	Marktregulierung.....	227
5.3.3	Quantitative Größenkriterien.....	232
5.3.3.1	Vorschläge der Europäischen Kommission.....	232
5.3.3.2	Kritische Würdigung und Diskussion.....	234
5.3.4	Qualitative Abgrenzungskriterien.....	239
5.3.4.1	Haftung.....	240
5.3.4.2	Gesellschafterstruktur.....	241
5.4	Abschließende Diskussion und Empfehlungen.....	245
6	Kritische Schlussbetrachtung und Ausblick.....	253
	Anhang.....	259
	Literaturverzeichnis.....	295

1 Einführung

1.1 Problemstellung und Zielsetzung

Durch die fortschreitende Globalisierung und Internationalisierung der Weltwirtschaft sowie die zunehmende Integration bzw. Ausbreitung von Kapital- und Kreditmärkten, gewinnt die externe Unternehmensberichterstattung bereits seit einiger Zeit wesentlich an Bedeutung.¹ Insbesondere das International Accounting Standards Board (IASB), das nordamerikanische Financial Accounting Standards Board (FASB), die Europäische Union (EU) mit ihren dafür verantwortlichen Institutionen sowie weitere nationale und internationale Gremien haben es sich zur Aufgabe gemacht, die bestehenden Divergenzen in der Berichterstattung durch Harmonisierung von Rechnungslegungsstandards² zu verringern.⁵

Mit der EU-Verordnung 1606/2002 (IAS-VO⁴) vom 19. Juli 2002 müssen beispielsweise in der EU ansässige, kapitalmarktorientierte Unternehmen⁵ seit 2005, in Ausnahmefällen ab 2007, ihre konsolidierten Jahresabschlüsse nach den dort gültigen⁶ International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards (IAS/IFRS)⁷ erstellen und veröffentlichen.⁸ Zusätzlich gewährt die Europäische Kommission mit Art. 5 der IAS-VO⁹ den Mitgliedstaaten ein Wahlrecht zur verbindlichen oder freiwilligen Anwendung der IFRS für sowohl Einzel- als auch Konzernabschlüsse nicht kapitalmarktorientierter und für Einzelabschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen.¹⁰

¹ Vgl. stellvertretend Göbel, S. (1999), S. 293.

² Als Übersetzung zu *Financial Reporting/Accounting Standards* zu verstehen.

³ Vgl. Göbel, S./Kormaier, B. (2007), S. 519.

⁴ Vgl. Europäische Union (2002). Einer Verordnung kommt unmittelbare Geltung in den Mitgliedstaaten zu. Sie muss nicht, wie bei den EG-Richtlinien der Fall, in nationales Recht umgewandelt werden. Das deutsche Bilanzrecht wurde mit dem Bilanzrechtsreformgesetz (BilReG) in 2004 entsprechend angepasst.

⁵ Zur Definition vgl. Kapitel 2.3.1.

⁶ Durch den sog. *Endorsement*-Prozess (zu Deutsch Komitologieverfahren) werden vom IASB verabschiedete Rechnungslegungsstandards erst zu gültigem EU-Recht, wenn die Europäische Kommission und ihre dafür zuständigen Institutionen (ARC und EFRAG) diese Standards verabschiedet haben. Vgl. hierzu Buchheim, R./Gröner, S. u. a. (2004), S. 1783-1788; Köhler, A. (2007), S. 4 f.

⁷ Bis zur Reformierung und Umbenennung des IASC in das IASB im Jahr 2001 wurden IAS, danach IFRS erlassen. Im Folgenden soll nur noch der Begriff IFRS verwendet werden. Die IFRS beinhalten neben den IAS, die alten SICs und die neuen IFRICs – beides ergänzende Interpretationen.

⁸ Für eine befreiende Wirkung des HGB-Konzernabschlusses muss in Deutschland neben dem IFRS-Konzernabschluss ein Konzernlagebericht erstellt werden.

⁹ Vgl. Mandler, U. (2004), S. 105-120 für eine Erläuterung der IAS-VO und ihre Bedeutung bzw. Implementierung in Deutschland.

¹⁰ Dies impliziert aber nicht eine Befreiung von der Erstellung (oder Veröffentlichung) eines nationalen, handelsrechtlichen Abschlusses. In Deutschland wird *großen* Kapitalgesellschaften z.B. nach § 267 (3) HGB i.V.m. § 325 (2a) HGB die Möglichkeit eingeräumt, einen IFRS-Einzelabschluss anstelle eines HGB-Abschlusses zu veröffentlichen. Das Unternehmen wird damit in die Lage versetzt, sich seinen

Vorrangiger Rechnungslegungszweck des IFRS-Abschlusses ist die sog. Informationsfunktion, d.h. die Vermittlung von entscheidungsnützlichen, vergleichbaren und transparenten Informationen.¹¹ Die IASB-spezifische Ausgestaltung dieser Ausrichtung stellt dabei vor allem den Anleger- bzw. Eigentümerschutz von an der Börse notierten Großunternehmen in den Vordergrund und basiert diesbezüglich überwiegend auf kapitalmarkttheoretischen Überlegungen. Allerdings stehen nicht ausschließlich gegenwärtige oder zukünftige Anteilseigner im Fokus, sondern auch Lieferanten, Kreditgeber, Arbeitnehmer, Kunden, staatliche Einrichtungen und die Öffentlichkeit.¹² Das IASB geht davon aus, dass eine Rechnungslegung, die den Anforderungen der Kapitalmarktteilnehmer gerecht wird, auch die Mehrzahl der „anderen“ Bilanzadressaten ausreichend befriedigt.¹³ Folglich sollen einem möglichst breiten Spektrum an Bilanzlesern jene Informationen zur Verfügung gestellt werden, die für deren spezifische wirtschaftliche und interessenwahrende Entscheidungen von Nutzen sind. IFRS-Abschlüsse besitzen somit, im Gegensatz zu HGB- oder anderen nationalen, handelsrechtlichen Abschlüssen, eine reine Informationsfunktion und dienen normalerweise nicht der Zahlungsbemessung.¹⁴

Angesichts der Interessensunterschiede und der Vielfalt an Stakeholdern erscheint eine gleichzeitige Befriedigung der Informationsbedürfnisse aller Adressaten durch ein einzelnes Informationsinstrument jedoch nur unter Einschränkungen möglich.¹⁵ Für zahlreiche Unternehmensexterne von börsennotierten Gesellschaften steht aber neben freiwillig publizierten Daten in der Regel nur der Jahresabschluss als Informationsmedium zur Verfügung.¹⁶ Deswegen gelten die IFRS, ähnlich zu den US-GAAP, in ihrer gegenwärtigen Ausgestaltung inhaltlich als sehr umfangreich bzw. komplex und erfordern bei ihrer Anwendung einen kostenintensiven

Geschäftspartnern mit einem auf Informationszwecke zugeschnittenen, international anerkannten Abschluss zu präsentieren. Für Zwecke der Ausschüttungsbemessung oder der Besteuerung ist aber weiterhin ein HGB-Einzelabschluss bzw. ein Steuerabschluss zu erstellen, genauso wie ein Lagebericht. Was nicht kapitalmarktorientierte Gesellschaften betrifft, so können diese gem. § 315a Abs. 3 HGB befreit einen IFRS-Konzernabschluss erstellen. In Deutschland wären bzw. sind davon ca. 200.000 konzernverbundene, nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen betroffen. Vgl. auch PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (Hrsg.) (2004), S. 27 bzw. S. 29.

¹¹ Hierzu auch die Aussagen im IFRS-*Framework* (Rahmenkonzept). Dies erfolgt unter anderem durch das sog. *Fair Value*-Konzept. Der *Fair Value* (beizulegender Zeitwert) ist der Betrag zu dem ein Vermögenswert zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Parteien getauscht oder eine Schuld beglichen werden könnte. Vgl. Baetge, J./Zülch, H. (2001), S. 543-562; Ballwieser, W./Kütting, K. u. a. (2004), S. 529 ff.; Friess, R./Kormaier, B. (2004), S. 2024 ff.; Kormaier, B. (2006), S. 378 ff.; Streim, H./Bieker, M. u. a. (2003), S. 457 ff. sowie weiterführend Schildbach, T. (1998), S. 3 ff.

¹² Das IASB lehnt sich diesbezüglich sehr stark an die Regelungen des FASB an. Vgl. Streim, H. (2000), S. 114. Das ökonomische Wohlergehen der Anteilseigner wird mit der sozialen Wohlfahrt der anderen Gruppen gleichgesetzt. Vgl. auch Ordleheide, D. (1998), S. 4.

¹³ Die Bilanzadressaten sollen einen Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens sowie deren Veränderungen erhalten. Vgl. IASB-Framework Par. 12 und IAS 1.13.

¹⁴ Vgl. Hulle, K. v. (2000), S. 541; Dücker, R. (2003), S. 450.

¹⁵ Vgl. stellvertretend Coenenberg, A. G. (2005a), S. 19.

¹⁶ Vgl. Strieder, T. (2003), S. 33.

Ressourceneinsatz.¹⁷ Dies ist besonders bei einer Anwendung durch nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen, die länderübergreifend die überwiegende Mehrzahl aller Gesellschaften ausmachen, kritisch zu beurteilen. Im angloamerikanischen Bilanzierungsraum ist jenes Problem auch als *Accounting Standards Overload* bekannt, der bei den Adressaten in einem zweiten Schritt zum sog. *Information Overload* führen kann.¹⁸ Die Abschlusserstellungskosten würden den potenziellen Nutzen eines solchen Rechenwerkes in der Regel übersteigen, da aufgrund des sehr begrenzten, nicht anonymen Adressatenkreises sowie der gruppenspezifischen Informationsanforderungen und -beschaffungsmöglichkeiten kaum eine Notwendigkeit besteht, diese vollumfänglichen Rechnungslegungsstandards anzuwenden.¹⁹ Teilweise wird sogar argumentiert, die mit einem IFRS-Abschluss verbundenen direkten und indirekten Kosten sowie die daraus resultierende Transparenz bzw. zwischenbetriebliche Vergleichbarkeit würde zu erheblichen Wettbewerbsnachteilen und Wohlfahrtsminimierungen führen.²⁰ Vor diesem Hintergrund wird schließlich deutlich, dass die IFRS in ihrer gegenwärtigen Ausprägung für die meisten nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen unzweckmäßig sind. Eine Eignung könnte, wenn überhaupt, nur durch erhebliche Vereinfachungen, Erleichterungen und Modifikationen (Differenzierung) erzielt werden.²¹

Aus den oben aufgeführten Gründen haben sich in der Praxis in vielen Ländern, oft aus historischen, wirtschaftlichen bzw. sozioökonomischen und politischen Entwicklungen heraus, zahlreiche Rechnungslegungssysteme entwickelt. Diese differenzieren auf nationaler Ebene in ihren Anforderungen an die externe Berichterstattung anhand von unterschiedlichen Abgrenzungskriterien, wodurch es insbesondere kleinen und mittelgroßen bzw. nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen möglich gemacht werden soll,

¹⁷ Vgl. stellvertretend Ull, T. (2004), S. 390 f. bzw. Ull, T. (2006), S. 6 f. und S. 90 f.

¹⁸ Vgl. American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (1981), S. 3-17; American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (1996), S. 1 f.; Financial Accounting Standards Board (Hrsg.) (1981), S. 36. Weiterführend dazu McCahey, J./Ramsay, A. (1989).

¹⁹ Vgl. stellvertretend Kormaier, B. (2005), S. 546 mit Verweis auf Fn. 83; Meyer, C./Schill, P. u. a. (2004a), S. 1105 f.; Stainbank, L./Wells, M. (2005), S. 51.

²⁰ Vgl. Haller, A. (2003), S. 415. Dennoch kann es für den Einzelabschluss einer börsennotierten Gesellschaft oder für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen (Einzel- oder Konzernabschluss) aufgrund eines geplanten Börsenganges, eines erhöhten Internationalisierungsgrades oder durch Anforderungen einer Bank/Ratingagentur möglicherweise von Vorteil sein, nach den derzeit gültigen IFRS zu bilanzieren. Für weitere Diskussionen zu dieser Thematik vgl. stellvertretend Arbeitskreis "Externe Unternehmensrechnung" der Schmalenbach Gesellschaft (2003), S. 1585 ff.; Ballwieser, W. (2005), S. 31 ff.; Böcking, H.-J. (2001), S. 1433 ff.; Böcking, H.-J. (2002), S. 925 ff.; Buchholz, R. (2002), S. 1280 ff.; Haller, A./Eierle, B. (2004a), S. 35 ff.; Herzog, N. (2005), S. 211 ff.; Jebens, C. T. (2003), S. 2345 ff.; Kahle, H. (2003), S. 262 ff.; Kirsch, H.-J. (2003), S. 275 ff.; Köhler, A. G./Marten, K.-U. (2005), S. 1 ff.; Krähenhorst, L./Wallau, F. (2005), S. 126 ff.; Lüdenbach, N./Hoffmann, W.-D. (2005), S. 884 ff.; Hoffmann, W.-D./Lüdenbach, N. (2005), S. 404 ff.; Mandler, U. (2003b), S. 680 ff.; Möhlmann-Mahlau, T./Gerken, U. u. a. (2004), S. 920 ff.; Pawelzik, K. U. (2006), S. 793 ff.; Schulze-Osterloh, J. (2004), S. 2567 ff.; Schildbach, T. (2002), S. 263 ff.; Zabel, M. (2002), S. 919 ff.

²¹ Vgl. Dallmann, H./Ull, T. (2004), S. 322; Peemöller, V./Spanier, G. u. a. (2002), S. 1799 f.

den *Accounting Standards Overload* und die damit verbundenen Nachteile zu umgehen. Allerdings führt die z.T. sehr divergierende Ausgestaltung dieser differenzierten Rechnungslegungsansätze zu keiner weltweit einheitlichen Lösung, obgleich die gemeinsame Zielsetzung zusammenfassend in der Vereinfachung von Anforderungen an die externe Rechnungslegung liegt. Tatsächlich bestehen nicht unwesentliche Abweichungen, die es in Zukunft aber zu vermeiden gilt, denn die zunehmende Internationalisierung wird vermehrt auch nicht kapitalmarktorientierte Gesellschaften erfassen. Dies trifft besonders auf den globalen Wettbewerb um Kapital zu, was sich unmittelbar auf die externe Unternehmensberichterstattung auswirken wird.

Kritisch zu bewerten an dieser Stelle ist, dass sich die überwiegende Anzahl von bisher durchgeführten Arbeiten zur internationalen Rechnungslegung hauptsächlich mit kapitalmarktorientierten Gesellschaften beschäftigt. Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen spielten hingegen kaum eine Rolle. Die Informationsbedürfnisse der tatsächlichen Adressaten sind in der Fachliteratur, genauso wie Kosten-Nutzen-Betrachtungen aus Sicht der bilanzierenden Gesellschaften, ein viel zu wenig diskutiertes Problem. Hier setzt die vorliegende Arbeit an, da dort offensichtlich ein Nachholbedarf besteht. Ziel ist es, im Rahmen einer umfassenden Betrachtung, potenzielle Ansatzpunkte für ein weltweit anwendbares, differenziertes Rechnungslegungssystem zu identifizieren sowie, in der Folge, Empfehlungen und geeignete Ausgestaltungsmöglichkeiten im Hinblick auf nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen abzuleiten. Bei der nachfolgenden Untersuchung sollen dahingehend einerseits die spezifischen Belange der bilanzierenden Gesellschaften und andererseits die ihrer tatsächlichen Adressaten im Vordergrund stehen, um ein ausreichendes, kostenadäquates Informationsniveau sicherzustellen. Sowohl theoretische Erkenntnisse (deduktive Methode) als auch zahlreiche Befragungsergebnisse (induktive Methode) werden dafür herangezogen.

Die Zielsetzung dieser Arbeit liegt somit in der konzeptionellen Ausgestaltung eines möglichen, informationsbasierten Differenzierungssystems der externen Unternehmensberichterstattung und nicht in der konkreten Entwicklung von Vorschlägen inhaltlicher Vorschriften, die bestimmte Bilanzierungssachverhalte betreffen. Letztere könnten erst in einem zweiten Schritt formuliert werden, sofern man sich über die gewählte Vorgehensweise bzgl. der dafür geeigneten Differenzierungsstrategien und Abgrenzungskriterien geeinigt hat, da die Wahl dieser richtungsweisend für den eigentlichen Normierungsinhalt sind.

1.2 Gang der Untersuchung

In Kapitel 2 wird auf für diese Arbeit relevante Begriffe und den Untersuchungsgegenstand „nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen“ genauer eingegangen. Dabei handelt es sich unter anderem um den Begriff der externen Unternehmensberichterstattung sowie die Informationsfunktion der externen Rechnungslegung. Letztere dient als Basis für alle weiteren Überlegungen und beeinflusst dahingehend maßgeblich die Betrachtungsweise der dargestellten Sachverhalte. Hinsichtlich des zentralen Untersuchungsgegenstandes der nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen, kommt es neben einer vielschichtigen Definition bzw. Abgrenzung zu einer zusammenfassenden Darstellung von Zahlen und Fakten zur Struktur und wirtschaftlichen Bedeutung, zum Internationalisierungs- und vor allem zum Finanzierungsverhalten dieser Organisationen.

Kapitel 3 steckt den für die vorliegende Arbeit relevanten, theoretischen Bezugsrahmen ab. Zunächst werden dabei anhand des Stakeholder-Ansatzes die tatsächlichen Jahresabschlussadressaten (Zielträger) von nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen identifiziert. Danach folgt im Rahmen von institutionenökonomischen Überlegungen eine Analyse von möglichen Prinzipal-Agenten-Beziehungen. Der Schwerpunkt der Betrachtung liegt hierbei auf der Beantwortung der Frage, welche Rolle die externe Unternehmensberichterstattung, respektive der Jahresabschluss, zur Reduktion von Unsicherheiten und Informationsasymmetrien, auch unter Transaktionskostenaspekten, spielen kann. Daran anschließend ist es erforderlich, auf Besonderheiten im Hinblick auf nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen und deren Adressaten einzugehen. Ein besonderes Augenmerk wird den individuellen Informationsbeschaffungsmöglichkeiten der Primäradressaten außerhalb der normierten Rechnungslegung und den daraus resultierenden Auswirkungen auf die Informationsfunktion des Jahresabschlusses geschenkt. Ein zweiter wesentlicher Teil von Kapitel 3 liegt in der detaillierten Darstellung von Entscheidungssituationen und -feldern der zuvor identifizierten Zielträger. Danach folgt, weil unter der Vorgabe, ein weltweit anwendbares (Basis-)Regelwerk an Rechnungslegungsvorschriften zu entwickeln, eine differenzierte Unternehmensberichterstattung als unverzichtbarer Bestandteil der aktuell geführten Diskussionen gilt, eine ausführliche Erläuterung von potenziellen Differenzierungsoptionen unter teilweiseem Rückgriff auf bereits bestehende Rechnungslegungssysteme.

Durch die gewählte Vorgehensweise, bestehend aus deduktiver und induktiver Methode,²² unterscheiden sich Aufbau und Struktur von Kapitel 4 nicht wesentlich von Kapitel 3. Da jedoch in diesem Teil der Arbeit nicht theoretische, sondern ausgewählte Untersuchungsergebnisse im Vordergrund der Betrachtung stehen, beginnt Kapitel 4 mit einer Einführung von wesentlichen Kernaspekten (Hintergründe, Zielsetzungen und Empfehlungen) zahlreicher Studien. Für das inhaltliche Verständnis erscheint dies in jedem Fall erforderlich, vor allem weil es sich entsprechend der Zielsetzung um einen internationalen Ansatz handelt und deswegen sozioökonomische sowie gesellschaftsspezifische Umweltfaktoren zu unterschiedlichen Entwicklungen führten. Ebenfalls auf Basis dieser Untersuchungen erfolgt im Anschluss daran eine Identifizierung von tatsächlichen Rechnungslegungsadressaten nicht kapitalmarktorientierter Gesellschaften. In einem letzten Schritt ist auf die individuellen Ansichten, Anforderungen und Informationsbedürfnisse der zuvor identifizierten Adressatengruppen genauer einzugehen.

Sowohl die theoretischen Erkenntnisse aus Kapitel 3 als auch die Ergebnisse ausgewählter Studien aus Kapitel 4 bilden die Grundlage für die Ableitung von Vorschlägen zur konzeptionellen Ausgestaltung eines differenzierten Rechnungslegungssystems in Kapitel 5. Die zu Beginn dieses Abschnittes aufgeführten Ausgangsüberlegungen behandeln zuvor jedoch sowohl grundsätzliche Anforderungskriterien an ein solches System als auch drei ausgewählte, differenzierte Rechnungslegungsansätze, die entweder erst kürzlich implementiert wurden oder die eine internationale Ausrichtung verfolgen. Die zwei darauf folgenden Unterabschnitte behandeln schließlich, in einer ausführlichen Diskussion, mögliche Differenzierungsstrategien sowie potenzielle Differenzierungskriterien.

Den Schluss der vorliegenden Arbeit bilden in Kapitel 6 eine abschließende Betrachtung und ein Ausblick. Auf eine verkürzte und zusammenfassende Wiedergabe von wesentlichen Erkenntnissen aus anderen Abschnitten wird ausdrücklich verzichtet. Stattdessen sollen die aufgezeigten, konzeptionellen Gestaltungsmöglichkeiten noch einmal kritisch hinterfragt und praxisrelevante Einschränkungen sowie zukünftige Forschungsbereiche aufgezeigt werden.

²² Beim logisch-deduktiven Ansatz wird vom Zielsystem der jeweiligen Adressaten ausgegangen und Annahmen über deren Informationsbedürfnisse abgeleitet. Im Gegensatz dazu wird beim empirisch-induktiven Ansatz direkt vom „Ursprung“, d.h. von Befragungs- und Untersuchungsergebnissen, ausgegangen. Vgl., auch mit Bezug auf die externe Rechnungslegung mittelständischer Unternehmen, Ull, T. (2006), S. 163 ff.

2 Begriffsbestimmung und Untersuchungsgegenstand

2.1 Externe Unternehmensberichterstattung

Der Begriff der „externen Unternehmensberichterstattung“ bezieht sich in der vorliegenden Arbeit auf gegenwärtige und potenzielle Normierungen der Jahresabschlussstellung¹ im Hinblick auf die Vermittlung von unternehmensspezifischen, finanziellen Informationen an relevante Bilanzadressaten.² Die externe Unternehmensberichterstattung hat dabei zweck- und entscheidungsorientiert zu erfolgen und kann sich sowohl auf die Vergangenheit, Gegenwart als auch Zukunft beziehen. Somit steht ein nutzer- bzw. anforderungsorientiertes Rechnungslegungssystem mit der (ökonomischen) Zielsetzung des zielgerichteten Abbaus von Informationsasymmetrien zwischen einzelnen Marktteilnehmern und der Reduzierung von Belastungen für die beteiligten Parteien (Kosten-Nutzen-Aspekt) im Vordergrund.

Prüfungs- und Offenlegungspflichten³ sowie die Durchsetzung einer ordnungsmäßigen Berichterstattung (*Enforcement*) sind nicht unmittelbarer Gegenstand der Untersuchung.⁴ Sie werden jedoch aufgrund von institutionellen Verbindungen und gemäß ihrer Bedeutung im Zusammenhang mit der Zielsetzung der vorliegenden Arbeit entsprechend gewürdigt. Synonym zum Begriff der „externen Unternehmensberichterstattung“ werden „externe Rechnungslegung“, „externes Rechnungswesen“ und „externe Finanzberichterstattung“ verwendet.

2.2 Informationsfunktion

Die unterschiedlichen Adressaten der externen Unternehmensberichterstattung und die damit verbundenen, zahlreichen Jahresabschlussfunktionen stehen schon lange im Fokus der Wissenschaft.⁵ Wichtige Einzelzwecke eines handelsrechtlichen Abschlusses sind beispielsweise die Dokumentations- und die Kapitalerhaltungs- bzw. Ausschüttungsbemessungsfunktion, aber auch, in Abhängigkeit zur betrachteten Jurisdiktion, die Funktion zur

¹ Als Synonym für den Begriff „Einzelabschluss“ wird in der Arbeit auch „Jahresabschluss“ verwendet.

² Ähnlich zu Eierle, B. (2004b), S. 6; Kellenberger, R. (1981), S. 7 und Nagos, P. (1991), S. 142.

³ Synonym zu „Offenlegung“ wird auch der Begriff „Publizität“ verwendet.

⁴ Für die Ableitung von Empfehlungen und Vorschlägen einer differenzierten Rechnungslegung in Kapitel 5 wird grundsätzlich von einer vollständigen Offenlegung durch die Unternehmen ausgegangen. Es bestehen somit keine abweichenden Regelungen im Bereich der Publizität. Dies wäre für die Entwicklung von Rechnungslegungsstandards nicht zweckmäßig.

⁵ Vgl. stellvertretend Achleitner, A.-K. (1995), S. 36 ff.; Coenberg, A. G. (2005a), S. 1159 ff.; Kirchner, C. (2000), S. 42 mit Verweis auf die dort aufgeführte Literatur.

steuerlichen Gewinnermittlung (Maßgeblichkeit).⁶ Diese Funktionen sollen jedoch im Rahmen der vorliegenden Arbeit, vor allem bedingt durch ihre unterschiedlichen nationalen Ausprägungen und der damit in Verbindungen stehenden Rechtsfolgen, nicht unmittelbarer Gegenstand der Betrachtung sein.

Gesondert aufgeführt werden muss hingegen die sog. Informationsfunktion.⁷ Ihre Zielsetzung im engeren Sinne liegt in der Vermittlung von „entscheidungsrelevanten“ Daten gegenüber der Gesamtheit der Bilanzadressaten; auch was die Selbstinformation der Unternehmensleitung betrifft. Von entscheidungsrelevanten Informationen wird gesprochen, sofern sie den Beteiligten das Treffen interessenwahrender Entscheidungen ermöglichen. In der Praxis erfolgt dies in der Regel über die finanzielle Darstellung der tatsächlichen wirtschaftlichen Lage der Vermögens-, Finanz- und Ertragssituation der Unternehmen mittels Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung (GuV), Anhang sowie ggf. anhand von weiteren Instrumenten⁸.

Allerdings umfasst die Informationsfunktion nach herrschender Auffassung im weiteren Sinne auch die Rechenschaftsfunktion,⁹ da das Management beispielsweise über die ihm anvertrauten Mittel der Kapitalgeber zu berichten hat. *Leffson (1987)* umschreibt die Rechenschaft dabei mit der Offenlegung über die Verwendung des anvertrauten Kapitals in dem Sinne, dass dem Informationsberechtigten – das kann auch der Rechenschaftslegende selbst sein – ein dadurch vollständiger, klarer und zutreffender Einblick in die Geschäftstätigkeit gegeben werde, wodurch dieser sich ein eigenes Urteil über das verwaltete Vermögen und die damit erzielten Erfolge bilden könne.¹⁰ Insofern ist der Informationsfunktion durchaus eine doppeldeutige Bedeutung zu unterstellen: einerseits die Funktion der Entscheidungsunterstützung und andererseits die Funktion der Rechenschaft gegenüber Vertragspartnern.¹¹ Je nach betrachtetem Adressatenkreis kann dies schließlich eine unterschiedliche Ausgestaltung des Jahresabschlusses bzw. der dafür notwendigen Regelungen zur Folge haben kann.

⁶ Vgl. stellvertretend Baetge, J./Kirsch, H.-J. (1995), Artikel 4, Tz. 279; Gieralka, A. (2006), S. 130 ff.

⁷ Anforderungen an die Informationsfunktion beschreibt stellvertretend Häger, R. (1993), S. 7 ff.

⁸ Z.B. eine Kapitalfluss-, eine Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie ein Lagebericht.

⁹ Vgl. Ballwieser, W. (2005), S. 34; Busse von Colbe, W. (1993), S. 13 f.; Busse von Colbe, W. (1994), S. 44; Hennrichs, J. (2000), S. 629 f.; Dohm, M. (2004), S. 37 und ähnlich dazu Küting, K./Reuter, M. (2004), S. 231; Pellens, B./Fülbier, R. U. u. a. (2004), S. 6 f.; Schön, W. (2000), S. 710.

¹⁰ Leffson, U. (1987), S. 64. Ähnlich dazu Rückle, D./Klatte, V. (1989), S. 199.

¹¹ Diese Überschneidung von Zwecken innerhalb der Informationsfunktion wird verständlich, wenn man einen Blick in die Vergangenheit wirft. Bis zu den 50er Jahren stand die Rechenschaftspflicht (*stewardship*) nahezu in jeder Jurisdiktion im Vordergrund. Danach kam es vor allem in angloamerikanischen Wirtschaftsräumen zu einer signifikanten Verlagerung hin zur Vermittlung von entscheidungsrelevanten Daten (*decision usefulness*). Vgl. Maingot, M./Zeghal, D. (2006), S. 516 f.

2.3 Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen

Die folgenden Abschnitte dienen primär der Definition und Abgrenzung von nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen.¹² Für die vorliegende Arbeit wird dabei ein zweistufiger Ansatz verfolgt, der sich einerseits an bereits bestehenden gesetzlichen Kriterien der Kapitalmarktorientierung orientiert und andererseits einen zusätzlichen quantitativen/qualitativen Bestandteil enthält. Danach folgen eine kurze gesamtwirtschaftliche Charakterisierung sowie eine Darstellung der gängigsten Finanzierungsformen nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen.

2.3.1 Definition und Abgrenzung

Kriterium der Kapitalmarkt-/Börsennotierung

Über eine Negativabgrenzung werden im Rahmen dieser Arbeit unter nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen¹³ in einem ersten Schritt all diejenigen Unternehmen verstanden, die nicht nach der IAS-VO dazu verpflichtet sind, ihre konsolidierten Konzernabschlüsse für nach dem 31.12.2004 beginnende Geschäftsjahre gemäß den in der EU gültigen IFRS aufzustellen und zu veröffentlichen.¹⁴ Folglich werden sämtliche Unternehmen ausgeschlossen, deren Wertpapiere (Eigenkapital- oder Fremdkapitaltitel¹⁵) zum Handel in einem öffentlich geregelten Markt eines EU-Mitgliedstaates im Sinne des Art. 1 Abs. 13 der EU-Richtlinie 93/22/EWG¹⁶ zugelassen sind.¹⁷ Gleiches gilt für Unternehmen, die eine Zulassung zu einem organisierten Markt beantragt haben. Des Weiteren sind auch diejenigen Unternehmen ausgeschlossen, die derzeit nach Art. 9 der IAS-VO durch eine Übergangsfrist von der Anwendung der IFRS befreit sind. Dabei handelt es sich um in der EU ansässige Gesellschaften, die Schuldtitel für den Handel in geregelten Märkten oder Wertpapiere für den öffentlichen Handel außerhalb der EU zugelassen haben und sich schon vor dem 11. September 2002 dazu entschlossen haben, andere international anerkannte Rechnungslegungs-

¹² Zu Abgrenzungsproblemen, hauptsächlich bedingt durch das hohe Maß an Heterogenität dieser Unternehmen, vgl. stellvertretend Ull, T. (2006), S. 16-18.

¹³ Als Synonym zum Begriff „kapitalmarktorientiert“ wird in der Arbeit auch „börsennotiert“ verwendet.

¹⁴ Definition ähnlich zu Börstler, C. (2006), S. 10-15; Eierle, B. (2004b), S. 6 f.; Köhler, A. G./Marten, K.-U. (2005), S. 3; Mandler, U. (2004), S. 15 f. Dies gilt analog zu nicht EU-Staaten.

¹⁵ Aktien, Genussscheine, Optionsscheine, Schuldverschreibungen, Zertifikate und andere ähnliche, handelbare Wertpapiere.

¹⁶ Vgl. Europäische Union (1993).

¹⁷ Siehe hierzu auch § 267 (3) HGB und § 2 (5) WpHG i.V.m. § 2 (1) Satz 1 WpHG sowie § 315a HGB für die in Deutschland normierten Regelungen zum Begriff der Kapitalmarktorientierung. Ein „organisierter Markt“ ist ein von staatlichen Stellen überwachter Markt, welcher für jeden mittelbar oder unmittelbar zugänglich ist.

standards (z.B. US-GAAP) anzuwenden. Etwa 7.000 bis 9.000 EU-Gesellschaften, von ca. 19 Millionen, fallen dadurch aus der in dieser Arbeit verwendeten Begriffsbestimmung der nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen heraus.¹⁸

Bei Anwendung des Kriteriums der Börsennotierung auf die USA zeigt sich ein ähnliches Bild. Etwa 17.000 Unternehmen sind dort an der Börse gelistet bzw. bei der *Securities and Exchange Commission* (SEC) registriert (von ca. 4,9 Millionen *corporations* im Sinne von möglichen Kapitalgesellschaften) und müssen deswegen die vollumfänglichen US-GAAP anwenden.¹⁹ Doch mehr als 20 Millionen Gesellschaften (99,7%) gelten als sog. *privately/closely held*, d.h. nicht börsennotiert, sondern eigentümergeführt bzw. im Besitz von wenigen (internen) Anteilseignern. Diese Organisationen sind fast ausschließlich laut Gesetz nicht zu einer vollumfänglichen Prüfung durch einen Wirtschaftsprüfer sowie einer externen Rechnungslegung nach US-GAAP verpflichtet.²⁰

Quantitative Kriterien

Abhängig von der Definition *kleiner* und *mittelgroßer* Unternehmen²¹ (KMU²²) existieren in der Praxis wesentliche Überschneidungen zur Gruppe der nicht kapitalmarktorientierten Gesellschaften.²³ Innerhalb der EU erfolgt beispielsweise im Rahmen der Regelungen zur externen Rechnungslegung eine Einteilung über quantitative Größenkriterien, wie Umsatz, Bilanzsumme und Mitarbeiterzahl.²⁴ Derzeit gelten die in *Tabelle 1* aufgeführten Schwellenwerte der 4. EG-Richtlinie,²⁵ welche erst kürzlich

¹⁸ Vgl. Böcking, H.-J./Herold, C. u. a. (2004b), S. 790; Göbel, S./Kormaier, B. (2006), S. 65; Kormaier, B. (2005), S. 541; PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (Hrsg.) (2004), S. 6 f. Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen machen mit weitem Abstand die größte Gruppe von zu bilanzierenden Gesellschaften aus.

¹⁹ Vgl. American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (2005), S. 4.

²⁰ Vgl. International Federation of Accountants (Hrsg.) (2006), S. 9 und S. 28 f.

²¹ In Deutschland über eine qualitative Abgrenzung oft auch als *Mittelstand* oder *mittelständische* Unternehmen bezeichnet. Die in der betriebswirtschaftlichen Literatur gebräuchliche Bezeichnung des Mittelstands umfasst dabei normalerweise die Gruppe der KMU. Vgl. Böcking, H.-J./Herold, C. u. a. (2004a), S. 665; Kormaier, B. (2005), S. 546; Mandler, U. (2004), S. 13 f.; Oehler, R. (2006a), S. 113. Tatsächlich werden diese Begriffe häufig synonym verwendet, obgleich in der wissenschaftlichen Literatur keine einheitliche Definition von KMU und Mittelstand vorliegt. Vgl. Groh, C. (2005), S. 5; Oehler, R. (2005), S. 6 und 10 ff.; Wolter, H.-J./Hauser, H.-E. (2001), S. 29-33.

²² Auf Englisch: *Small and Medium-sized Entities* (SME).

²³ Vgl. hierzu auch Ballwieser, W. (2005), S. 33 u. S. 47; Börstler, C. (2006), S. 11 f.; Küffner, P./Hock, B. (1998), S. 57 ff.; Oehler, R. (2005), S. 10 ff.; Wetzel, A. (2003), S. 11 ff.

²⁴ Für andere Zwecke, beispielsweise Unterstützungsprogramme und Darlehen, gelten andere Größenkriterien, die durch verschiedene Institutionen festgelegt und durchgesetzt werden. Zu nennen sind hier stellvertretend das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) oder der Basel II-Ausschuss. Siehe hierzu auch Groh, C. (2005), S. 6; Oehler, R. (2005), S. 7 f.

²⁵ Analog dazu die Regelungen der 7. EG-Richtlinie für den Konzernabschluss.

angepasst und in Deutschland annäherungsweise übernommen wurden.²⁶ Um sich als KMU zu qualifizieren, müssen mindestens zwei Kriterien in zwei aufeinander folgenden Geschäftsjahren erfüllt sein.

KMU-Grenzkriterien	Mitarbeiteranzahl	Jahresnettoumsatz (€)	Bilanzsumme (€)
<u>IFM:</u>			
<i>Klein</i>	< 9	< 1 Millionen	-
<i>Mittel</i>	10 bis 499	1 bis 50 Millionen	-
<u>HGB:</u>			
<i>Klein</i>	≤ 50	≤ 8,03 Millionen	≤ 4,015 Millionen
<i>Mittel</i>	≤ 250	≤ 32,12 Millionen	≤ 16,06 Millionen
<u>EU (Rechnungslegung):</u>			
<i>Klein</i>	≤ 50	≤ 8,8 Millionen	≤ 4,4 Millionen
<i>Mittel</i>	≤ 250	≤ 35 Millionen	≤ 17,5 Millionen
<u>EU (Allgemein):</u>			
<i>Kleinst</i>	< 10	≤ 2 Millionen	≤ 2 Millionen
<i>Klein</i>	10 bis 49	≤ 10 Millionen	≤ 10 Millionen
<i>Mittel</i>	50 bis 249	≤ 50 Millionen	≤ 43 Millionen

Tabelle 1: Quantitative KMU-Höchstgrenzen

Qualitative Kriterien

Darüber hinaus können KMU ebenfalls anhand verschiedener qualitativer Kriterien bestimmt werden. Für die vorliegende Arbeit sind dabei besonders folgende Merkmale relevant: inhabergeführte oder in Familienbesitz befindliche Gesellschaften („Eigentümerunternehmen“) unterschiedlicher Rechtsformen²⁷ mit entsprechend einheitlicher Eigentums- und Leitungsstruktur sowie Unternehmen, die nicht einem Konzernverbund angehören²⁸ und sich oftmals durch ihr individualisiertes Leistungsspektrum, einem starken regionalen Bezug und durch einen geringen Formalisierungsgrad charakterisieren lassen.²⁹ Insgesamt gelten diese Unternehmen damit als rechtlich und wirtschaftlich selbständige Einheiten.³⁰ Sie besitzen einen relativ geringen Marktanteil und die Möglichkeit einer externen Kapitalbe-

²⁶ Unabhängig von diesen Größenkriterien gelten in Deutschland nach § 267 (3) HGB Kapitalgesellschaften stets als *groß*, sobald deren Schuldtitel oder Wertpapiere nach WpHG an einem geregelten EU-Markt zugelassen sind. D.h. auch *kleine* oder *mittelgroße* Unternehmen können beispielsweise durch eine Anleihenemission kapitalmarktorientiert sein. In einer weiteren Negativabgrenzung können infolgedessen viele der nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen der Gruppe der KMU bzw. den Mittelstandsunternehmen zugeordnet werden. Vgl. stellvertretend Mandler, U. (2004), S. 16.

²⁷ Für Details zur Rechtsform und Struktur mittelständischer (Eigentümer-)Unternehmen in Deutschland siehe Mandler, U. (2004), S. 15 mit Verweis auf Wolter, H.-J./Hauser, H.-E. (2001), S. 45-71; sowie Pottgießer, G. (2005), S. 75.

²⁸ Zur Begründung einer daraus resultierenden „mangelnden Entscheidungsunabhängigkeit“ falls Konzernmitglied vgl. Börstler, C. (2006), S. 13; Pottgießer, G. (2005), S. 77.

²⁹ Vgl. stellvertretend Böcking, H.-J./Herold, C. u. a. (2004a), S. 665; Börstler, C. (2006), S. 12 f.; Groh, C. (2005), S. 6 f.; Kormaier, B. (2005), S. 546; Mandler, U. (2004), S. 14 f.; Ochs, A./Leibfried, P. (2006), S. 183; Oehler, R. (2005), S. 6 f.; Wolter, H.-J./Hauser, H.-E. (2001), S. 33.

³⁰ Vgl. hierzu auch Ull, T. (2006), S. 21 f.

schaffung, z.B. über den öffentlichen Kapitalmarkt, ist begrenzt.³¹ Der Adressatenkreis eines Jahresabschlusses ist demnach im Vergleich zu börsennotierten Publikumsgesellschaften erheblich kleiner, wobei anzunehmen ist, dass die wenigen, relevanten Adressaten womöglich auch ohne veröffentlichte Jahresabschlüsse an die für sie relevanten Daten gelangen. In der Folge sind die vieldiskutierten Prinzipal-Agenten-Konflikte³² in diesen Unternehmen weitaus weniger häufig anzutreffen, genauso wie die oftmals aufgeführten Skaleneffekte und Verbundvorteile.³³

Zusammenfassend wird für die vorliegende Arbeit schließlich angenommen, dass KMU bzw. Mittelstandsunternehmen nicht kapitalmarktnotiert sind und im Gegensatz zu großen, durch ein externes Management geführten Publikumsgesellschaften stehen.³⁴ Die Fachliteratur teilt diese Einschätzung überwiegend und subsumiert vielfach unter diesen Begriffen Unternehmen, die keinen Kapitalmarktzugang haben.³⁵ In der Folge werden für diese Arbeit auch zahlreiche Untersuchungen sowie Literatur zu KMU und Mittelstandsunternehmen herangezogen. Da Aussagen zu und über diese Unternehmen auch gleichzeitig auf nicht kapitalmarktorientierte Gesellschaften zutreffen sollten, kommt es nur in Einzelfällen zu einer differenzierten Betrachtung. Eine regionale Einschränkung wird grundsätzlich nicht vorgenommen, obgleich der Schwerpunkt definitionsbedingt auf EU-Ländern liegt. Allerdings lassen sich die hier beschriebenen Kriterien auch auf andere Nationen übertragen, wodurch eine übergreifende Betrachtung möglich ist.

Bezüglich der Gesellschaftsformen wird für diese Arbeit ebenfalls kein rechtsformspezifischer Ansatz verfolgt.³⁶ Im Fokus liegen damit sowohl Einzelunternehmen, Personen(handels-)gesellschaften und Kapitalgesellschaften. Betrachtet man die Gruppe der nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen genauer, so existieren zahlenmäßig dominierend, in Abhängigkeit zur Unternehmensgröße verschiedene Rechtsformen.³⁷ Dabei zeigt sich, dass je größer die Unternehmen werden, umso häufiger liegt eine beschränkte Haftung im Sinne einer Kapitalgesellschaft (meist GmbH) vor. *Vice versa* treten die Rechtsformen des Einzelunternehmens und der Personengesellschaften bei kleineren Unternehmen wesentlich häufiger auf.

³¹ Nur 0,03% der mittelständischen und 0,5% aller Unternehmen in Deutschland firmieren überhaupt als kapitalmarktfähige AG (inkl. KGaA). Siehe auch Ballwieser, W. (2006), S. 25.

³² Vgl. hierzu Kapitel 3.1.2.

³³ Vgl. Börstler, C. (2006), S. 15; Mandler, U. (2004), S. 14-16 und S. 37 f.

³⁴ Vgl. Pottgießer, G. (2005), S. 78; Winkeljohann, N./Kellersmann, D. (2006), S. 9.

³⁵ Vgl. stellvertretend Kormaier, B. (2005), S. 546; Mandler, U. (2004), S. 39; Oehler, R. (2006a), S. 113; Ull, T. (2006), S. 17; Ull, T. (2004), S. 392 ff.; Zabel, M./Cairns, D. (2005), S. 207 f. und 210 f. In der englischsprachigen Literatur wird analog dazu von *SME, family enterprises, owner-manager businesses* oder *private companies* gesprochen.

³⁶ Vgl. hierzu auch die Argumentation von Ull, T. (2006), S. 21.

³⁷ Vgl. Kußmaul, H./Henkes, J. (2006), S. 2239; Mandler, U. (2004), S. 15 f. und S. 38.

2.3.2 Zahlen und Fakten

Nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen kommt weltweit und insbesondere in Europa eine enorme wirtschaftliche Bedeutung zu.³⁸ Laut EU-Angaben gab es in den Mitgliedstaaten im Jahr 2003 über 19 Millionen Unternehmen, die für fast 140 Millionen Menschen einen Arbeitsplatz bereitstellten.³⁹ Nur ca. 0,2% davon (d.h. etwa 40.000 Unternehmen) gelten als *groß* und knapp 9.000 sind derzeit an einer Börse notiert. Bei der großen Mehrzahl (99,8%) handelt es sich somit um KMU bzw. gleichzeitig auch um nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen. Innerhalb dieser Gruppe sind „Kleinstunternehmen“, die weniger als zehn Personen beschäftigen, mit über 90% führend.⁴⁰ Etwa neun Millionen Unternehmen beschäftigen keine Arbeitnehmer und befinden sich im Besitz von Selbständigen, einer sehr geringen Anzahl von geschäftsführenden Gesellschaftern oder einer Familie.⁴¹ Mehrheitlich liegt also keine anonyme, externe Anteilseignerstruktur vor. Eine Kontrolle durch unabhängige Organe existiert deshalb oftmals ebenfalls nicht.

Auf Einzelländerebene zeigt sich konsequenterweise ein ähnliches Bild. In Großbritannien machten beispielsweise Ende der 90er Jahre kleine Unternehmen etwa 99,2% der gemeldeten, aktiven Firmen (3,7 Millionen insgesamt) aus, etwa 80% von im Handelsregister hinterlegten Abschlüssen kamen von KMU und mehr als die Hälfte von nicht staatlich beschäftigten Personen war in diesen Organisationen angestellt.⁴² Insgesamt waren in Großbritannien im Jahr 2002 etwa 99,8% der Unternehmen nicht kapitalmarktorientiert.⁴³ Italien, Spanien, Polen und Frankreich weisen eine ähnliche Struktur in diesem Segment auf, jedoch mit größerer wirtschaftlicher Bedeutung. Etwa 99,8% der Unternehmen werden in diesen Ländern als KMU bezeichnet, wobei diese zwischen 60% und 92% der Arbeitnehmer beschäftigen.⁴⁴ In Deutschland fielen nach Angaben des IfM in 2003 knapp

³⁸ Vgl. hierzu auch die Ausführungen der International Federation of Accountants (Hrsg.) (2006), S. 8 f.

³⁹ Vgl. EU-Kommission (2003b), S. 27 f.

⁴⁰ Die durchschnittliche Arbeitnehmerzahl liegt bei sechs Personen. In Deutschland beschäftigen schätzungsweise ca. 98% der Unternehmen weniger als 50 Mitarbeiter.

⁴¹ Vgl. Egbers, B. (2003), S. 457. Es ist anzunehmen, dass dieses Verhältnis in den USA ähnlich ist. Vgl. Financial Accounting Standards Board (Hrsg.) (1981), S. 34. In Großbritannien machen familiengeführte bzw. -dominierte Gesellschaften etwa 60% bis 75% aller Unternehmen aus. Vgl. Poutziouris, P./Wang, Y. (2004), S. 106.

⁴² Vgl. Berry, A./Grant, P. u. a. (2004), S. 115; Berry, A./Grant, P. u. a. (2003), S. 9; Curran, J./Blackburn, R. A. (2001), S. 2; Evans, L./Gebhardt, G. u. a. (2005), S. 25.

⁴³ Vgl. Nobes, C./Parker, R. (2004), S. 21 und S. 142. Es gab in 2002 ca. 2.400 börsennotierte Gesellschaften in Großbritannien. In Deutschland sind es derzeit nur knapp 1.000 (Stand 2006). Im Verhältnis zur Bevölkerung in Mio. ergeben sich aber erhebliche Divergenzen: Großbritannien 40,3 vs. Deutschland 8,6. Ähnlich verhält es sich mit der Marktkapitalisierung im Verhältnis zum Bruttonationaleinkommen. Diesbezüglich sind angloamerikanische Länder wesentlich stärker kapitalmarktorientiert.

⁴⁴ Vgl. Evans, L./Gebhardt, G. u. a. (2005), S. 25; Paoloni, M./Demartini, P. u. a. (1999), S. 5.

3 Theoretische Untersuchung zur externen Unternehmensberichterstattung nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen

3.1 Identifikation und Analyse von Rechnungslegungsadressaten

Mit dem Abrücken von den traditionellen, eindimensionalen Konzepten der Unternehmungstheorie kam es in den letzten Jahrzehnten vermehrt zu einem Wandel in der Bilanztheorie.¹ Aus organisatorisch geprägter Perspektive handelt es sich bei der „Unternehmung“ um ein produktives, soziales System und im Sinne eines Interessenausgleiches, um ein Instrument der Zielrealisation sämtlicher an ihr beteiligter Parteien.² Auf die bilanztheoretische Diskussion zur Ermittlung von Jahresabschlusszielen übertragen, wird deshalb überwiegend von den finanziellen Zielvorstellungen der Rechnungslegungsadressaten (Zielträger) ausgegangen.³

Für eine sachgerechte Normierung muss daher zunächst die Frage beantwortet werden, um welche Anspruchsgruppen⁴ bzw. Rechnungslegungsadressaten es sich bei nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen im Einzelnen handelt, um dann deren (finanzielle) Ziele und die damit in Verbindung stehenden, jeweiligen Informationsbedürfnisse zu erörtern.⁵

Im Hinblick auf das untersuchte Unternehmenssegment der nicht kapitalmarktorientierten Gesellschaften ist allerdings im Vorfeld der Interessenanalyse auf Besonderheiten bzgl. der Adressatenstruktur sowie deren tatsächlich vorliegende Einblicksmöglichkeiten außerhalb der normierten Rechnungslegung einzugehen. Daneben erfolgt auch eine Analyse von möglichen Informationsasymmetrien im Rahmen von institutionenökonomischen Überlegungen.

¹ Weiterführend hierzu Coenenberg, A. G. (2005a), S. 1169-1182.

² Vgl. stellvertretend Achleitner, A.-K. (1995), S. 36 f.; Breidenbach, K. (1997), S. 6 f.; Coenenberg, A. G. (2005a), S. 1179; Klatte, V. (1991), S. 128.

³ Vgl. Coenenberg, A. G. (2005a), S. 1173; Klatte, V. (1991), S. 23 f. und S. 127 f.; Nagos, P. (1991), S. 18 f. Der Jahresabschluss als Instrument der finanziellen Rechnungslegung führt dabei unweigerlich zu den finanziellen Zielvorstellungen der Adressaten als Ausgangsbasis jeglicher Überlegungen.

⁴ Zu diesem Begriff und anderen verwandten Gruppen vgl. Achleitner, A.-K. (1985), S. 76; Nagos, P. (1991), S. 14-16 und S. 24. Als Anspruchsgruppen gelten hier die Adressaten der Unternehmensberichterstattung. Sie sind Benutzer von Informationen, wobei ihr Interesse direkt oder indirekt/derivativ sein kann.

⁵ Ob und inwieweit diese Bedürfnisse bzw. die daraus ableitbaren Anforderungen an die externe Rechnungslegung bzw. an einen Jahresabschluss Bestandteile eines KMU-Rechnungslegungsregelwerkes sein können, soll vertiefend in Kapitel 5 dieser Arbeit untersucht werden.

3.1.1 Stakeholder-Theorie und externe Rechnungslegung

Um möglichst viele Einflüsse und Interessen aus entscheidungsorientierter Sicht zu erfassen, erscheint die vergleichsweise weit gefasste Stakeholder- bzw. Koalitions-Theorie als geeigneter Weg zur Bestimmung von Rechnungslegungsadressaten.⁶ Sie ermöglicht die Aufteilung der Adressaten in inhaltlich fassbare Teilgruppen mit relativ homogenen Informationsbedürfnissen, was durch den sog. Shareholder-Ansatz nicht möglich ist. In der Tat hat das Management nicht nur gegenüber den Anteilseignern eine Verantwortung, da neben den Eigentümern auch andere Gruppen einen Teil (*Stake*) des wirtschaftlichen Risikos der Unternehmung tragen und somit ein legitimes Interesse an der Gesellschaft besitzen.⁷ Des Weiteren führt die bei KMU regelmäßig vorzufindende Verschmelzung von Eigentum und Unternehmensleitung zu Besonderheiten, die eine reine Betrachtung aus der Shareholder-Perspektive als nicht zielführend erscheinen lässt.⁸

Gemäß dem Stakeholder-Ansatz, und damit dem Gedanken der Sozialpartnerschaft folgend, handelt es sich bei der Unternehmung um eine Koalition, der eine Vielzahl von Koalitionsteilnehmern, auch Stakeholder⁹ genannt, angehören.¹⁰ Das schließt für die Zwecke dieser Arbeit in zunächst unbestimmter Reihenfolge die Unternehmensleitung, Gesellschafter bzw. Anteilseigner, Gläubiger¹¹, Arbeitnehmer, Lieferanten, Kunden und die „allgemeine Öffentlichkeit“ ein.¹² Diese Gruppen stellen dem Unternehmen beispielsweise Kapital, Arbeitskraft, Produktions- oder finanzielle Mittel

⁶ Vgl. hierzu auch Benninghaus, F./Rabbe, S. (2003), S. 227; Coenenberg, A. G. (2005a), S. 1174-1179; Strieder, T. (2003), S. 18 und S. 39. Außerdem hat sich der Stakeholder-Ansatz auch in der neueren Bilanztheorie und den aktuellen Entwicklungen im Bereich der Corporate Governance zunehmend durchgesetzt. Vgl. stellvertretend schon früher in Großbritannien: Accounting Standards Steering Committee (Hrsg.) (1975), S. 17 und in der Folge mit Fokus auf bestimmte Gruppen McMonnies, P. (1988).

⁷ Vgl. Achleitner, A.-K. (1985), S. 75; Nagos, P. (1991), S. 11; Speckbacher, G. (1997), S. 350; Strieder, T. (2003), S. 18-20.

⁸ Dennoch gelten die Interessen von Stake- und (externen) Stockholdern grundsätzlich als interdependent bzw. komplementär. Externe Anteilseigner treten aber in KMU, insbesondere in kleineren Gesellschaften, nur sehr selten bis gar nicht auf.

⁹ Der Begriff „Stakeholder“ (zu deutsch: „Anspruchsgruppe“) beinhaltet Personen und Gruppen, deren persönliche Zielerreichungen von einem Unternehmen abhängig sind und von denen das Unternehmen selbst ebenfalls abhängig ist. Sowohl Stakeholder haben Ansprüche an das Unternehmen als auch das Unternehmen gegenüber den Stakeholdern. Vgl. Wöhe, G. (2005), S. 66 f.

¹⁰ Vgl. stellvertretend Achleitner, A.-K. (1995), S. 37; Coenenberg, A. G. (2005a), S. 1179; Eierle, B. (2004b), S. 16; Nagos, P. (1991), S. 11 ff.

¹¹ Hierunter sind heutzutage neben den klassischen Fremdkapitalgebern (Banken) auch andere relevante Kredit- und Kapitalgeber, wie z.B. Factoring- und Leasinggesellschaften, aber auch private Gläubiger (*private debt*) und Mezzanine Capital-Geber zu subsumieren. Weiterführend, auch im Hinblick auf die Verhandlungsmacht und deren Auswirkungen auf die Stellung zwischen Gläubigern und Eigenkapitalgebern, vgl. Volk, G. (2003), S. 1224-1226.

¹² Ausgeschlossen hiervon sind hingegen aufgrund der Zielsetzung der vorliegenden Arbeit der Fiskus (vgl. hierzu auch die Begründung in Achleitner, A.-K. (1995), S. 39) bzw. der Staat, obgleich er den Unternehmen „Kollektivgüter“ (Infrastruktur etc.) zur Verfügung stellt. Auch im Schrifttum zeigt sich, dass diesbezüglich unterschiedliche Auffassungen vertreten werden. Vgl. Merkt, H. (2001), S. 408 ff.

sowie andere (Kollektiv-)Güter zur Verfügung und erwarten hierfür eine Gegenleistung. Der Stakeholder-Ansatz sieht das Unternehmen somit als interessenpluralistisches, soziales Gebilde zum Zwecke der Bedürfnisbefriedigung der mit dem Unternehmen in (ökonomischer) Beziehung stehenden Parteien. Grundsätzlich sind alle Anspruchsgruppen am Erhalt des Unternehmens interessiert, was empirischen Ergebnissen zufolge auch auf Familienunternehmen zutrifft.¹³

Aufgrund der relativ großen Bandbreite verfügen die Stakeholder aber nicht automatisch über eine gemeinsame Zielfunktion, obgleich sie als Koalition dem Unternehmen gegenüber in ihrer Gesamtheit auftreten.¹⁴ Stattdessen ist die Unternehmensführung eng mit der individuellen Bedürfniserfüllung verknüpft, wobei die von den aktuellen und potenziellen Partnern gemäß ihrer Zielvorstellung gestellten Anforderungen bzw. deren Erfüllung als Preis für den Verbleib in oder für eine Beteiligung an der Koalition gelten. Um Entscheidungen über die Zugehörigkeit zur oder den Eintritt in die Koalition treffen zu können, sind die einzelnen Parteien auf regelmäßige finanzielle und nicht finanzielle Leistungen, wie z.B. durch das Unternehmen bereitgestellte Informationen¹⁵, angewiesen.¹⁶ Das heißt sie benötigen unter anderem verlässliche und aussagekräftige Beurteilungsmaßstäbe über die finanzielle und wirtschaftliche Lage der Unternehmung, um Ausmaß und Sicherheitsgrad der zu erwartenden Zielrealisation ihrer Beteiligung abschätzen zu können.¹⁷

Die Rechnungslegung bzw. der Jahresabschluss übernimmt dabei die wichtige Funktion eines externen Kommunikationsinstrumentes, welches den Stakeholdern eine individuelle Bewertung ihres Zielerreichungsgrades ermöglichen soll.¹⁸ In die heutige Sprache der Rechnungslegungsgremien (Standardsetter) übersetzt, bedeutet dies, dass der Jahresabschluss als „öffentliches“, periodisches Berichterstattungsmedium zur Informationsübermittlung von relevanten Daten für wirtschaftliche Entscheidungen Dritter zu verstehen ist (*decision usefulness*).¹⁹ Die verschiedenen Zielsysteme,

¹³ Vgl. hierzu ausführlicher Oetker, A. (1999) und insbesondere S. 58 ff. dieser Quelle.

¹⁴ Vgl. Achleitner, A.-K. (1995), S. 37 f.; Coenenberg, A. G. (2005a), S. 1179; Merkt, H. (2001), S. 395. Dieses Problem muss stattdessen über Verhandlungsprozesse gelöst werden.

¹⁵ Vgl. hierzu den Begriff „Emitenten von Publizität (Unternehmen)“ in Merkt, H. (2001), S. 393 f.

¹⁶ Klatte, V. (1991), S. 128, konkretisiert dies, indem er dafür ein für diese Zwecke geeignetes Rechnungslegungsinstrumentarium für erforderlich hält.

¹⁷ Coenenberg, A. G. (2005a), S. 1182.

¹⁸ Vgl. Achleitner, A.-K. (1995), S. 37 f.; Coenenberg, A. G. (2005a), S. 1179; Volk, G. (1990), S. 58 f. Der Jahresabschluss als finanzieller Rechenschaftsbericht des Managements gegenüber der Koalition. Daneben erfüllt der Jahresabschluss außerdem im Sinne der Selbstinformation eine interne Informationsfunktion (vgl. Mandler, U. (2004), S. 39), auf die in den nachfolgenden Kapitel noch genauer eingegangen wird. Vgl. zum „Geschäftsbericht als zentrales Kommunikationsinstrument“ auch weiterführend Hütten, C. (2000).

¹⁹ Vgl. Achleitner, A.-K. (1995), S. 38; Hütten, C. (2000), S. 225 ff.; Merkt, H. (2001), S. 395; Wagenhofer, A./Ewert, R. (2003), S. 5. Für eine kritische Analyse vgl. Schildbach, T. (1986).

Entscheidungssituationen und Informationsinteressen, die sich, wie noch zu zeigen ist, teilweise gegenläufig darstellen können und dahingehend Konfliktpotenziale in sich bergen,²⁰ führen dabei allerdings unweigerlich zu Problemen.²¹ Gleiches gilt für die unterschiedlichen Informationsaufnahme- und -verarbeitungskapazitäten²² der einzelnen Zielträger.

Faktisch können dadurch nicht alle Informationsbedürfnisse der Stakeholder in gleichem Umfang bedient werden,²³ zumal die Produktion und Bereitstellung von (Abschluss-)Informationen mit direkten und indirekten Kosten verbunden sind, die den Unternehmen Grenzen setzen.²⁴ Eine Abstufung bzw. Gewichtung in der Informationsallokation, z.B. auf Basis der von den jeweiligen Stakeholdern zum Unternehmen beigesteuerten Ressourcen, dem durch sie übernommenen Risiko oder gemäß ihrem Anteil an der Wertschaffung erscheint daher gerechtfertigt.²⁵ Eine Gleichberechtigung aller Anspruchsgruppen kann hingegen eine „lähmende“ Wirkung entfalten, da das Unternehmen sonst unter Erhöhung von Kosten und zeitlichen Belastungen damit beschäftigt wäre, „unwichtige“ Adressaten mit einer Vielzahl von Informationen zu versorgen.

Die (gesetzliche) Normierung der externen Unternehmensberichterstattung hat infolgedessen primär zum Ziel, einen gerechten Ausgleich im Sinne einer ausgewogenen Berücksichtigung der unterschiedlichen Stakeholderinteressen zu erzielen.²⁶ Anspruchsgruppen, die aufgrund fehlender wirtschaftlicher Macht nicht in der Lage sind, ihre Informationsinteressen selbst zu schützen bzw. direkt vom Unternehmen entscheidungsrelevante Informationen zu fordern, stehen in der Regel im Vordergrund einer solchen Normierung (schutzorientierte Interessenregelung).²⁷ Neben diesem Personen- oder Individualschutz führt eine Normierung im Bereich der

²⁰ Ähnlich zu Apelt, B. (1991), S. 90 f.; Volk, G. (1990), S. 62; Wöhe, G. (2005), S. 67 und S. 88 ff.

²¹ Vgl. Merkt, H. (2001), S. 395. Abgesehen davon ist ebenfalls zu beachten, dass es sich bei der Zusammensetzung der Stakeholder keineswegs um einen statischen Zustand handelt. Vielmehr ist die Koalition ständigen Änderungen unterworfen. Daneben können Stakeholder beispielsweise durch ihre Stellung als Arbeitnehmer oder Gläubiger und gleichzeitig auch als Kunde, über ambivalente Interessen und Anforderungen verfügen.

²² Zu den Begriffen der internen/externen Informationsvermittlung, -aufnahme und -verarbeitung vgl. Volk, G. (1990), S. 9-11.

²³ Eine optimale Lösung im Sinne des Pareto-Kriteriums bzw. der Pareto-Effizienz mit Blick auf die Wohlfahrtsökonomie ist nicht möglich.

²⁴ Vgl. Biener, H. (1983), S. 29; Carsberg, B./Page, M. u. a. (1985), S. 18 f.; Eierle, B. (2004b), S. 20 f. Eine umfassende Optimierung als realistische Lösung scheidet daher aus. Vgl. hierzu auch Klatte, V. (1991), S. 24.

²⁵ Ähnlich zu Freeman, M. (1983), S. 46; Nagos, P. (1991), S. 14; Speckbacher, G. (1997), S. 350 f. Vgl. zur Informationsabstufung auch Apelt, B. (1991), S. 98 ff.; Merkt, H. (2001), S. 416 f. Die Informationsallokation erfolgt i.d.R. gemäß der Einschätzung der Unternehmen.

²⁶ Ähnlich zu und weiterführend vgl. stellvertretend Apelt, B. (1991), S. 90 f.; Biener, H. (1983), S. 31; Hommelhoff, P. (2000), S. 241 ff.; Klatte, V. (1991), S. 23 f. und 127; Meth, D. (2007), S. 10. Der Jahresabschluss als interessenregelndes Kompromißinstrument.

²⁷ Begründet durch das Sozialstaatsprinzip: Die Rechtsordnung hat die Aufgabe, dort für Chancengleichheit zu sorgen, wo sie durch wirtschaftliche Macht gefährdet ist (Gerechtigkeitsaspekt).

externen Unternehmensberichterstattung zudem zum sog. Funktionen- bzw. Institutionenschutz.²⁸ Dieser Schutzgedanke ist insofern interessant, als dass über eine Rechnungslegungsnormierung versucht wird, die Funktionsfähigkeit des Marktes, im Falle von KMU insbesondere des Zahlungs- und Kreditverkehrs, zu gewährleisten. Schließlich sind sowohl Individual- als auch Institutionenschutz der Rechnungslegung aufgrund ihrer wechselseitigen Beziehung untrennbar miteinander verbunden.

3.1.2 Externe Rechnungslegung und neue Institutionenökonomik

Auf theoretischer Ebene, d.h. für die vorliegende Arbeit basierend auf mikroökonomischen Überlegungen der neuen Institutionenökonomik²⁹, ist aufzuführen, dass die Stakeholder-Theorie im Hinblick auf wichtige Funktionen der externen Unternehmensberichterstattung und der Nachfrage nach Rechnungslegungsnormen in enger Verbindung zur vielfach diskutierten Prinzipal-Agenten-Theorie steht.³⁰ Dieser Erklärungsansatz wurde insbesondere Mitte der 70er Jahre durch *Jensen/Meckling* auf Finanzierungsprobleme³¹ und später durch zahlreiche andere Autoren auf die Rechnungslegungs- und Regulierungstheorie übertragen.³² Die Prinzipal-Agenten-Theorie dient dabei vor allem zur theoretischen Analyse von Informationsasymmetrien in Auftragsbeziehungen zwischen Auftraggebern (Prinzipal) und Auftragnehmern (Agent) sowie zur „optimalen“ Ausgestaltung von vertraglichen Regelungen in Kooperationen bzw. dementsprechend von Normierungen.³³ Im Schrifttum bezieht sie sich meist auf Beziehungen

²⁸ Vgl. hierzu weiterführend Merkt, H. (2001), S. 249 ff.

²⁹ Die neue Institutionenökonomik beschäftigt sich im Gegensatz zur Neoklassik vor allem mit der Entstehung, Veränderung und Funktionsweise von Institutionen. Sie zielt, resultierend aus dem methodologischen Individualismus, auf das Entscheidungsverhalten der individuellen Marktteilnehmer ab und sieht dadurch die Gesellschaft bzw. das Unternehmen nicht als einzelne Kollektivperson. Außerdem gelten die Präferenzen der Entscheidungssubjekte in der neuen Institutionenökonomik als unvollständig und im Zeitverlauf wechselnd. Marktpartizipanten sind in ihrer Informationsverarbeitungsfähigkeit und in der Findung einer optimalen, ökonomischen Entscheidung beschränkt. Vgl. weiterführend Dohm, M. (2004), S. 7 ff.; Eierle, B. (2004b), S. 22 f.; Göbel, E. (2002), S. 1 ff.; Merkt, H. (2001), S. 208 ff.; Nagos, P. (1991), S. 62 ff.; Richter, R./Furubotn, E. (2003), S. 2 ff.

³⁰ Vgl. Achleitner, A.-K. (1995), S. 37

³¹ Vgl. insbesondere Jensen, M./Meckling, W. (1976), S. 305 ff. sowie weiterführend die zahlreichen Beiträge in Jensen, M. (2003). Aber auch stellvertretend Göbel, E. (2002), S. 98 ff. und S. 272 ff.; Richter, R./Furubotn, E. (2003), S. 173 ff. und S. 218 ff.

³² Vgl. stellvertretend, auch mit Bezug auf andere mikroökonomische Ansätze, Ewert, R. (1986); Feldhoff, M. (1992a); Feldhoff, M. (1992b), S. 1012-1022; Hartmann-Wendels, T. (1991); Kirchner, C. (2000), S. 41-68; Meier-Schatz, C. J. (1989); Merkt, H. (2001); Wagenhofer, A. (2001), S. 439-486; Watrin, C. (2001b).

³³ Voraussetzung für Prinzipal-Agenten-Konflikte sind einerseits, bedingt durch das Streben nach einer individuellen Nutzenmaximierung, Interessenskonflikte, weil Agenten dann nicht immer im Interesse der Prinzipale handeln. Andererseits müssen Informationsasymmetrien zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern vorliegen.

zwischen Unternehmenseigentümern und Management (eigenfinanzierungsbedingte Konflikte) sowie zwischen Gläubigern und Anteilseignern bzw. Management³⁴ (fremdfinanzierungsbedingte Konflikte).³⁵ Zunehmend erfährt sie mittlerweile aber auch eine Erweiterung auf andere, mit dem Unternehmen in Verbindung stehende Parteien, die unbestreitbare wirtschaftliche Interessen an einer Gesellschaft aufweisen³⁶ (Stakeholder) und für die eine weitergehende Kontrolle, z.B. durch externe Rechnungslegung und Prüfung, von wesentlicher Bedeutung sind.³⁷

Entscheidend an dieser Stelle ist, dass die neue Institutionenökonomik im Gegensatz zur Neoklassik weder von vollkommenen Märkten noch von kostenlosen Transaktionen bzgl. des Austausches von Dienstleistungen und Gütern (damit sind auch Informationen gemeint) sowie des Zustandekommens von Marktbeziehungen ausgeht.³⁸ Stattdessen ist z.B. die Anbahnung, Aushandlung, Überwachung und Durchsetzung von Verträgen mit Kosten, im weitesten Sinne den sog. Transaktionskosten³⁹, verbunden, die von den Beteiligten zu tragen sind.⁴⁰ Dem unbegrenzten Erwerb von Informationen sind dadurch Grenzen gesetzt; Marktteilnehmer gelten nicht als vollständig informiert, da sie nur über unvollständige Informationen verfügen.⁴¹ In der Folge müssen sie ihre Entscheidungen unter Unsicherheit treffen, wobei die persönliche Kosten-Nutzen-Einstellung, im Hinblick auf die Erlangung und Verarbeitung von entscheidungsrelevanten Daten, den jeweiligen Wissensstand bestimmt.⁴² Die Existenz von Transaktionskosten führt somit zu ungleich bzw. asymmetrisch verteilten Informationen sowie zu unterschiedlichen Unsicherheitsgraden. Der Vertragsabschluss und die Vertragskontrolle werden dadurch erschwert.

³⁴ Bei fremdfinanzierungsbedingten Konflikten wird aus Gründen der Komplexitätsreduktion von einer Interessenkongruenz („Personalunion“) von Management und Eigentümern ausgegangen, was besonders auf nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen zutrifft. Vgl. Eierle, B. (2004b), S. 24 f.

³⁵ Vgl. hierzu Schildbach, T. (2004a), S. 32-48; Wagenhofer, A./Ewert, R. (2003), S. 151-190.

³⁶ Sog. *Common-Agency*. Der Agent ist hier parallel für mehrere Auftraggeber tätig.

³⁷ Vgl. Achleitner, A.-K. (1995), S. 37 mit Verweis auf Fn. 20 und die dort aufgeführte Literatur.

³⁸ Vgl. Hartmann-Wendels, T. (1992), S. 412 f. Die Normierung der externen Unternehmensberichterstattung erübrigt sich in der neoklassischen Modellwelt. Vgl. hierzu auch Krönert, B. (2001), S. 20 f.; Merkt, H. (2001), S. 208; Richter, R./Furubotn, E. (2003), S.13 ff.

³⁹ Dass Marktbeziehungen nicht oder nur durch das Auftreten von (zusätzlichen) Kosten zustande kommen, führt in der Gesamtheit zu Wohlfahrtsverlusten, den sog. Transaktionskosten. Vgl. hierzu auch Göbel, E. (2002), S. 129 ff.; Richter, R./Furubotn, E. (2003), S. 12 f. und S. 55 ff. und die zahlreichen Beiträge in Jost, P.-J. (2001).

⁴⁰ In der Praxis sind die Stakeholder aufgrund ihrer arbeitsteiligen Zusammenarbeit und Tauschprozesse durch verschiedene Vertragsbeziehungen auf vorhandenen Märkten miteinander verbunden. Ähnlich zu Eierle, B. (2004b), S. 23; Gassen, J. (2001), S. 395; Hartmann-Wendels, T. (1992), S. 412 f.; Schmidt, M. (2000), S. 10 ff.; Watts, R./Zimmerman, J. (1986), S. 194.

⁴¹ Dies betrifft besonders Informationen, die sich auf zukünftige Entwicklungen beziehen.

⁴² Ähnlich zu Dohrn, M. (2004), S. 34 f.; Gassen, J. (2001), S. 395; Eierle, B. (2004b), S. 23 f.; Hax, H. (1988), S. 198.

Aus der ökonomischen Theorie abgeleitet folgt, dass die externe Unternehmensberichterstattung dazu verwendet werden kann, (Markt-)Ineffizienzen durch eine Reduzierung von, durch unvollkommene und asymmetrisch verteilte Informationen bedingte, Unsicherheiten zu verhindern bzw. bestehende Kooperationskonflikte abzubauen.⁴³ Je häufiger eine solche Form der Unternehmenskommunikation auftritt, desto eher besteht für die Beteiligten ein Anreiz an einer Standardisierung, ggf. durch eine hoheitliche Normierung. Treten daneben noch Interdependenzen im Informationskonsum, d.h. sog. Netzwerkeffekte, auf, kann es schließlich durch diesen Standardisierungsvorteil zu einer Senkung von Transaktionskosten, sowohl unter Effizienz- als auch Gerechtigkeitsgesichtspunkten, kommen.⁴⁴

Den obigen Ausführungen nach ist zu erkennen, dass nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen erstens mehrheitlich durch eine Verschmelzung von Eigentum und Leitung gekennzeichnet sind sowie zweitens überwiegend von Banken finanziert werden. Daher soll nachfolgend beispielhaft eine kurze Analyse von Konflikten zwischen geschäftsführenden Inhabern dieser Gesellschaften und deren Gläubigern auf Basis des Prinzipal-Agenten-Ansatzes erfolgen.⁴⁵

Aus der Informationsperspektive heraus sind Informationsdefizite und asymmetrisch verteilte Informationen zwischen Kapitalgebern und nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen theoretisch größer, da diese Gesellschaften in der Öffentlichkeit unbekannter sind.⁴⁶ Abgesehen davon ist die Bereitschaft der Unternehmensleitung, insbesondere in Kontinentaleuropa, Transparenz zu schaffen vielfach sehr zurückhaltend, wodurch ihr „opportunistisches“ Verhalten für die Kapitalgeber oft nicht zu beobachten ist.⁴⁷ Infolge dessen wird dem Management durch seinen Informationsvorsprung bzw. aufgrund mangelnder Kontrollinstanzen⁴⁸ ein Anreiz gegeben, die Gläubiger nur mit wenigen oder sogar falschen Informationen zu versorgen

⁴³ Vgl. stellvertretend Dohrn, M. (2004), S. 33 ff.; Gassen, J. (2001), S. 395-397 und S. 408-410; Hartmann-Wendels, T. (1991), S. 9. Der ökonomische Effizienzgedanke gilt als gesamtwirtschaftlicher Maßstab für die Beurteilung einer Regulierung der externen Unternehmensberichterstattung (effiziente Ressourcenallokation zur Steigerung der gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrt).

⁴⁴ Bei „positiven“ Netzwerkeffekten steigt der Nutzen aus der Verwendung eines spezifischen Systems. Im Bereich der Rechnungslegung können sich Standardisierungseffekte unmittelbar auf die Verbesserung der zwischenbetrieblichen Vergleichbarkeit sowie auf eine Erleichterung bei der Aneignung von Expertenwissen auswirken. Vgl. hierzu ausführlicher Achleitner, A.-K. (1995), S. 43; Breidenbach, K. (1997), S. 93 f.; Eierle, B. (2004b), S. 36 ff.; Hax, H. (1988), S. 198; Schildbach, T. (1986), S. 91 f.

⁴⁵ Vertiefend hierzu vgl. Hartmann-Wendels, T. (1992), S. 412-425; Köhler, A./Marten, K.-U. (2006), S. 12-14. Auf Private Equity-Beteiligungen bezogen vgl. Hirsch, N. (2004), S. 67-93.

⁴⁶ Vgl. Ahrweiler, S./Börner, C. (2003), S. 13 f.; Burchert, H./Hering, T. u. a. (1998), S. 245 f.

⁴⁷ Vgl. Kamp, A./Solmecke, H. (2005), S. 619; ähnlich zu Winkeljohann, N./Kellersmann, D. (2006), S. 8 und empirisch belegt z.B. durch die Studie der EU-Kommission (2003a).

⁴⁸ Vgl. hierzu auch Hucke, A./Just, S. (2007), S. 5-12; Lange, K. W. (2005), S. 2585-2590; Winkeljohann, N./Kellersmann, D. (2006), S. 8-12.

bzw. höhere Risiken einzugehen.⁴⁹ Der Verlust bzw. die Haftung ist in diesen Unternehmen rechtsformbedingt auf das Eigenkapital beschränkt (Haftungslimitierung)⁵⁰, wodurch die Gläubiger einem höheren Risiko ausgesetzt sind (sog. *Risk Shifting*).⁵¹

Dieses unkontrollierbare Verhalten des Kapitalnehmers zum eigenen Vorteil und zum Schaden des Kapitalgebers, auch als *Moral Hazard* bezeichnet, wird der Kapitalgeber soweit wie möglich in seiner Kreditentscheidung berücksichtigen, da der Informationsnachteil die Gläubiger nicht zwangsläufig schutzlos macht.⁵² Rational handelnde Kreditgeber werden sich sogar über ihr Informationsdefizit im Klaren sein und entsprechende Schutzmaßnahmen ergreifen,⁵³ wodurch es letztlich die Kreditnehmer sind, die die Folgen einer ungleichen Informationsverteilung in Form von erhöhten Transaktionskosten zu tragen haben.⁵⁴ Die Auswirkungen sind meist ein höherer Zinssatz, strengere Konditionen, eingeschränkte Kreditvolumen oder die Forderung nach mehr (Real-)Sicherheiten, um dem angestiegenen Risiko (z.B. Kreditausfall) entsprechend Rechnung zu tragen.⁵⁵

Die persönliche Haftung des Managements bei Personengesellschaften oder ähnliche einzelvertragliche Vereinbarungen im Falle von beschränkter Haftung und eine mögliche positive Reputation bzw. Glaubwürdigkeit können dem Management jedoch bei seinen Versuchen, die Fremdkapitalkosten zu minimieren, behilflich sein.⁵⁶ Darüber hinaus kann das Unternehmen durch die Bereitstellung von vertiefenden, korrekten und vertrauenswürdigen

⁴⁹ Vgl. stellvertretend Kirchner, C. (2000), S. 43. Bestehen vor einem Vertragsabschluss Informationsasymmetrien, so pricht man von *Hidden Information* (informationsbedingte Konflikte), die sogar zu einem kompletten Marktversagen führen können (*Adverse Selection*). Vgl. hierzu stellvertretend Hartmann-Wendels, T. (1992), S. 413 und S. 415-420; Beaver, W. H. (1989), S. 37; Streim, H./Kugel, B. (1985), S. 108 sowie Jensen, M./Meckling, W. (1976), S. 342.

Bestehen nach Vertragsabschluss Informationsasymmetrien, hervorgerufen durch nicht (mehr) zu beobachtende Handlungen des Agenten, so spricht man von *Hidden Action* (finanzierungsbedingte Konflikte). Vgl. hierzu stellvertretend Hartmann-Wendels, T. (1992), S. 413 und S. 420-422. Für eine Zusammenfassung der verschiedenen Risiken vgl. Eierle, B. (2004b), S. 28 f.

⁵⁰ Bei Personengesellschaften faktisch auf das Privatvermögen der Gesellschafter limitiert.

⁵¹ Vgl. Kamp, A./Solmecke, H. (2005), S. 619 f.

⁵² Zur Begründung siehe Hartmann-Wendels, T. (1992), S. 420-423.

⁵³ Vgl. stellvertretend Hax, H. (1988), S. 194 ff.; Jensen, M./Meckling, W. (1976), S. 318 f.

⁵⁴ Ähnlich zu Watrin, C. (2001b), S. 38. Die besser informierten Akteure tragen die Kosten aus ihrem opportunistischen Verhalten, wenn eine zutreffende Risikoeinschätzung erreicht wird. Vgl. Hax, H. (1988), S. 196; Watts, R./Zimmerman, J. (1986), S. 184 und S. 190.

⁵⁵ Vgl. Brau, J. (2002), S. 284; Hartmann-Wendels, T. (1992), S. 423. Im schlimmsten Fall, d.h. wenn der Kreditgeber seine Maßnahmen nicht durchsetzen kann, besteht immer noch die Möglichkeit einer Kreditverweigerung. Siehe hierzu auch die Ausführungen zur *Adverse Selection*.

⁵⁶ Das sog. *Relationship Banking* (Hausbankbeziehungen) spielt dabei eine große Rolle. Vgl. Bigus, J. (2007), S. 567-587; Kley, C. R. (2004), S. 169-178 und Madill, J./Feeny, L. u. a. (2002), S. 86-98. *Brau* geht sogar auf Basis seiner empirischen Ergebnisse davon aus, dass *Agency*-Kosten, resultierend aus Überwachungsmaßnahmen (*Monitoring*) und Rechenschaftsmaßnahmen (*Bonding*), überhaupt keine Rolle bei der Kreditvergabe an kleinere, inhabergeführte Unternehmen spielen. Vielmehr ist neben der Hausbankbeziehung, der Verschuldungsgrad, die Größe und das Alter der Unternehmung von Bedeutung. Vgl. Brau, J. (2002), S. 284 ff.

4 Ergebnisse ausgewählter Studien zu tatsächlichen Rechnungslegungsadressaten und deren Informationsbedürfnissen

4.1 Einführung und Überblick

Die nachfolgenden Ausführungen dienen der übersichtlichen und zusammenfassenden Darstellung wesentlicher Ergebnisse von ausgewählten Studien, die sich mehrheitlich mit der Erlangung von Erkenntnissen zu Kosten und Nutzen von Rechnungslegungsinformationen für die betroffenen KMU bzw. nicht kapitalmarktorientierten Gesellschaften und deren Adressaten beschäftigen. In 4.1 kommt es dahingehend zu einer kurzen Beschreibung von Hintergrundinformationen, Zielsetzungen und Empfehlungen einiger relevanter Arbeiten. Kapitel 4.2 und 4.3 dienen dann in einem zweiten Schritt zur Identifizierung von tatsächlichen (Primär-)Adressaten sowie zur ausführlichen Beschreibung ihrer Ansichten, Anforderungen und Einstellungen zu Daten der Rechnungslegung.

Eine tabellarische Darstellung von knapp 100 Untersuchungen, mit kurzen Erläuterungen zur Zielgruppe, Untersuchungsart und -gegenstand, Stichprobenauswahl etc. befindet sich im Anhang 1. Diese Übersicht und Vorauswertung dient dem inhaltlichen Verständnis. Die Auswahl lag im persönlichen Ermessen und umfasst die nach meiner Auffassung wichtigsten Studien, wobei bewusst, gemäß der Zielsetzung, kein Schwerpunkt auf bestimmte Rechts- und Wirtschaftsräume gelegt wurde. Die sich daraus ergebende Heterogenität im Hinblick auf die verschiedenen Rechnungslegungstraditionen und -kulturen sowie die unterschiedlichen Rahmenbedingungen (Finanzierung, Rechtsformen etc.) führen zu einem hohen Komplexitätsgrad, mit dem sich ein international ausgerichtetes Differenzierungssystem jedoch auseinandersetzen hat. Folglich muss zur Analyse und Interpretation der Ergebnisse an dieser Stelle auf unternehmens- und länderspezifische Besonderheiten, besonders bzgl. der jeweils gültigen Regelungen zur externen Unternehmensberichterstattung, hingewiesen werden. Außerdem ist festzuhalten, dass sowohl die Qualität der Studien als auch die jeweiligen Fragestellungen stark variieren. Insoweit ist eine Metaanalyse nicht durchführbar. Des Weiteren sind wegen der eingeschränkten Repräsentativität und der regionalen Begrenzung allgemeingültige Aussagen nicht bzw. nur unter großen Einschränkungen ableitbar.

4.1.1 Vereinigte Staaten von Amerika

Im November 1981 lädt das nordamerikanische FASB mittels eines Fragebogens etwa 15.000 Personen und Organisationen ein, Kommentare zu aktuellen Regelungen, Belastungen sowie Bedürfnissen der Adressaten von nicht kapitalmarktorientierten bzw. kleinen¹ Unternehmen hinsichtlich der externen Unternehmensberichterstattung dieser Gesellschaften abzugeben.² Zeitgleich dazu wird durch das FASB eine Studie von *Rashad Abdel-khalik* der Universität Florida unterstützt, die ausschließlich auf nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen (sog. *private companies*), deren Adressaten und externe Buchhalter/Wirtschaftsprüfer³ fokussiert.⁴ Die Ergebnisse aus beiden Untersuchungen werden im Jahr 1983, in dem auch *Lippitt/Oliver* ihre Erkenntnisse im Zusammenhang mit der Big-GAAP-/Little-GAAP-Diskussion präsentieren, veröffentlicht.⁵ Ebenfalls in diesem Jahr publizieren *Stanga/Tiller* ihre Resultate aus einer Befragung von 230 Kreditinstituten, die mit kleinen und großen Unternehmen Kreditgeschäfte tätigen.⁶

Zuvor waren bereits in 1976 und 1980 zwei Studien vom *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA) zur US-GAAP-Anwendung durch „kleinere“ und/oder eigentümergeführte Unternehmen durchgeführt worden.⁷ Die Ergebnisse hieraus zeigen einerseits, dass eine Vielzahl der Gesellschaften bestimmte Informationen liefern müssen, obwohl diese für Entscheidungszwecke der relevanten Adressaten nicht erforderlich sind. Andererseits hindern die hohen Kosten der US-GAAP-Anwendung die Unternehmen daran, tatsächlich nützliche Informationen bereitzustellen. Den Ergebnissen nach sind kleine Unternehmen außerdem in vergleichsweise weniger komplexe Geschäftstransaktionen verwickelt und die große Mehrheit der Jahresabschlussadressaten besitzt oftmals Zugriff auf zusätzliche, für sie entscheidungsrelevante Informationen außerhalb der normierten Rechnungslegung. Eine vollständige US-GAAP-Anwendung würde daher zu viele Kosten und Belastungen für diese Gesellschaften, bei gleichzeitig fragwürdigem Nutzen für die tatsächlichen Adressaten, bedeuten. Diese Ergebnisse finden wiederum Bestätigung durch *Abdel-khalik (1983)*, der

¹ *Klein* wurde wie folgt definiert: weniger als fünf Mio. USD Umsatz sowie a) eigentümergeführt, b) nur wenige externe/andere Eigentümer, c) alle Eigentümer sind in die Geschäftsaktivitäten involviert, außer etwaige Familienangehörige, d) konstante Eigentümerstruktur und e) eine einfache Kapitalstruktur.

² Vgl. Financial Accounting Standards Board (Hrsg.) (1981), S. 1 f. Der Fokus lag vor allem auf den Informationsanforderungen der Adressaten, speziell von Banken.

³ Als Übersetzung zu „*public accountants*“.

⁴ Vgl. *Abdel-khalik, R.* (1983).

⁵ Vgl. *Lippitt, J./Oliver, B.* (1983), S. 52-57.

⁶ Vgl. *Stanga, K./Tiller, M.* (1983), S. 63-70.

⁷ Vgl. American Institute of Certified Public Accountants (1976), S. 116-120; Financial Accounting Standards Board (Hrsg.) (1981), S. 1 und S. 29.

mit seiner Studie die Irrelevanz von zahlreichen US-GAAP-Anforderungen für eigentümergeleitete Gesellschaften und deren Adressaten nachweist.⁸

Der AICPA-Report von 1976 schlägt schließlich vor, die gleichen Ansatz- und Bewertungsgrundsätze für alle Unternehmen heranzuziehen und bei den umfangreichen, offenzulegenden (Anhangs-)Informationen in zwei Kategorien – börsennotiert und nicht kapitalmarktorientiert – zu unterscheiden.⁹ Der Report von 1980 empfiehlt darüber hinaus auch Modifikationen in Ansatz und Bewertung für nicht kapitalmarktorientierte Gesellschaften. Zur Berücksichtigung der divergierenden Zielsetzungen und Anforderungen empfehlen 57% der durch das FASB untersuchten externen Buchhalter/Wirtschaftsprüfer in 1983 ebenfalls Ansatz- und/oder Bewertungsgrundsätze entweder US-GAAP-konform zu modifizieren oder sogar eigene Standards für *private companies* zu entwickeln,¹⁰ ohne dabei die Entscheidungsnützlichkeit von Jahresabschlüssen einzuschränken.¹¹ Dagegen werden z.B. besonders Erleichterungen bzw. Vereinfachungen im Bereich Leasing und (latente) Steuern von den Befürwortern aller Gruppen am häufigsten aufgeführt.¹²

Hinsichtlich der Qualität der Informationen zeigt sich in 1983 eine große Mehrheit (über 80%) der Adressaten zufrieden mit geprüften (*audited*) oder überprüften (*reviewed*) Jahresabschlüssen durch *public accountants*.¹³ Bei ausschließlich erstellten, d.h. nicht geprüften oder überprüften, Jahresabschlüssen ist das Ausmaß der Befriedigung jedoch aufgrund der zu kurz gehaltenen (Anhangs-)Angaben signifikant geringer. Ferner verlangen 60% der Adressaten ein höheres Maß an für sie entscheidungsrelevanten Informationen in einem Jahresabschluss. Dies betrifft hauptsächlich das Alter von Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Liquiditätsprognosen und -analysen, Details zu kurz- und langfristigen Krediten, weiterführende Angaben zu Vorräten und Aufträgen in Arbeit sowie Informationen zu Umsatzquellen und relevanten Kostentreibern.¹⁴

Lippitt/Oliver schlagen in 1983 vor, sämtliche Rechnungslegungs- und Publizitätsvorschriften in einem ersten Schritt aus einer Kosten-Nutzen-

⁸ Vgl. Abdel-khalik, R. (1983), S. 1 ff.

⁹ Vgl. Financial Accounting Standards Board (Hrsg.) (1981), S. 37 f.

¹⁰ Das AICPA lehnte jedoch die Entwicklung von spezifischen Standards in seinen Schlußfolgerungen ab.

¹¹ Vgl. Financial Accounting Standards Board (Hrsg.) (1983), S. 5 und S. 25 f. 28% sind jedoch auch der Ansicht, unterschiedliche Bewertungsansätze für gleiche Transaktionen würden der Vergleichbarkeit und damit dem Nutzen von Jahresabschlüssen schaden. Dies wird, zumindest was signifikante Positionen angeht, von 65% der Adressaten, insbesondere von Banken, ähnlich bewertet. Diese fordern ein einheitliches Rechnungslegungssystem für alle Unternehmen. Bei Managern hält sich die Einschätzung hierüber die Waage (50%). Vgl. hierzu auch die Ergebnisse von Abdel-khalik, R. (1983).

¹² Stanga, K./Tiller, M. (1983), S. 66 f. und S. 69, identifizierten ebenfalls unterschiedliche Anforderungen im Hinblick auf die bilanzielle Darstellung von Leasingtransaktionen.

¹³ Vgl. Financial Accounting Standards Board (Hrsg.) (1983), S. 17 f.

¹⁴ Vgl. Financial Accounting Standards Board (Hrsg.) (1983), S. 17 f.

Perspektive heraus zu bewerten.¹⁵ Durch die Nichtinanspruchnahme eines Kapitalmarktes bevorzugen sie für *private companies* eine externe Unternehmensberichterstattung anhand der (kurzfristigen) Liquiditätsinformationsanforderungen der Banken und anderer Kredit-/Kapitalgeber, wie z.B. Lieferanten. Der Fokus solle somit nicht auf *general purpose GAAP*, sondern auf *income measurement*, d.h. der Erfassung und Bewertung von (tatsächlichen) Gewinnen, liegen. *Stanga/Tiller (1983)* widersprechen dieser Ansicht, da sie sich auf Basis ihrer Ergebnisse generell gegen eine Unterteilung der US-GAAP aussprechen.¹⁶ Die Anforderungen und Bedürfnisse der Banken von kleinen, nicht kapitalmarktorientierten und von großen, kapitalmarktorientierten Gesellschaften würden sich nämlich nicht wesentlich voneinander unterscheiden. Gleiches trifft auch auf die durchschnittliche Wichtigkeit bzw. Rangfolge von bestimmten Anforderungen zu. Als sehr bedeutsam gelten dabei z.B. Angaben zum Jahresergebnis, zu außerordentlichen Erträgen und Aufwendungen, zu Umsatz sowie zu den Herstellungskosten.

In den 90er Jahren stehen, wiederum durch das AICPA untersucht, vor allem Fragestellungen im Zusammenhang mit dem *Accounting Standards Overload (1995 und 1996)*¹⁷ sowie mit der zielgerichteten Ausrichtung der externen Rechnungslegung an den tatsächlichen Adressaten (1994)¹⁸ im Fokus.¹⁹ Die Erkenntnisse hieraus bestätigen grundsätzlich die zuvor aufgeführten: US-GAAP seien primär auf die Bedürfnisse von großen, börsennotierten Gesellschaften bzw. deren anonyme, verhandlungsschwache Adressaten ausgerichtet und würden vor allem für die kleineren Gesellschaften zu vergleichsweise größeren Belastungen bei fragwürdigem Nutzen führen. Daneben veranlassen die Ergebnisse das AICPA abermals zur Empfehlung einer Unterteilung der US-GAAP-Anforderungen in Abhängigkeit zur Kapitalmarktorientierung.²⁰ Die Entwicklung spezifischer Vorschriften für nicht kapitalmarktorientierte Gesellschaften wird jedoch nicht befürwortet. Stattdessen sollen kleinere Unternehmen in den Prozess der Standardentwicklung in Zukunft wesentlich intensiver einbezogen werden. Ergänzend dazu wird ein Bedarf an mehr zukunftsgerichteten Informationen, hauptsächlich zur Unternehmensstrategie, zu wirtschaftlichen Hintergründen und

¹⁵ Vgl. Lippitt, J./Oliver, B. (1983), S. 54.

¹⁶ Vgl. Stanga, K./Tiller, M. (1983), S. 66 f. und S. 69.

¹⁷ Einerseits durchgeführt von *Audits & Surveys Worldwide* im Auftrag der *Private Companies Section* des AICPA und andererseits ein Report durch die *Private Companies Section Special Task Force on Standards Overload*. Insgesamt beschäftigte sich über ein Dutzend US-Untersuchungen mit diesem Problem.

¹⁸ Report des *Special Committee on Financial Reporting* des AICPA (*Jenkins Committee*).

¹⁹ Vgl. American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (1994); American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (1995); American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (1996). Zusammenfassend hierzu auch Haller, A./Dietrich, R. (2001), S. 164 ff.

²⁰ Vgl. American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (1995), S. 3-9; American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (1996), S. 1-6.

langfristig wertschaffenden Faktoren erkannt.²¹ Um zukünftige Entscheidungen durch das Management besser abschätzen zu können, müssten außerdem weitere Kerngrößen und Kennzahlen Berücksichtigung in der Jahresabschlussnormierung finden.²²

Von weiteren Diskussionspapieren und den entsprechenden Kommentierungen hierzu abgesehen, berücksichtigt die aktuellste Studie des AICPA aus dem Jahr 2004/05 ein sehr breites Spektrum an Fragestellungen und Problemen der externen US-GAAP-Finanzberichterstattung von nicht kapitalmarktorientierten Gesellschaften.²³ Nennenswert an dieser Stelle ist, dass zwar – vergleichbar zu den obigen Ergebnissen – viele Adressaten ohnehin Zugriff auf die für sie relevanten Informationen besitzen, aber dennoch den US-GAAP hohe Bedeutung bemessen.²⁴ Tatsächlich werden US-GAAP in 2004/05, ähnlich zu 1983, von nahezu allen befragten Unternehmen – meist auf Verlangen der Adressaten²⁵ – angewendet, obgleich sie gesetzlich nicht dazu verpflichtet sind.²⁶ Nur eine kleine Minderheit zieht eine Steuerbilanz oder (modifizierte) Cash-Bilanz in Verbindung mit einer vereinfachten Einnahmen-Überschussrechnung für Zwecke der externen Berichterstattung heran und kommt damit der Möglichkeit nach, den Jahresabschluss anhand von „anderen“ Bilanzierungsmethoden (*Other Comprehensive Basis of Accounting (OCBOA)*) zu erstellen.²⁷ Prinzipiell könnten dadurch sogar sämtliche US-GAAP-Anforderungen vermieden werden.²⁸

Eine Begründung für den hohen Bedarf an US-GAAP-konformen Daten sehen die über 600 befragten, externen Stakeholder in der Funktion eines solchen Abschlusses: Er diene als entscheidungsrelevantes „Werkzeug“,²⁹

²¹ Vgl. American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (1994), S. 5 f.

²² Allerdings bezog sich jene umfangreiche Befragung aus 1994 nicht ausschließlich auf kleinere oder nicht börsennotierte Gesellschaften, so dass diese Aussagen auch Meinungen von Aktionären, Börsenanalysten und Fondsmanagern enthalten.

²³ Vgl. American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (2005).

²⁴ Vgl. American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (2005), S. 22 f.

²⁵ Laut Auskunft der Geschäftsführer in 1983 ist in den meisten Fällen (79%) ein geprüfter US-GAAP-Abschluss durch die Banken gefordert oder akzeptiert worden. Es folgen geschäftsführende Eigentümer (55%), die wiederum stark von Banken beeinflusst sind, Lieferanten (22%), Bondigagenturen (19%), andere Gläubiger (16%) und Großkunden (6%).

²⁶ Insgesamt ist eine vermehrte US-GAAP-Bilanzierung bei größeren Unternehmen (> 1 Mio. USD Umsatz) zu erkennen. Ähnliches zeigt sich bei Banken und deren Kreditvolumen. Je kleiner die Bank oder je kleiner der Kredit, umso weniger Kunden (nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen) bilanzieren nach US-GAAP.

²⁷ Vgl. Financial Accounting Standards Board (Hrsg.) (1983), S. 15 f. Das AICPA lässt eine Prüfung durch Wirtschaftsprüfer von Jahresabschlüssen auf Basis „anderer Methoden“ zu. Vgl. auch Haller, A. (1994), S. 233 ff.; Maingot, M./Zeghal, D. (2006), S. 516. Der Jahresabschluss muss in einem solchen Fall Aufschluss darüber geben, welche „anderen“ Bilanzierungsmethoden zur Anwendung kommen und welche Unterschiede zu den vollumfänglichen US-GAAP bestehen. Vgl. hierzu zusammenfassend Canadian Institute of Chartered Accountants (1999), S. 11 f. mit Verweis auf SAS 62 „Special Reports“, AICPA, Professional Standards.

²⁸ Zu Publizitätsanforderungen in den USA vgl. stellvertretend Merkt, H. (2001), S. 114-127 und S. 183 f.

²⁹ US-GAAP gelten von moderater bis hoher Entscheidungsnützlichkeit für (externe) Adressaten hinsichtlich Konsistenz und Vergleichbarkeit.

wichtiges Kommunikationsmedium nützlicher Informationen mit einer standardisierten Sprache, Basis für Perioden- und Unternehmensvergleiche sowie durch einen externen Wirtschaftsprüfer bestätigtes Zahlenwerk.³⁰ Zudem schätzen die Inhaber/Geschäftsführer die Verwendbarkeit von GAAP-Abschlüssen für Zwecke der Kapitalsuche, Kreditgewährung durch Lieferanten, Vertragsvergabe und -inhaltung und in einigen, wenigen Fällen auch für die Planung und das Management des operativen Geschäftes als mittel bis hoch ein.³¹ Externe Stakeholder sind vor allem im Hinblick auf Investitions- und Kreditentscheidungen moderat bis hoch zufrieden mit US-GAAP-Abschlüssen.³² Trotz dieser überwiegend positiven Ergebnisse, die eine Überarbeitung bestehender oder sogar Neuentwicklung spezifischer Standards fraglich erscheinen lassen, besitzen zahlreiche Regelungen laut den Befragten allerdings nur mangelnde Entscheidungsnützlichkeit oder niedrige Relevanz und würden außerdem zu überhöhten Belastungen führen.

Im Ergebnis sieht das AICPA in 2004/05 das Einräumen von vereinfachten Ansatz- und Bewertungsmethoden in materiellen Normen nicht als idealen Weg an.³³ Die derzeitigen, vollumfänglichen Regelungen seien zur Bedürfnisbefriedigung von nicht kapitalmarktorientierten Gesellschaften bzw. deren Adressaten aber ungeeignet. Stattdessen wird nun die Entwicklung eigener, US-GAAP konformer Vorschriften für *private companies* vorgeschlagen. In einem ersten Schritt zeigt das AICPA schließlich allgemeine Maßnahmen für das weitere Vorgehen, insbesondere im Hinblick auf den Prozess der Standardentwicklung und der stärkeren Einbindung von nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen, auf. Darüber hinaus werden die periodengerechte Erfassung von Erträgen und Aufwendung, eine Cashflow-Rechnung sowie die Unterteilung und Definition von Eigenkapital und Schulden als entscheidungsrelevant für alle Gruppen identifiziert. Diese Aspekte würden als gemeinsame Basis zu den vollumfänglichen US-GAAP dienen und sollten in einem zukünftigen Rechnungslegungssystem in jedem Fall Berücksichtigung finden.

³⁰ Vgl. American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (2005), S. 13.

³¹ Vgl. American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (2005), S. 14.

³² Vgl. American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (2004c), S. 71-74.

³³ Vgl. American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (2005), S. 6 ff.

4.1.2 Großbritannien und Irland

Abgesehen von einigen ersten Untersuchungen in den 70er Jahren³⁴ beschäftigt sich Page im Jahr 1984 intensiver mit Adressaten und deren Anforderungen an bzw. dem Nutzen von Abschlussinformationen kleiner Unternehmen in Großbritannien.³⁵ Kurz danach folgt eine umfangreiche Untersuchung durch Carsberg et al. (1985) im Auftrag des *Institute of Chartered Accountants of England and Wales* (ICAEW) zur gleichen Thematik.³⁶ Auslöser für diese aufkommende Diskussion war die ansteigende Komplexität der UK-GAAP und den daraus resultierenden, erhöhten Belastungen für kleinere Gesellschaften, die bis dahin die vollumfänglichen Rechnungslegungsvorschriften anzuwenden hatten.³⁷

Neben den Befragungen und Konsultationen durch das ASC bzw. ASB und das *Consultative Committee of Accountancy Bodies*³⁸ hinsichtlich der Erleichterungen in den bisherigen Regelungen Ende der 80er und Anfang bis Mitte der 90er Jahre,³⁹ setzen sich des Weiteren Jarvis, Barker/Noonan und Harvey/Walton in 1996 mit den tatsächlichen Adressaten bzw. deren Anforderungen und Problemen sowie geeigneten Rechnungslegungsvorschriften für kleinere Gesellschaften mittels Differenzierung auseinander.⁴⁰ Die zahlreichen Untersuchungen von Berry et al. fokussieren hingegen ausschließlich auf Banken und deren Anforderungen.⁴¹ Kurz darauf, d.h. im Jahr 1997, veröffentlicht das ASB erstmals den bereits oben aufgeführten FRSSSE, welcher zuvor, so wird vielfach in der Fachliteratur kritisiert, ohne jegliche empirische Ergebnisse aus primär kostenorientierter Perspektive entwickelt wurde.⁴² Mit dem FRSSSE, dessen Bedeutung und Auswirkungen sowie den Regelungen zur Prüfungsbefreiung beschäftigen sich besonders

³⁴ Vgl. zusammenfassend Collis, J./Jarvis, R. (2000), S. 8-10. Damit ist vor allem der sog. *Corporate Report* von 1975 gemeint (Vgl. Accounting Standards Steering Committee (Hrsg.) (1975)).

³⁵ Vgl. Page, M. (1984), S. S. 271 ff.

³⁶ Vgl. Carsberg, B./Page, M. u. a. (1985).

³⁷ Bestehend aus *Financial Reporting Standards* (FRS), *Statements of Standard Accounting Practice* (SSAP) und *Urgent Issues Task Force Abstracts* (UITF).

³⁸ Vgl. Consultative Committee of Accountancy Bodies (Hrsg.) (1994).

³⁹ Vgl. zusammenfassend Barker, P./Noonan, C. (1996), S. 2-6; Collis, J./Jarvis, R. (2000), S. 2-7; Dugdale, D./Hussey, J. u. a. (1998a), S. 50; Kormaier, B. (2005), S. 543 f.

⁴⁰ Vgl. Barker, P./Noonan, C. (1996); Harvey, D./Walton, P. (1996) bzw. Jarvis, R. (1996) (beides ausschließlich Literaturuntersuchungen). Daneben untersuchten im gleichen Jahr Jarvis, R./Kitching, J. u. a. (1996) das Finanzmanagement in kleinen Unternehmen.

⁴¹ Vgl. Berry, A. (2006); Berry, A./Grant, P. u. a. (2004); Berry, A./Grant, P. u. a. (2003); Berry, A./Faulkner, S. u. a. (1993a); Berry, A./Faulkner, S. u. a. (1993b); Berry, A./Crum, R. u. a. (1993); Berry, A./Citron, D. u. a. (1987). Letztere fordern in ihren Ergebnissen beispielsweise eine erhöhte Standardisierung im Bereich der Rechnungslegung sowie vor allem, zum Wohle der Banken, zusätzliche Anforderungen im Bereich der (verbindlichen) Zwischenberichterstattung von nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen, um eine erhöhte Aktualität von Rechnungslegungsinformationen zu erzielen.

⁴² Vgl. Collis, J./Dugdale, D. u. a. (2002), S. 182; Dugdale, D./Hussey, J. u. a. (1997), S. 32; Jarvis, R. (1996), S. 27.

die Studien von *Hussey/Hussey (1997)*⁴³, *Collis/Jarvis* und *John/Healeas* (beide aus dem Jahr 2000) eingehender.⁴⁴ Das *Institute of Chartered Accountants of Scotland (ICAS)* führt zusätzlich in 2002 eine FRSS-Anwenderbefragung durch.⁴⁵

Daneben untersucht *Pratten*, teilweise auf vielen Ergebnissen von *Jarvis (1996)* aufbauend, insbesondere Kapitalgeber und deren Nutzungsverhalten von (verkürzten) Jahresabschlüssen kleiner und mittelgroßer Unternehmen sowie die Auswirkungen der Prüfungsbefreiung von bestimmten Gesellschaften. KMU ist es aus Kostengründen in Großbritannien – in den anderen EU-Mitgliedstaaten spätestens mit der Umsetzung der 4. und 7. EG-Richtlinie – seit 1982 gestattet, „verkürzte“ Jahresabschlüsse im Handelsregister zu hinterlegen.⁴⁶ Bei kleinen Unternehmen beinhaltet diese Regelung unter anderem eine verkürzte Bilanz und eine Befreiung von der Hinterlegungspflicht einer GuV.⁴⁷ Mittelgroße Unternehmen können eine verkürzte Bilanz und GuV einreichen. Letztere muss aus Wettbewerbsgründen beispielsweise keine Angaben zum Umsatz und zu den Herstellungskosten enthalten. Folglich beginnt die Darstellung mit dem Rohertrag. Kleine und mittelgroße Konzerne sind vollständig von einer Hinterlegung konsolidierter Abschlüsse befreit.⁴⁸ Für externe Anteilseigner, sofern vorhanden, muss jedoch gesellschaftsrechtlich bedingt und unabhängig von der Unternehmensgröße auf Verlangen ein nicht verkürzter, vollständiger UK-GAAP-Jahresabschluss ausgehändigt werden.

Abschließend ist noch auf die umfangreichen Studien von *Collis et al.* und *Sian/Roberts* aus den Jahren 2002 bis 2006 hinzuweisen.⁴⁹ Während sich *Collis et al. (2002)* primär mit der Deregulierung der externen Berichterstattung sowie der Bedeutung von Finanzinformationen für Managementzwecke beschäftigt,⁵⁰ gehen *Sian/Roberts (2003 bzw. 2006)* vor allem den

⁴³ Vgl. *Hussey, J./Hussey, R. (1997a)* sowie *Hussey, J./Hussey, R. (1997b)* zusammenfassend in *Dugdale, D./Hussey, J. u. a. (1997)*, S. 32 f. und *Dugdale, D./Hussey, J. u. a. (1998a)*, S. 50-52.

⁴⁴ Vgl. *Collis, J./Jarvis, R. (2000)*; *John, B./Healeas, S. (2000)*.

⁴⁵ Vgl. *Institute of Chartered Accountants of Scotland (Hrsg.) (2002)*.

⁴⁶ „...have been allowed to file abbreviated accounts.“ Zu Details siehe *Companies Act 1981 bzw. 1985*. Zum Zeitpunkt der Studie galten in Großbritannien Unternehmen als *klein*, wenn sie z.B. weniger als 2,8 Mio. GBP Umsatz aufwiesen bzw. als *mittelgroß* bei einem Umsatz von weniger als 11,2 Mio. GBP. Vgl. *Pratten, C. (1998)*, S. 4. Heute gelten i.d.R. die allgemeinen EU-Größenkriterien. Eine Verdopplung dieser Werte war die Folge (auch was Bilanzsumme und Mitarbeiteranzahl angeht). Vgl. auch *Cassidy, P. (2002)*, S. 2; *Nobes, C./Parker, R. (2004)*, S. 143.

⁴⁷ Die Bilanz muss z.B. nur die größten Vermögenswerte und Schulden enthalten. Vgl. *Elliott, B./Elliott, J. (2005)*, S. 122. Eine Übersicht hierzu für Deutschland gibt *Theile, C./Nitsche, J. (2006)*, S. 1148.

⁴⁸ Vgl. *Nobes, C./Parker, R. (2004)*, S. 144. Diese Regelungen hielten durch den Einfluss der Briten auch Einzug in die 4. EG-Richtlinie, wobei es sich dabei größtenteils um Wahlrechte handelt, die von den einzelnen Mitgliedstaaten in unterschiedlichem Ausmaß in nationale Gesetze implementiert wurden. Zur Diskussion hierzu vgl. *Demartini, P./Cesaroni, F. u. a. (2005)*, S. 5-7; *Henrici, A. (2004)*, S. 47 ff.

⁴⁹ Vgl. *Collis, J./Dugdale, D. u. a. (2002)*; *Collis, J./Jarvis, R. (2002)*; *Collis, J. (2003)*; *Sian, S./Roberts, C. (2003)* bzw. *Sian, S./Roberts, C. (2006)*.

⁵⁰ Die Autoren sehen z.B. eine Differenzierung in der externen Unternehmensberichterstattung im Hinblick auf den Gläubigerschutz als problematisch an.

5 Ableitung von Vorschlägen zur konzeptionellen Ausgestaltung einer differenzierten Rechnungslegung

5.1 Ausgangsüberlegungen und Vorbemerkungen

Zur Ableitung von Empfehlungen für die konzeptionelle Ausgestaltung einer differenzierten Rechnungslegung ist nun zu diskutieren, inwieweit und in welcher Form die theoretischen und empirischen Ergebnisse mögliche Ansatzpunkte bieten. Die obigen Ausführungen zeigen allerdings sehr deutlich, wie schwierig es ist, ein allgemeingültiges, weltweit anerkanntes und anwendbares Differenzierungssystem der externen Rechnungslegung für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen zu entwickeln. Abschnitt 5 beschäftigt sich daher ausführlicher mit zukünftigen Gestaltungsmöglichkeiten. Ein gesamthaftes, differenziertes Rechnungslegungssystem inkl. der dafür notwendigen Rechnungslegungsstandards zu entwickeln, ist hingegen nicht Ziel der vorliegenden Arbeit. Stattdessen sollen vielmehr Vorschläge erarbeitet werden, die als „Richtlösung“ für eine grundsätzliche Ausrichtung gelten können und mit der weitestgehend eine Harmonisierung zu erreichen ist. Um mögliche Differenzierungsalternativen sowie deren wesentliche Merkmale untersuchen zu können, ist jedoch im Vorfeld eine Art KMU-spezifischen Beurteilungsmaßstabs in Form von grundsätzlichen Anforderungskriterien zu diskutieren. Daneben soll auf noch nicht behandelte, differenzierte Referenzmodelle eingegangen werden, die entweder erst kürzlich auf nationaler Ebene implementiert wurden (Schweiz) oder die eine internationale Ausrichtung verfolgen (*SME-IFRS-ED* und *UN-* bzw. *ISAR*-Ansatz).¹

¹ Zu erwähnen ist an dieser Stelle noch das in 2004/05 gestartete Projekt hinsichtlich der Finanzberichterstattung nicht börsennotierter Gesellschaften (*private companies*) in den USA, welches durch die nordamerikanische Vereinigung von Wirtschaftsprüfern (AICPA) in Zusammenarbeit mit dem nordamerikanischen Standardsetter (FASB) aufgesetzt wurde. Vgl. Financial Accounting Standards Board and American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (2006); Financial Accounting Standards Board (Hrsg.) (2005) sowie American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (2004a). Auf dieses Projekt soll im Rahmen von Kapitel 5 jedoch nicht weiter eingegangen werden, zumal einerseits die Ausrichtung sehr ähnlich zum *SME-IFRS-ED* ist und andererseits auf einige der hierzu durchgeführten Befragungen aus 2004/05 bereits in Kapitel 4 eingegangen wurde. Vgl. außerdem weiterführend und stellvertretend dazu Botosan, C./Ashbaugh-Skaife, H. u. a. (2006), S. 179-194.

5.1.1 Grundsätzliche Anforderungskriterien

Derzeit liegt (noch) kein weltweit akzeptierter Anforderungskatalog im Bereich der externen Rechnungslegung, besonders im Hinblick auf KMU bzw. nicht kapitalmarktorientierte Gesellschaften, vor. Für Zwecke der vorliegenden Arbeit sind mögliche, wichtige Kriterien² daher zunächst auf einer sehr aggregierten Ebene zusammenfassend zu diskutieren, denn nur dadurch kann gewährleistet werden, dass sie unabhängig von den zahlreichen Differenzierungsstrategien und -optionen bewertbar sind. Eine detaillierte Erörterung erfolgt dann im Rahmen der Betrachtung von einzelnen Differenzierungsmöglichkeiten. Die nachfolgend gewählte Reihenfolge spiegelt somit nicht die jeweilige Bedeutung der einzelnen Anforderungen wider.³

5.1.1.1 Relevanz und zeitnahe Übermittlung von Informationen

Der Jahresabschluss als Informations- und Kommunikationsinstrument soll zur Übermittlung von unternehmensspezifischen, wirtschaftlichen Daten dienen, die für die tatsächlichen Adressaten zur Entscheidungsfindung von Bedeutung sind. Dabei ist zu beachten, dass die Entscheidungsrelevanz von Informationen wesentlich von der Subjektivität des Betrachters abhängt. Dahingehend kann sich das Verständnis von „entscheidungsrelevanten Informationen“ in Abhängigkeit zum betrachteten Adressaten- und Unternehmenskreis sowie in Abhängigkeit zu zahlreichen sozioökonomischen, länderspezifischen Umweltfaktoren unterschiedlich ausgestalten. So ist möglicherweise dem Kriterium der Entscheidungsrelevanz, beispielsweise bei größeren Gesellschaften mit breitem Adressatenkreis, nur durch komplexe Vorschriften Rechnung zu tragen. Dies wird insbesondere dort der Fall sein, wo vermehrt eine Eigenkapitalfinanzierung von Außen erfolgt und/oder viele externe, „schwache“ Adressaten vorliegen. Unter Umständen könnte deshalb ein IFRS-basiertes Rechnungslegungssystem als interessanteste Alternative gelten, da diesen Standards grundsätzlich, allerdings

² Daneben würde es sicher noch zahlreiche andere Kriterien geben, die möglicherweise zu diskutieren wären. Aufgrund ihrer untergeordneten Bedeutung sowie des begrenzten Rahmens, wird jedoch darauf verzichtet. Gleiches gilt für Basisannahmen, wie z.B. dass der Jahresabschluss unter der Prämisse der Unternehmensfortführung (*going concern*) aufgestellt wird.

³ Die hier aufgeführten Kriterien und deren Formulierung erfolgen in enger Anlehnung an Achleitner, A.-K. (1995), S. 48 ff.; Böcking, H.-J./Herold, C. u. a. (2004a), S. 667; International Accounting Standards Board (Hrsg.) (2007b), S. 15 f.; Kellenberger, R. (1981), S. 93 ff.; Klatte, V. (1991), S. 146 ff.; Merkt, H. (2001), S. 447 ff.; Ull, T. (2006), S. 94 ff.; United Nations Conference on Trade and Development (Hrsg.) (2004), S. 1; United Nations Conference on Trade and Development (Hrsg.) (2003), S. 3 f. Auf eine mehrfache Quellenangabe in den nachfolgenden Unterabschnitten wird deshalb an dieser Stelle ausdrücklich und ausnahmsweise verzichtet.

aus Sicht von anonymen Kapitalmarktteilnehmern, eine hohe Entscheidungsrelevanz unterstellt wird. Begründet wird dies häufig mit der vergleichsweise hohen Anzahl von zukunfts- bzw. prognoseorientierten Informationen, die durch die Anwendung der IFRS in einem Jahresabschluss enthalten sind.⁴

Auf der anderen Seite kann es z.B. bei kleineren, eigentümergeleiteten Unternehmen der Fall sein, dass sich die Vermittlung von entscheidungsrelevanten Daten mittels des Jahresabschlusses nur auf wesentliche, objektive Basis-Informationen beschränkt, weil entweder keine Adressaten mit „komplexen“ Informationsbedürfnissen existieren oder die wenigen, nicht anonymen Anspruchsgruppen an für sie entscheidungsrelevante Daten auch außerhalb der externen Rechnungslegung bzw. Publizität gelangen. Wie bereits ausführlich dargestellt, steht für jene Interessenten anstatt der prognoseorientierten die kontrollorientierte Informationsfunktion (Rechnenschaft) im Vordergrund. Dementsprechend könnten vielmehr die Kriterien der Nachprüfbarkeit, Verlässlichkeit und Zuverlässigkeit und weniger die internationale, zwischenbetriebliche Vergleichbarkeit von Bedeutung sein.

In unmittelbarer Verbindung zur Entscheidungsrelevanz steht auch die zeitnahe Übermittlung von Rechnungslegungsinformationen.⁵ Ohne jeden Zweifel kommt diesem Kriterium laut allen Jahresabschlussadressaten eine hohe Bedeutung zu, da den Daten aus einem Jahresabschluss gesamthaft eine mangelnde Aktualität unterstellt wird. Zurückzuführen ist das auch darauf, dass eine zeitnahe Übermittlung von Informationen zu einer erhöhten Relevanz und damit zu einer verbesserten Entscheidungssituation führt. Allerdings kann eine regelmäßige Bereitstellung von umfangreichen Unternehmensdaten auch zu höheren Belastungen für die Informationslieferanten führen und sich außerdem negativ auf die Zuverlässigkeit der bereitgestellten Informationen auswirken.

Abschließend bleibt somit an dieser Stelle festzuhalten, eine Ausrichtung auf die „Entscheidungsrelevanz“ bedeutet nicht automatisch, KMU müssten die gleichen Informationsverpflichtungen mit ihrer externen Rechnungslegung erfüllen, wie es bei (börsennotierten) Großunternehmen der Fall ist.

⁴ Allerdings zeigt sich schon hier ein wesentliches Problem: Wie kann die Prognoserelevanz, respektive Entscheidungsrelevanz, gemessen werden? Diese Frage beschäftigt schon seit langem die internationale Fachwelt (auch empirisch) mit teilweise sehr divergierenden bzw. gegensätzlichen Ergebnissen. Da es auf diese Frage m.E. keine Antwort gibt und eine Diskussion darüber den Umfang dieser Arbeit bei weitem sprengen würde, soll dieser Punkt nicht weiter diskutiert werden.

⁵ Vgl. hierzu stellvertretend auch Busse von Colbe, W. (1993), S. 21.

5.1.1.2 Vergleichbarkeit

Die Anforderung, Informationen aus der externen Unternehmensberichterstattung müssen vergleichbar sein, hängt unmittelbar mit der Entscheidungsrelevanz zusammen, denn nur mittels einer vergleichbaren Datengrundlage sind zweckadäquate „Bewertungen“ möglich. Stark anzuzweifeln ist jedoch, ob im gesamten Segment der nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen eine zwischenbetriebliche Vergleichbarkeit auf sehr komplexer Ebene erforderlich ist. Ganz im Gegenteil, kleinere Gesellschaften, die außerdem noch mehrheitlich von den Eigentümern geführt werden, müssen eben nicht mit großen, ggf. börsennotierten Unternehmen vergleichbar sein. Wenn eine solche internationale, zwischenbetriebliche Vergleichbarkeit überhaupt gefordert wird, dann ist dies wohl nur bei „größeren“ Gesellschaften mit internationaler Ausrichtung und breitem (externen) Adressatenkreis der Fall. Am unteren Ende der Unternehmensskala ist hingegen vielmehr eine innerbetriebliche, d.h. eine retrospektive, Vergleichbarkeit von wesentlicher Bedeutung, um Entwicklungen und Trends identifizieren bzw. abschätzen und bereits erhaltene Daten verifizieren zu können.

Zwar konnte in den oberen Abschnitten herausgearbeitet werden, dass insbesondere Banken und Beteiligungsgesellschaften eine Rechnungslegung wünschen, die eine Vergleichbarkeit zu Unternehmen ermöglicht, welche die vollumfänglichen (ggf. kapitalmarktorientierten) Rechnungslegungsstandards anwenden, doch zeigen die Ergebnisse für kleine und/oder finanzstarke Gesellschaften regelmäßig ein divergierendes Adressatenverhalten. Abgesehen davon weisen die Ergebnisse sowohl für Beteiligungsgesellschaften als auch Banken eine direkte Verbindung zu einem Unternehmen auf, die ihnen einen Zugriff auf für sie relevante Daten außerhalb der externen Rechnungslegung ermöglichen. Dadurch können sie eine Vergleichbarkeit für ihre Zwecke herstellen bzw. durchsetzen. Einer punktuellen, einzelvertraglichen Bereitstellung von zusätzlichen Informationen, falls tatsächlich ein Bedarf vorliegt, steht meines Erachtens auch nichts entgegen. Hinsichtlich der „anderen“, nahestehenden Kapitalgeber konnte ebenfalls eine erhöhte Verhandlungsmacht bzw. ein direkter Zugriff auf für sie relevante Informationen nachgewiesen werden. Allerdings ist diese Gruppe aufgrund der mangelnden Fungibilität ihrer Anteilsscheine ohnehin anderweitig orientiert und nicht an einem zwischenbetrieblichen Vergleich im Sinne von Alternativinvestitionen interessiert. Ihre Anforderungen an Informationen gestalten sich daher weniger aus kapitalmarktinduzierten, sondern vielmehr aus persönlichen, sehr individuellen Überlegungen heraus. Die Aussage, Informationen aus der externen Rechnungslegung müssen vergleichbar sein, ist somit schließlich sehr differenziert und mit großer Vorsicht zu behandeln.

5.1.1.3 Operabilität und Verständlichkeit

Das zu entwickelnde Differenzierungssystem und die damit in Verbindung stehenden Normen müssen operabel sein; d.h., sie müssen aus den jeweiligen Zielsetzungen klar und unmissverständlich abgeleitet werden können. Regelungen ohne inhaltliche Bedeutung oder unpräzise formulierte Normen sind zu vermeiden. In der Folge könnten z.B. bei kleineren Gesellschaften komplexe und missverständliche Anforderungen zu Irritationen führen, die schon alleine aufgrund ihrer Formulierung zu einer fälschlichen Anwendung und damit zu vermeidbaren Belastungen führen. Außerdem führt das nachweislich weniger ausgeprägte Know-how in kleineren Gesellschaften zu Problemen, die es zu berücksichtigen gilt. Ein solcher Mangel muss jedoch nicht zwingend bedeuten, dass komplexe, dafür aber relevante, Anforderungen nicht an sie gestellt werden, nur weil sie bei einigen Gruppen zu Verständnisproblemen führen würden.⁶ Bei der Formulierung von Normen ist also durchaus ein gewisses Maß an Fachkenntnis vorauszusetzen. Die zu beantwortende Frage in diesem Fall lautet aber, was unter einem „allgemeinen Grad“ an Verständlichkeit zu verstehen ist.

Das Kriterium der Verständlichkeit bezieht sich jedoch nicht ausschließlich auf die anzuwendenden Normen, sondern auch auf die daraus resultierenden, zu vermittelnden Informationen. Abgesehen von Beteiligungsgesellschaften und Banken ist besonders den schwachen Adressaten, also beispielsweise Arbeitnehmern und kleineren Geschäftspartnern, kein vertiefendes Rechnungslegungsverständnis zu unterstellen. Gerade Kunden und Lieferanten sind aber mehrheitlich auf extern publizierte Jahresabschlüsse angewiesen. Die Rechnungslegung kann ihnen deshalb einerseits nur insoweit helfen, als dass sie die in einem Jahresabschluss enthaltenen Informationen verstehen. Andererseits ist ihnen kein umfangreiches Interesse an einem vollumfänglichen Jahresabschluss zu unterstellen. Vielmehr sind nur bestimmte und vor allem aktuelle (Kern-)Daten von Bedeutung. Darüber hinaus gelten sie den obigen Ergebnissen nach nicht als Primäradressaten.⁷ Viele Kunden und Lieferanten, besonders in Großbritannien, erlangen schließlich mehrheitlich Zugriff auf Informationen über im Han-

⁶ Ähnlich dazu äußern sich auch Botosan, C./Ashbaugh-Skaife, H. u. a. (2006), S. 180: „If private companies have the business acumen to enter into complex transactions, then it is reasonable to expect them to have or be able to obtain the accounting expertise to account for such transactions.“

⁷ Konträr verhält es sich mit dem Management in kleineren Gesellschaften: Es gilt länderübergreifend und regelmäßig als Primäradressat, es verfügt i.d.R. nicht über vertiefendes Know-how im Bereich der Rechnungslegung, wodurch es den in einem Jahresabschluss enthaltenen Informationen keine hohe Relevanz für eigene Zwecke bemisst. Außerdem handelt es sich bei der Unternehmensleitung nicht um einen „schwachen“ Adressat. Vielmehr könnten theoretisch sämtliche benötigte Informationen selbst generiert werden. Allerdings werden die Daten der externen Rechnungslegung, insbesondere bei kleineren Gesellschaften, häufig für Managemententscheidungen verwendet, da entweder keine internen Informationssysteme vorliegen oder diese nur sehr mangelhaft ausgeprägt sind.

delsregister hinterlegte Jahresabschlüsse. Alternativ verlassen sie sich regelmäßig auf Analysen von Informationsmittlern. Diese verfügen sowohl über vergleichsweise mehr Know-how als auch vielfach, durch Interessenbündelung, über mehr Verhandlungsmacht und Informationsquellen. Tatsächlich könnten Informationsintermediäre also beim Schutz von schwachen Adressaten behilflich sein. Ob das aber auf das gesamte Segment der nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen zutrifft und ob sie deshalb als zu beachtender Adressat der externen Rechnungslegung gelten, ist jedoch anzuzweifeln.⁸

Des Weiteren betrifft das Kriterium der Verständlichkeit nicht nur einzelne Angaben von Informationen, sondern auch das Gesamtbild bzw. das Gesamtsystem. Genauso wie den *Accounting Standards Overload* gilt es den sog. *Information Overload* zu verhindern. Im Falle von Banken sind jedoch auch ein *incomplete information set* und das *information gap* im Hinblick auf die Finanzierung zu berücksichtigen. Alleine schon deswegen wird es unmöglich sein, ein „optimales“ Rechnungslegungssystem zu entwickeln.

5.1.1.4 Wirtschaftlichkeit und Adressatenorientierung

Das Kriterium der Wirtschaftlichkeit ist im Rahmen einer differenzierten Rechnungslegung im Segment der nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen von erheblicher Bedeutung. Es zielt einerseits auf den Nutzen einer Information bzw. eines gesamthaften Rechnungslegungssystems ab und soll andererseits, im Sinne der Grenzkosten, zu keinen überproportionalen Belastungen im Vergleich zu dem gewonnenen Nutzen führen. Was diese Kosten-Nutzen-Aspekte betrifft, ist jedoch auf die Adressatenorientierung besonders hinzuweisen. Nur wenn sichergestellt ist, dass die zu vermittelnden Daten an den Anforderungen der tatsächlichen Adressaten unter Berücksichtigung der individuellen Informationsbeschaffungsmöglichkeiten ausgerichtet sind, kann ein im Verhältnis adäquates Kosten-Nutzen-Niveau erreicht werden. Einer solchen „zutreffenden“ Ausrichtung folgt nämlich eine entsprechend zugeschnittene Ausgestaltung des Inhaltes. Allerdings ist in diesem Zusammenhang noch einmal besonders auf die mangelnde Quantifizierbarkeit von sowohl den Kosten einer Rechnungslegung als auch dem daraus resultierenden Nutzen hinzuweisen, wodurch das Kriterium der Wirtschaftlichkeit eine wesentliche Einschränkung erfährt.⁹ Schließlich sind dadurch so gut wie keine „objektiven“ Kosten-Nutzen-Abwägungen

⁸ Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Kapitel 3.2.7.2 und 4.3.5.2 sowie mit einer ausführlicheren Begründung Göbel, S./Kormaier, B. (2007), S. 530.

⁹ Ähnlich zu Baskerville, R./Cordery, C. (2006), S. 6.

möglich. Eine Differenzierung bzw. Bewertung anhand dieser Prämisse kann folglich nur subjektiv erfolgen.

Hinsichtlich der Adressatenorientierung zeigen die obigen Ergebnisse ganz deutlich in eine Richtung: Das Management gilt länderübergreifend als Primäradressat von Rechnungslegungsdaten. Zielt man sowohl auf Wirtschaftlichkeit als auch Adressatenorientierung ab, ist daher zu berücksichtigen, dass der Jahresabschluss als wichtiges Instrument der Selbstinformation gilt und die darin enthaltenen Daten zur Kontrolle, Planung und Steuerung Verwendung finden. Die Ausrichtung der Rechnungslegungsanforderungen am Management, insbesondere was kleinere (eigentümergeführte) Gesellschaften mit sehr geringem, nicht anonymen Adressatenkreis betrifft, erscheint meines Erachtens deshalb als unumgängliche Voraussetzung.

5.1.1.5 Wesentlichkeit und Zuverlässigkeit

Auf die Adressatenorientierung folgt die Ausrichtung an der Wesentlichkeit. Im Sinne dieser sollten Rechnungslegungsvorschriften eine Überregulierung vermeiden und nur solche Fragen behandeln, die tatsächlich auch für Jahresabschlussadressaten wesentlich sind bzw. sein könnten. Die Wesentlichkeit steht dabei in enger Verbindung zur Relevanz. Eine Information gilt in der Regel als wesentlich, wenn ihr Fehlen oder ihre fehlerhafte Darstellung im Abschluss die wirtschaftlichen Entscheidungen der Adressaten beeinflusst. Unter diesem Aspekt könnten jedoch sämtliche Erleichterungen und Abweichungen von vollumfänglichen, kapitalmarktorientierten Standards wegdiskutiert werden, was sicherlich nicht zu einem angemessenen Ergebnis führt. In der vorangegangenen Formulierung zeigt sich somit das Problem dieses Kriteriums: Was ist wesentlich bzw. was könnte wesentlich sein? Hoch komplexe, umfangreiche Informationen sind z.B. für nicht „professionelle Endverbraucher“ ungeeignet und u.U. sogar kontraproduktiv, da dadurch wesentliche Daten übersehen werden können.¹⁰ Daneben stellt sich die Frage, ob und für welche Gruppe von Adressaten eher prognoseorientierte („weiche“) oder nachprüfbar, zuverlässige Daten („harte Informationen“) von größerer Bedeutung sind. Bei „weichen“ Informationen, worunter meines Erachtens auch eine Bilanzierung gemäß dem beizulegenden Zeitwert (Fair Value) zu verstehen ist, besteht ein solch hohes Maß an Gestaltungsspielraum und Manipulationsgefahr, wodurch die

¹⁰ Vgl. hierzu aber auch die Studie von Pellens, B./Gassen, J. u. a. (2006), S. 19 ff., die auf Basis ihrer Ergebnisse sogar für Kleinanleger und „professionelle“ Investoren von börsennotierten Gesellschaften eine zu hohe Komplexität der IFRS nachweisen und daraufhin Verbesserungsvorschläge (z.B. Segmentierung von Informationen anhand eines „vereinfachten Finanzberichtes“, Verbesserung des Bildungsstandes und der Verständlichkeit von Informationen, Qualität statt Quantität etc.) vorschlagen. Hierzu auch Pellens, B. (2007), S. 497 ff.

Informationen aufgrund mangelnder Zuverlässigkeit für bestimmte Adressatengruppen nahezu wertlos sein können. Zuverlässig bedeutet somit, dass die bereitgestellten Daten frei von wesentlichen Fehlern sind. Relevanz und Zuverlässigkeit können damit aber in Konflikt stehen: Sind die Daten zuverlässig, so sind sie möglicherweise weniger relevant. Sind sie hingegen eher relevant, dann gelten sie oft als weniger zuverlässig und nachprüfbar.

5.1.1.6 Konsistenz und Akzeptanz

In Verbindung mit dem Kriterium der Operabilität steht unweigerlich auch die Konsistenz von einzelnen Normen. Sind Rechnungslegungsvorschriften in sich konsistent, folgt ebenfalls ein gesamthaft in sich stimmiges System. Dies gilt es insbesondere bei der Entwicklung von differenzierten Rechnungslegungsvorschriften zu berücksichtigen. Dahingehend kommt der gewählten Differenzierungsstrategie eine hohe Bedeutung zu, weil ein vergleichsweise einfacher Wechsel innerhalb eines abgestuften Rechnungssystem – in Abhängigkeit zu den gewählten Differenzierungskriterien – nur über konsistente Teilsysteme erfolgen kann. Ausgangsbasis können beispielsweise bestimmte Grundregeln, die wesentliche Sachverhalte explizit regeln, sowie ein sog. Rahmenkonzept sein. Ein solches Vorgehen würde auch bei der Realisierung von Netzwerkeffekten helfen. Das Kriterium der Konsistenz steht aber auch in enger Verbindung zum Kriterium der Vergleichbarkeit. Nur konsistente Regelungen lassen nämlich in Abhängigkeit zur Ausprägung einen Vergleich von Rechnungslegungsdaten zu. Gänzlich unterschiedliche Normen für bestimmte Unternehmenssegmente könnten hingegen zu unterschiedlichen Werturteilen führen, wodurch ein Normengerüst teilweise widersprüchlich und impraktikabel sein kann.

Unter der Zielsetzung ein weltweit harmonisiertes Rechnungssystem für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen zu etablieren, gilt es auch den Aspekt der Akzeptanz nicht zu vernachlässigen. Allerdings hängt dieses Kriterium einerseits eng mit der Erfüllung von anderen, z.B. oben aufgeführten Kriterien, respektive der Qualität des Differenzierungssystems und der inhaltlichen Ausgestaltung der Standards, zusammen. Andererseits ist es für eine weltweite Akzeptanz unabdingbar, den Normierungs- bzw. Standardentwicklungsprozess stärker zu berücksichtigen. Letztlich ist eine Akzeptanz nur dann gewährleistet, wenn sich sämtliche Jurisdiktionen mit ihren jeweiligen Interessenverbänden während des gesamten Standardisierungsprozesses in ausreichender Art und Weise einbringen und ein Konsens bzw. eine ausgewogene Kompromisslösung erzielt wird.¹¹

¹¹ Vgl. hierzu ausführlicher die Arbeiten von Achleitner, A.-K. (1995) sowie Breidenbach, K. (1997).

5.1.2 Differenzierte Referenzmodelle

Neben den bereits kurz beschriebenen Differenzierungssystemen (vgl. Kapitel 3.3), soll nachfolgend noch auf einige Ansätze und deren wesentliche Bestandteile eingegangen werden, die im bisherigen Verlauf der vorliegenden Arbeit noch unberücksichtigt geblieben sind. Diese enthalten für bestimmte Teilbereiche interessante Aspekte, die bei der Ableitung von Vorschlägen für eine geeignete Differenzierung im Bereich der externen Unternehmensberichterstattung nicht kapitalmarktorientierter Gesellschaften durchaus von wesentlicher Bedeutung, sowohl im positiven als auch im negativen Sinne, sein können. Aus diesem Grund sollen sie deshalb an dieser Stelle gesondert und, im Vergleich zu oben, ausführlicher behandelt werden.

5.1.2.1 SME-IFRS-Entwurf

Entgegen der eigenen Aussage, die vollen IFRS seien für alle Unternehmen sachgerecht,¹² beschäftigt sich das IASB seit 2001 aktiv mit der Entwicklung von Rechnungslegungsstandards für KMU¹³, die gemäß der Definition des IASB keiner öffentlichen Rechenschaftspflicht¹⁴ unterliegen.¹⁵ Der Board greift damit meines Erachtens implizit das Differenzierungskriterium der Kapitalmarktorientierung auf¹⁶ und erarbeitet derzeit für diese breite Masse an Gesellschaften, soweit sie „Mehrzweckabschlüsse“¹⁷ für externe Adressaten veröffentlichen, einen „eigenständigen“ Standard auf Basis der vollen IFRS mittels Deduktion (*Top-Down*).¹⁸ Angeblich erfolgt das Ablei-

¹² Vgl. International Accounting Standards Board (Hrsg.) (2007a), S. 11, GS27. Aus diesem Grund wird auch die Entwicklung „neuer“ Standards als unnötig erachtet. Gegensätzlich dazu argumentiert stellvertretend Böstler, C. (2006), S. 312.

¹³ Als Übersetzung zu „SME“. Der Board nennt hierbei keine quantitativen Größenmerkmale.

¹⁴ Als Übersetzung zu „non publicly accountable“.

¹⁵ Diese Gesellschaften werden anhand einer Negativabgrenzung ausgehend von Unternehmen, die einer öffentlichen Rechenschaftspflicht unterliegen, definiert. Öffentlich rechenschaftspflichtig sind neben börsennotierten Gesellschaften, Banken, Versicherungsunternehmen, Börsenmakler, Pensions- und Investmentfonds. Vgl. International Accounting Standards Board (Hrsg.) (2007b), S. 14. Selbst wenn es zu einer Verabschiedung dieser Standards durch das IASB kommt, entfalten diese in Europa aber keine unmittelbare Rechtswirkung. Vgl. hierzu ausführlicher Beiersdorf, K./Davis, A. (2006), S. 987-990.

¹⁶ Ähnlich zu Roth, O. (2007), S. 1454.

¹⁷ „*General purpose financial statements* („Mehrzweckabschlüsse“) *are directed towards the common information needs of a wide range of users, for example, shareholders, creditors, employees and the public at large. The objective of financial statements is to provide information about the financial position, performance and cash flow of an entity that is useful to those users in making economic decisions.*“ Vgl. hierzu auch International Federation of Accountants (Hrsg.) (2006), S. 4.

¹⁸ Vgl. hierzu (*Top-Down*-Ansatz) ausführlicher Haller, A./Beiersdorf, K. u. a. (2007), S. 541. In Analogie zu den vollumfänglichen IFRS steht bei der Ableitung der SME-IFRS die Informationsfunktion der Rechnungslegung bzw. die Entscheidungsrelevanz im Vordergrund.

ten von Vereinfachungen, Erleichterungen und Modifikationen unter Kosten-Nutzen-Aspekten sowie unter besonderer Berücksichtigung von Anforderungen der KMU und deren Adressaten. Zu der hierfür gewählten Methodik gibt das IASB allerdings keine Auskunft.

Meines Erachtens ist deswegen bzgl. der gewählten Ableitungstechnik auf einen wesentlichen Punkt hinzuweisen, der vielmehr auf eine komplexe Verweisteknik hindeutet: Eine Beschränkung von in den SME-IFRS geregelten Sachverhalten erfolgt unter anderem insoweit, als dass in dem SME-Regelwerk nur die nach Auffassung des IASB für KMU relevanten Sachverhalte aufgeführt werden.¹⁹ Für nicht explizit geregelte Sachverhalte erfolgt direkt oder indirekt ein Verweis auf die vollumfänglichen Regelungen. Hinsichtlich der dargestellten Wahlrechte verfolgt das IASB außerdem die Strategie, sämtliche Wahlrechte der vollen IFRS auch den KMU einzuräumen. Allerdings wird auf die explizite Darstellung der „komplexeren Handlungsalternative“ im Sinne der zahlreichen, in den SME-IFRS enthaltenen Wahlrechte verzichtet und erneut auf die entsprechenden Passagen in den vollen IFRS verwiesen.²⁰ Zusammenfassend ist somit davon auszugehen, dass eine Praxisanwendung der SME-IFRS ohne Rückgriff auf die vollumfänglichen IFRS *de facto* nicht möglich ist.²¹ Insgesamt handelt es sich dahingehend, sowohl auf konzeptioneller als auch inhaltlicher Ebene, um einen Ansatz, der sich stark an schon bereits bestehenden, differenzierten Rechnungslegungssystemen aus Kanada und Großbritannien orientiert.²²

Laut dem SME-IFRS-Entwurf (*SME-IFRS-ED*) stehen als „Richtgröße“ Unternehmen im Fokus, die „ungefähr“ 50 Mitarbeiter beschäftigen, da die gewählte, qualitative Abgrenzung sonst eine zu große Bandbreite an Unternehmen umfassen würde.²³ Problematisch an dieser Stelle ist, dass durch die gewählte Differenzierungstechnik sowohl die gesamte Bandbreite tatsächlicher Anwender und Adressaten als auch nationale Besonderheiten vernachlässigt werden.²⁴ Als relevante, „externe“ Adressaten gelten nämlich nicht geschäftsführende Eigentümer, bestehende und potenzielle

¹⁹ Vgl. Haller, A./Beiersdorf, K. u. a. (2007), S. 541.

²⁰ Daneben erfolgt zur Volumenreduktion nur eine Übernahme der sog. „Black Letter“-Passagen der vollen IFRS in die SME-IFRS. Die „ergänzenden“ Ausführungen werden hingegen nicht übernommen, obwohl sie für die „richtige“ Standardanwendung von wesentlicher Bedeutung (Verständnis) sind.

²¹ Diesbezüglich ist zwar festzuhalten, dass ein Rückgriff auf die vollumfänglichen Regelungen zu Auslegungszwecken oder zur Schließung von Regelungslücken im SME-Standard nicht verbindlich vorgeschrieben ist. Dennoch ist eine „Ausstrahlungswirkung“ sämtlicher IFRS auf die Anwendung und Auslegung des SME-Standards nicht zu vermeiden, zumal das IASB gesondert anmerkt, dass ein Rückgriff auf die vollen IFRS im Auslegungsfall zulässig ist.

²² Vgl. auch Kormaier, B. (2005), S. 548 f. Die Engländer üben einen großen Einfluss auf das IASB aus.

²³ Vgl. International Accounting Standards Board (Hrsg.) (2007b), S. 7. In Europa überwiegend als „klein“ bezeichnet.

²⁴ Vgl. Kirsch, H.-J./Meth, D. (2007), S. 8.

6 Kritische Schlussbetrachtung und Ausblick

Die Zielsetzung der vorliegenden Arbeit lag – mittels einer umfassenden Betrachtung von theoretischen Erkenntnissen sowie Ergebnissen zahlreicher Befragungen und empirischer Untersuchungen – in der Identifizierung von potenziellen Ansatzpunkten für ein weltweit anwendbares, differenziertes System der externen Unternehmensberichterstattung. Den Untersuchungsschwerpunkt bildeten dabei im Wesentlichen die Anforderungen und Bedürfnisse von nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen bzw. deren tatsächlichen Adressaten. Auf Basis dieser Überlegungen wurden, vor allem unter Kosten-Nutzen-Aspekten, entsprechende Empfehlungen und Möglichkeiten zur konzeptionellen Ausgestaltung eines Differenzierungssystems erarbeitet und aufgezeigt. Diese Vorschläge sollten nun als wichtige Grundlage für das weitere Vorgehen, d.h. für die Wahl eines geeigneten, konzeptionellen Rahmens sowie die Diskussion des eigentlichen Normierungsinhaltes von entsprechenden Vorschriften, dienen.

Hinsichtlich der in den vorangegangenen Kapiteln aufgeführten Ausführungen ist abschließend jedoch kurz auf einige Einschränkungen und, als Konsequenz daraus, auf einige Forderungen für zukünftige Forschungsfelder hinzuweisen:

Die dieser Arbeit zugrunde liegende Betrachtungsweise orientierte sich eng an der Informationsfunktion des Jahresabschlusses. Im Mittelpunkt stand somit die informationsbedürfnisorientierte Darstellung von finanziellen Unternehmensdaten. Andere Jahresabschlussfunktionen, wie z.B. die Steuer- und Ausschüttungsbemessung, wurden wegen ihres nationalen Regelungscharakters weitestgehend ausgeklammert, was *de facto* nicht der Realität entspricht. Ganz im Gegenteil, in zahlreichen Ländern spielt für viele Unternehmen vor allem der Fiskus bzw. die steuerlich geprägte, handelsrechtliche Bilanzierung eine wichtige Rolle. Die hier aufgezeigten Vorschläge und Empfehlungen gilt es daher im Rahmen einer Umsetzung und im Hinblick auf die inhaltliche Ausgestaltung einzelner Regelungen weiter zu konkretisieren sowie in Verbindung mit anderen wichtigen Jahresabschlussfunktionen zu untersuchen. Dafür sind womöglich weitere Untersuchungen, insbesondere aus länderübergreifender Perspektive im Sinne eines Rechts- und Wirtschaftsraumvergleiches, durchzuführen.¹ Daran anschließend gilt es auch intensiver auf bestimmte Offenlegungsverpflichtungen einzugehen. Diesen wurde ebenfalls kaum Beachtung geschenkt, da es nicht zweckmäßig ist, ein Rechnungslegungssystem zu entwickeln, welches

¹ Derzeitige Überlegungen und Entwicklungen deuten z.B. auf eine Vereinheitlichung bzw. Harmonisierung der steuerlichen Erfolgsermittlung innerhalb der EU hin. Außerdem wird vermehrt der sog. Solvenztest als Alternative zu den bisherigen Regelungen zur Kapitalerhaltungsfunktion diskutiert.

Anhang

<p>Autor(en)/Region</p>	<p>Untersuchungsgegenstand und Untersuchungsziel</p>	<p>Untersuchungsart und Stichprobenbeschreibung</p>	<p>Wesentliche Ergebnisse</p>
<p>Abdel-khalik, R. (1983) USA</p>	<p>Private companies, d.h. nicht kapitalmarktorientierte bzw. eigenünderorientierte Unternehmen und insbesondere deren Geschäftsführer sowie deren jeweilige Kreditmanager (Banken) und externe Buchhalter/Wirtschaftsprüfer. Obergrenzen in Bilanzsumme (40 Mio. USD), Umsatz (50 Mio. USD), Anzahl Arbeitnehmer (400) und Gesellschafter (50). Erkenntnisse zu Kosten und Nutzen von Jahresabschlüssen für verschiedene Adressanten nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen.</p>	<p>Mehrstufige Untersuchung: Befragung unterschiedlicher Gruppen erst mittels einiger weniger Interviews, dann von 29 Kreditmanagern, 18 Geschäftsführern und 31 externen Buchhaltern/Wirtschaftsprüfern aus acht Bundesstaaten sowie anschließend Versand von 2.360 Fragebögen an Personen aus genannten Gruppen. 667 verwertbare Fragebögen in der Auswertung (= 28,3%). Die Ergebnisse sind insgesamt wenig valide, da nur ein Teil der Stichprobe durch Zufallsauswahl erfolgt, Untersuchungen über Repräsentativität und <i>nonresponse bias</i> fehlen.</p>	<p>Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen erstellen Abschlüsse primär für Geschäftsführung und Banken. Abweichungen zu bzw. Nicht-Anwendung von US-GAAP treten auf, je kleiner die zu berichtenden Unternehmen bzw. je kleiner die Kredite sind. Eine Begründung hierfür liegt in der mangelnden Ausrichtung der US-GAAP auf das Management. Hohe Kostenbelastung auf Seiten der Unternehmen im Falle einer vollständigen US-GAAP-Anwendung. Der Nutzen daraus ist zu gering. Erleichterungen und Ausnahmen werden mehrheitlich für richtig gehalten. Etc.</p>
<p>Abu-Nassar, M./Rutherford, B. (1996) Jordanien</p>	<p>Keine Einschränkungen bzgl. der Zielgruppe. Ausprägung des Kapitalmarkts ist, jedoch nicht vergleichbar zu voll entwickelten Nationen. Erkenntnisse zu den externen Adressanten von Jahresabschlüssen und dem Nutzungsverhalten von Rechnungslegungs-Informationen.</p>	<p>Befragung per Fragebogen in 1991 von 100 institutionellen Investoren, 100 Kreditmanagern, 27 Aktienhändlern (= 100% aller potenziellen Personen), 36 Akademikern (= 100% aller potenziellen Personen) und 200 Aktionären. Keine weiteren Angaben.</p>	<p>Nutzung von Jahresabschlüssen durch untersuchte Zielgruppen entspricht in etwa dem Verhalten von externen Adressanten in vollständig entwickelten Ländern. Dennoch sind jordanische Adressanten in höherem Maße von veröffentlichten Informationen als (einzig) Informationsquelle abhängig und schenken dem Prüfungsbericht – aufgrund mangelnden Vertrauens in Unternehmen bzw. deren Finanzberichterstattung – vergleichsweise mehr Bedeutung (ähnlich zu Nigeria). Banken sind wichtigste Nutzer, gefolgt von institutionellen Anlegern, Akademikern und Aktienhändlern. Banken lesen außerdem am meisten Jahresabschlüsse (Anzahl) und wenden dafür die meiste Zeit pro Jahresabschluss auf. Untersuchte Adressatengruppen sehen mehrheitlich keine Schwierigkeiten im Verstehen der ihnen gelieferten Informationen, wünschen aber in Zukunft mehr Informationen (Quantität). Etc.</p>

<u>Autor(en)/Region</u>	<u>Untersuchungsgegenstand und Untersuchungsziel</u>	<u>Untersuchungsart und Stichprobenbeschreibung</u>	<u>Wesentliche Ergebnisse</u>
Ull, T. (2006) <i>Deutschland</i>	Mittelständische Gesellschaften aus verschiedenen Branchen, die sich durch divergierende Merkmale im Hinblick auf abzubildende Transaktionen, Rechtsform und Unternehmensgröße, Finanzierungs- und Adressatenstruktur sowie Internationalisierungsgrad kennzeichnen. Erkenntnisse zur Eignung der und Umstellung auf IFRS aus Kosten-Nutzen-Perspektive für bestimmte Unternehmen sowie zur Entscheidungsrelevanz von ausgewählten Informationen bzw. der dahinter liegenden Anforderungen (Vorschriften).	Explorative Fallstudienuntersuchung mit fünf Fällen (Unternehmen). Mündliche Befragung in Form von halbstandardisierten Experteninterviews, davor Testlauf des Interview-Leitfadens. Auswahl der Gesprächspartner erfolgte gezielt. Dies waren entweder Leiter Rechnungsweisen/Finanzen oder Finanzvorstände, die für eine Umstellung der Rechnungslegung verantwortlich sind. In drei Fällen waren dies gleichzeitig auch Anteilseigner der Gesellschaft. Zwei Unternehmen waren bereits börsennotiert (IFRS), die anderen drei werden durch den Marktdruck zur IFRS-Anwendung gezwungen.	Als signifikante Problemfelder der IFRS gelten die umfangreichen Berichterstattungspflichten, zurückzuführen auf die dafür bereitstellende Datenmenge und die dafür benötigte Zeit. Dies führt zu einer hohen Belastung, bei fragwürdigem Nutzen. Es konnten man- gelndes Fachwissen, inadäquates Schulungsmaterial sowie knappe Personalressourcen nachgewiesen wer- den. Zusammenfassend gelten die für den Kapitalmarkt konzipierten, vollumfänglichen IFRS unternehmens- übergreifend in ihrer derzeitigen Ausprägung als zu komplex, teuer und umfangreich für mittelständische Gesellschaften. Einschätzungen hierzu variierten je- doch auch in Abhängigkeit zur Ausprägung des inter- nen Berichtswesens für die Unternehmenssteuerung. Insbesondere problematisch gelten die Regelungen von IAS 12, 19, 32, 38 und IAS 39. Etc.
Wright, M./Robbie, K. (1996) <i>Großbritannien</i>	Nicht kapitalmarktorientierte Gesell- schaften, die als Zielunternehmen von Venture Capital-Gebern gelten. Keine weiteren Einschränkungen. Erkenntnisse zum Investitionsentschei- dungsmodell und dessen Einflussfakto- ren/Parameter von Venture Capital- Gebern unter dem besonderen Gesichtspunkt von Informationsasymmetrien bzw. der <i>adverse selection</i> sowie der Bedeutung von Rechnungslegungsinforma- tionen.	Fragebogen an Geschäftsführer von Ven- ture Capital-Gesellschaften jeglicher Art sowie oberste Mitarbeiter mit denen das <i>Centre for Management Buyout Research</i> in vergangenen Studien schon zusammen gearbeitet hatte. Fragebogen ging an 114 Personen/Gesellschaften. Die Rücklauf- quote lag bei 57,9% (66 vollständig aus- gefüllte und verwertbare Fragebögen). Ausführungen über Repräsentativität und <i>nonresponse bias</i> fehlen.	Um potenzielle Verteilungsprobleme zu adressieren, verwenden Venture Capital-Gesellschaften eine Reihe von Rechnungslegungsinformationen, anderen Finanz- informationen, aber auch nicht-finanziellen Daten so- wie unterschiedliche Bewertungstechniken. Es treten große Abweichungen untereinander auf. Phase des Investments, Grad der Unabhängigkeit und Fokus der Venture Capital-Gesellschaft sind dabei von großer Bedeutung. DCF-Bewertungen werden anlagebasierten Modellen vorgezogen. Viel Wert wird auch auf subjek- tive Einschätzungen und nicht publizierte Daten über das Geschäftsmodell, Management und Gesamtumfeld gelegt. Etc.

Literaturverzeichnis

Abdel-khalik, R. (1983): Financial Reporting by Private Companies: Analysis and Diagnosis, hrsg. v. Financial Accounting Standards Board, Stamford, Connecticut 1983.

Abu-Nassar, M./Rutherford, B. (1996): External Users of Financial Reports in Less Developed Countries: The Case of Jordan, in: British Accounting Review, Vol. 28 (1996), Heft 1, S. 73-87.

Accounting Standards Board (2005): Financial Reporting Standard for Smaller Entities, effective January 2005, London 2005.

Accounting Standards Steering Committee (Hrsg.) (1975): The Corporate Report, London 1975.

Achleitner, A.-K. (1985): Sozio-politische Strategien multinationaler Unternehmungen, Diss. Bern/Stuttgart 1985.

Achleitner, A.-K. (1995): Die Normierung der Rechnungslegung, Eine vergleichende Untersuchung unterschiedlicher institutioneller Ausgestaltungen des nationalen und internationalen Standardsetzungsprozesses, Schriftenreihe der Treuhand-Kammer, Band 132, Habil. St. Gallen/Zürich 1995.

Achleitner, A.-K./Poech, A./Groth, T. (2005): Beteiligungskapital und selektive Informationssuche in mittelständischen Unternehmen - Ergebnisse einer Befragung des Center for Entrepreneurial and Financial Studies (CEFS) in Kooperation mit der IHK für München und Oberbayern, CEFS Working Paper, München 2005.

Achleitner, A.-K./Wahl, S. (2004): Private Debt: Neue Finanzierungsalternative für den größeren Mittelstand, in: Betriebs-Berater, 59. Jg. (2004), Heft 24, S. 1323-1329.

Ahrweiler, S./Börner, C. (2003): Neue Finanzierungswege für den Mittelstand: Ausgangssituation, Notwendigkeit und Instrumente, in: Neue Finanzierungswege für den Mittelstand - Von der Notwendigkeit zu den Gestaltungsformen, hrsg. v. Kienbaum, J./Börner, C., Wiesbaden 2003, S. 3-74.

American Institute of Certified Public Accountants (1976): Report of the Committee on Generally Accepted Accounting Principles for Smaller and/or Closely Held Businesses, in: The Journal of Accountancy, October (1976), S. 116-120.

American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (1981): Tentative Conclusions and Recommendations of the Special Committee on Accounting Standards Overload, Discussion paper with an invitation to comment, New York 1981.

American Institute of Certified Public Accountants (Hrsg.) (1994): Improving Business Reporting - A Customer Focus, Meeting the Needs of Investors and Creditors, Comprehensive Report of the Special Committee on Financial Reporting, New York 1994.

Watts, R./Zimmerman, J. (1986): Positive Accounting Theory, cta, Prentice-Hall Contemporary Topics in Accounting Series, New Jersey u.a. 1986.

Weber, J./Weißberger, B./Haas, C. (2006): IFRS revisited: Quo vadis Unternehmensrechnung?, Advanced Controlling, Band 51, Weinheim 2006.

Weichert, S. (2004): Anwendung internationaler Rechnungslegungsnormen in mittelständischen Unternehmen - Darstellung und Vergleich von Eigenkapital und Konzernbildung, Diss. Erlangen-Nürnberg/München 2004.

Weihe, R. (2006): Going Private im Mittelstand, in: Finanz Betrieb, 8. Jg. (2006), Heft 3, S. 133-140.

Wentges, P. (2000): Eine Stakeholder-orientierte Analyse der Berücksichtigung des Risikos im Rahmen des Shareholder Value-Konzepts, in: Die Betriebswirtschaft, 60. Jg. (2000), Heft 2, S. 199-209.

Wetzel, A. (2003): Kapitalmarkt und Mittelstand, Ergebnisse einer Befragung nicht-börsennotierter Unternehmen in Deutschland, Studien des Deutsches Aktieninstituts, Heft 24, Frankfurt a.M. 2003.

Wiechmann, J. (2003): Die aktuelle Finanzierungssituation, in: Die Wirtschaftsprüfung, (2003), Sonderheft 2003, S. 233-240.

Wiedmann, H./Beiersdorf, K./Schmidt, M. (2007): IFRS im Mittelstand vor dem Hintergrund des Entwurfs eines IFRS für KMU, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 59. Jg. (2007), Heft 4, S. 326-345.

Wielenberg, S. (2007): Führt das Rating nach Basel II zu einer freiwilligen Umstellung der Rechnungslegung von den handelsrechtlichen GoB zu den IFRS?, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 59. Jg. (2007), Heft 9, S. 732-751.

Winkeljohann, N./Kellersmann, D. (2006): Corporate Governance im Mittelstand, insbesondere in Familienunternehmen, in: Zeitschrift für Corporate Governance, 1. Jg. (2006), Heft 1, S. 8-12.

Wöhe, G. (2005): Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 22. neubearbeitete Auflage, München 2005.

Wolter, H.-J./Hauser, H.-E. (2001): Die Bedeutung des Eigentümerunternehmens in Deutschland - Eine Auseinandersetzung mit der qualitativen und quantitativen Definition des Mittelstands, in: Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2/2001, hrsg. v. Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Wiesbaden 2001, S. 25-77.

Wright, M./Robbie, K. (1996): Venture Capitalists, Unquoted Equity Investment Appraisal and the Role of Accounting Information, in: Accounting and Business Research, Vol. 26 (1996), Heft 2, S. 153-168.

Young, J. (2006): Making up users, in: Accounting, Organization and Society, Vol. 31 (2006), Heft 6, S. 579-600.

Zabel, M. (2002): IAS zwingend für Konzern- und Einzelabschluss?, in: Die Wirtschaftsprüfung, 55. Jg. (2002), Heft 17, S. 919-924.

Zabel, M./Cairns, D. (2005): Vereinfachte IFRS für ausgewählte Unternehmen des Mittelstands, in: Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 5. Jg. (2005), Heft 5, S. 207-216.

Schriftenreihe zum Finanz-, Prüfungs- und Rechnungswesen

herausgegeben von

Prof. Dr. Hans Peter Möller, TH Aachen
Prof. Dr. Volker H. Peemöller, Universität Erlangen-Nürnberg
Prof. Dr. Martin Richter, Universität Potsdam

- Band 45: Benedikt Kormaier: **Externe Unternehmensberichterstattung nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen** · Ableitung von Vorschlägen zur konzeptionellen Ausgestaltung einer differenzierten Rechnungslegung
2008 · 350 Seiten · ISBN 978-3-8316-0788-4
- Band 44: Tanja Grüner: **Behandlung der immateriellen Vermögenswerte im Rahmen der Erstkonsolidierung nach IAS/IFRS**
2006 · 250 Seiten · ISBN 978-3-8316-0628-3
- Band 43: Hartmut Ruh: **Unternehmensbewertung von Krankenhäusern** · Grundlagen, Analysen und Bewertung von Krankenhäusern unter besonderer Berücksichtigung der materiellen Privatisierung
2006 · 360 Seiten · ISBN 978-3-8316-0616-0
- Band 42: Jana Eckhoff: **Synergiecontrolling im Rahmen von Mergers & Acquisitions**
2006 · 294 Seiten · ISBN 978-3-8316-0584-2
- Band 41: Christoph Beckmann: **Der Realloptionsansatz in der Investitionsrechnung und Unternehmensbewertung**
2006 · 260 Seiten · ISBN 978-3-8316-0577-4
- Band 40: Joachim Schroff: **Aufgabenwandel in der Internen Revision** · Eine theoretische und empirische Untersuchung
2006 · 308 Seiten · ISBN 978-3-8316-0551-4
- Band 39: Ralph Oehler: **Auswirkungen einer IAS/IFRS-Umstellung bei KMU**
2005 · 344 Seiten · ISBN 978-3-8316-0513-2
- Band 38: Marc Hennies: **Bilanzpolitik und Bilanzanalyse im kommunalen Sektor** · Beurteilung der wirtschaftlichen Lage des Konzerns Kommune mit Hilfe der Informationsinstrumente des Neuen Rechnungswesens
2005 · 252 Seiten · ISBN 978-3-8316-0505-7
- Band 37: Sabine Wussow: **Harmonisierung des internen und externen Rechnungswesens mittels IAS/IFRS** · unter Berücksichtigung der wertorientierten Unternehmenssteuerung
2005 · 300 Seiten · ISBN 978-3-8316-0422-7
- Band 36: Sven Weichert: **Anwendung internationaler Rechnungslegungsnormen in mittelständischen Unternehmen** · Darstellung und Vergleich von Eigenkapital und Konzernbildung
2004 · 236 Seiten · ISBN 978-3-8316-0403-6
- Band 35: Thomas Zorn: **Die Ableitung der Endkonsolidierung vor dem Hintergrund von Regelungslücken innerhalb der IAS/IFRS**
2004 · 305 Seiten · ISBN 978-3-8316-0391-6
- Band 34: Stefan Marx: **IAS vs. HGB als Basis der ertragsorientierten Unternehmensbewertung** · Vergleich der Rechnungslegungsvorschriften nach HGB und IAS und Analyse der Auswirkungen auf die Planungsrechnung sowie auf die ertragsorientierte

- Unternehmensbewertung unter deutschen Normen
2004 · 230 Seiten · ISBN 978-3-8316-0342-8
- Band 33: Michaela Schiller: **Restrukturierungsrückstellungen nach HGB, IAS und US-GAAP** ·
Bilanzielle Behandlung einschließlich Ansatzpunkten zur Prüfung
2004 · 292 Seiten · ISBN 978-3-8316-0340-4
- Band 31: Nina Hinze: **Segmentberichterstattung in deutschen Bankkonzernen** ·
Segmentberichterstattung in deutschen Bankkonzernen
2003 · 297 Seiten · ISBN 978-3-8316-8467-0
- Band 30: Günther Keller: **Risikomanagement bei Unternehmensakquisitionen** ·
Konzeptionelle Grundlagen und Elemente eines Instrumentariums zur Identifikation,
Evaluation und Steuerung von Akquisitionsrisiken
2002 · 225 Seiten · ISBN 978-3-8316-8448-9
- Band 29: Michael Rödl: **Strategische Unternehmensbewertung im Rahmen
des Akquisitionsprozesses**
2002 · 284 Seiten · ISBN 978-3-8316-8443-4
- Band 28: Stefan Kunowski: **Bewertung von Kreditinstituten**
2002 · 263 Seiten · ISBN 978-3-8316-8440-3
- Band 25: Markus Uhde: **Harmonisierung der Rechnungslegung nach den Vorschriften des IASC?** ·
Anwendung im internationalen Vergleich
1999 · Seiten · ISBN 978-3-8316-8346-8
- Band 21: Andrea Meichelbeck: **Unternehmensbewertung im Konzern** · Rahmenbedingungen und
Konzeption einer entscheidungsorientierten konzerndimensionalen Unternehmensbewertung
1998 · 344 Seiten · ISBN 978-3-8316-8285-0
- Band 19: Thomas Zwingel: **Einsatzmöglichkeiten und Grenzen von Kennzahlen und
Kennzahlensystemen im Rahmen eines ökologischen Controllingkonzepts**
1997 · 357 Seiten · ISBN 978-3-8316-8270-6
- Band 18: Rainer Husmann: **Analyse der wirtschaftlichen Lage des Konzerns
im Rahmen der Konzernabschlussprüfung**
1997 · 348 Seiten · ISBN 978-3-8316-8259-1
- Band 16: Heiko Neumann: **Beteiligungsmanagement und -controlling** ·
Unter besonderer Berücksichtigung kommunaler Unternehmen
1997 · 284 Seiten · ISBN 978-3-8316-8248-5
- Band 15: Bettina Sandra Lengere: **Strategisches Controlling in der Versicherungsunternehmung**
1997 · 328 Seiten · ISBN 978-3-8316-8223-2
- Band 12: Bernd Keller: **Unternehmensexterne ökologische Berichterstattung** · Entwicklung einer
Konzeption mit Ansatzpunkten zur Prüfung
1996 · 324 Seiten · ISBN 978-3-8316-8198-3
- Band 11: Peter Löhnert: **Shareholder Value – Reflexion der Adaptionmöglichkeiten in
Deutschland** · Eine Untersuchung unter Berücksichtigung strategischer Implikationen
1996 · 270 Seiten · ISBN 978-3-8316-8184-6

Erhältlich im Buchhandel oder direkt beim Verlag:
Herbert Utz Verlag GmbH, München
089-277791-00 · info@utz.de

Gesamtverzeichnis mit mehr als 3000 lieferbaren Titeln: www.utz.de