



universität
wien

MASTERARBEIT

Titel der Masterarbeit

Berichterstattung über zur Veräußerung gehaltene
langfristige Vermögenswerte und aufgegebene
Geschäftsbereiche (IFRS 5) –
Eine empirische Untersuchung der Konzernabschlüsse
kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland und Österreich

Verfasser

Björn Czermin

angestrebter akademischer Grad

Master of Science (MSc)

Wien, 2013

Studienkennzahl lt. Studienblatt: A 066 915

Studienrichtung lt. Studienblatt: Masterstudium Betriebswirtschaft

Betreuer: Univ.-Prof. Dr. Otto A. Altenburger

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	III
Tabellenverzeichnis.....	IV
Abkürzungsverzeichnis	V
1. Einleitung.....	1
1.1 Problemstellung	1
1.2. Aufbau der Arbeit.....	2
2. Grundlegendes zur Berichterstattung nach IFRS 5.....	4
2.1. Anwendungsbereich	4
2.2. Begriffsbestimmungen.....	6
2.2.1. Langfristige Vermögenswerte	6
2.2.2. Veräußerungsgruppen	6
2.2.3. Aufgegebene Geschäftsbereiche	8
2.3. Klassifizierung.....	12
2.3.1. Voraussetzungen	12
2.3.2. Zeitpunkt der erstmaligen Klassifizierung	15
2.4. Erst- und Folgebewertung	16
2.4.1. Bewertungsgrundsätze	16
2.4.2. Bewertung langfristiger Vermögenswerte	19
2.4.3. Bewertung von Veräußerungsgruppen.....	20
2.4.4. Behandlung aufgebener Geschäftsbereiche.....	22
2.5. Ausweis und Angaben	23
2.5.1. Langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	23
2.5.2. Aufgegebene Geschäftsbereiche	25
3. Methodik der empirischen Untersuchung.....	29
3.1. Stichprobe.....	29
3.2. Vorgehensweise.....	30

4. Ergebnisse der empirischen Untersuchung.....	34
4.1. Untersuchung der Bilanz	34
4.2. Untersuchung der Gewinn- und Verlustrechnung.....	37
4.3. Untersuchung der Kapitalflussrechnung	41
4.4. Untersuchung nach Sektorzugehörigkeit.....	46
4.5. Untersuchung nach Größenklassen	55
4.6. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen.....	58
5. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	63
Literaturverzeichnis.....	66
Anhang	69

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Anwendungsbereich des IFRS 5	5
Abb. 2:	Zusammenhang zwischen einzelnen langfristigen Vermögenswerten, Veräußerungsgruppen und aufgegebenen Geschäftsbereichen.....	9
Abb. 3:	Bewertung vor und nach Umklassifizierung als zur Veräußerung gehalten	17
Abb. 4:	Entwicklung der M&A-Transaktionen (Primärachse) und der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Sekundärachse) im Untersuchungszeitraum 2005 bis 2011 ..	59

Tabellenverzeichnis

Tab. 1:	Zusammensetzung der Gesamtstichprobe nach Untersuchungsjahr und Auswahlindex zum 31.12.2011	30
Tab. 2:	Zusammensetzung der Gesamtstichprobe nach GICS-Sektoren.....	32
Tab. 3:	Zusammensetzung der Gesamtstichprobe nach Größenklassen.....	33
Tab. 4:	Häufigkeit und Höhe der IFRS-5-Aktivposten	34
Tab. 5:	Verhältnis von IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme und IFRS-5-Nettovermögen zu Eigenkapital	37
Tab. 6:	Häufigkeit der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	38
Tab. 7:	Höhe der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen.....	39
Tab. 8:	Verhältnis von Umsatzerlösen des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Gesamtumsatz des Unternehmens.....	41
Tab. 9:	Häufigkeit der Cashflows, die auf aufgebene Geschäftsbereiche entfallen	42
Tab. 10:	Höhe der Cashflows, die auf aufgebene Geschäftsbereiche entfallen.....	43
Tab. 11:	Verhältnis von Teil-Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu den korrespondierenden Teil-Cashflows des fortgeführten Geschäftsbereichs	46
Tab. 12:	Häufigkeit der IFRS-5-Aktiv- und Passivposten nach Sektorzugehörigkeit.....	48
Tab. 13:	Höhe der IFRS-5-Aktivposten sowie Verhältnis von IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme und IFRS-5-Nettovermögen zu Eigenkapital nach Sektorzugehörigkeit.....	49
Tab. 14:	Häufigkeit der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen nach Sektorzugehörigkeit.....	50
Tab. 15:	Höhe der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen und Verhältnis von Umsatzerlösen des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Gesamtumsatz des Unternehmens nach Sektorzugehörigkeit.....	52
Tab. 16:	Höhe der Cashflows, die auf aufgebene Geschäftsbereiche entfallen nach Sektorzugehörigkeit.....	54
Tab. 17:	Verhältnis von Teil-Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu den korrespondierenden Teil-Cashflows des fortgeführten Geschäftsbereichs nach Sektorzugehörigkeit.....	55
Tab. 18:	Häufigkeit der IFRS-5-Aktivposten nach Größenklassen.....	56
Tab. 19:	Häufigkeit der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen nach Größenklassen	57

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
Abschn.	Abschnitt
AG	Aktiengesellschaft
ATX	Austrian Traded Index
Aufl.	Auflage
bzw.	Beziehungsweise
DAX	Deutscher Aktienindex
DPR	Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung
ED	Exposure Draft
entn.	entnommen
et al.	und andere
EU	Europäische Union
f.	folgende (Seite)
F.	Framework
FASB	Financial Accounting Standards Board
gem.	gemäß
ggf.	gegebenenfalls
GICS	Global Industry Classification Standards
HGB	Handelsgesetzbuch (Deutschland)
i.V.m.	in Verbindung mit
IAS	International Accounting Standard(s)
IASB	International Accounting Standards Board
IFRS	International Financial Reporting Standard(s)
IMAA	Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances
Inc.	Incorporated
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien
lfd.	laufenden
lt.	laut
M&A	Mergers & Acquisitions
MDAX	Deutscher Aktienindex (Midcap)
Mio.	Millionen
mod.	modifiziert

MSCI	Morgan Stanley Capital International
MW	Mittelwert
neg.	negativ
pos.	positiv
S.	Seite
S.A.	Société Anonyme
SDAX	Deutscher Aktienindex (Small Cap)
SE	Societas Europaea
SFAS	Statement of Financial Accounting Standards
sog.	sogenannt
Tab.	Tabelle
TecDAX	Deutscher Aktienindex (Technologiewerte)
Tz.	Textziffer
u.	und
u.a.	unter anderem
UGB	Unternehmensgesetzbuch (Österreich)
US-GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles
Vgl.	Vergleiche
z.B.	zum Beispiel

1. Einleitung

1.1 Problemstellung

Erfolgreiche Unternehmen zeichnen sich insbesondere durch die Fähigkeit aus, ihre Unternehmensstrategie an aktuelle Marktgegebenheiten anpassen zu können. So werden längere Phasen, in denen Diversifizierungsstrategien im Fokus der Unternehmensentwicklung stehen, durch Phasen der Konzentration auf das Kerngeschäft abgelöst und umgekehrt.¹ Verfolgten Unternehmen lange Zeit aufgrund der zunehmenden Globalisierung und der damit einhergehenden Wettbewerbsintensität Diversifizierungsstrategien, werden diese Strukturen seit Ende der achtziger Jahre durch Desinvestitionen aufgebrochen, um sich verstärkt auf das Kerngeschäft zu fokussieren und dadurch den Marktwert des Eigenkapitals zu steigern.² Ein prominentes Beispiel aus jüngerer Vergangenheit für die Konzentration auf das Kerngeschäft ist die Trennung der Postbank AG von der Deutschen Post AG, wodurch ein reiner Brief- und Logistikkonzern entstanden ist. Auch die Linde AG trennte sich in den letzten Jahren von der Sparte Kältetechnik und dem Gabelstaplergeschäft, um sich auf das Gasgeschäft zu konzentrieren.

Im Fokus des Interesses der Abschlussadressaten steht im Rahmen dieser Entwicklung, wie sich das Wertschöpfungspotenzial eines Unternehmens durch Desinvestitionen verändert. Hierzu bedarf es Informationen, die Abschlussadressaten in die Lage versetzen, zwischen zukünftig zu erwartenden und nicht mehr gegebenen Aktivitäten zu unterscheiden, um die künftigen Cashflows des Unternehmens prognostizieren zu können.³ Das IASB hat auf die steigende Bedeutung von Desinvestitionen und den damit verbundenen Informationsbedarf zunächst mit IAS 35 reagiert, der 2005 durch IFRS 5 ersetzt wurde.⁴ Während IAS 35 lediglich Ausweis- und Angabevorschriften zu Geschäftsbereichen enthielt, die zum Abgang oder zur endgültigen Stilllegung bestimmt waren, ist IFRS 5 nicht als Sammlung von Ausweis- und Angabevorschrift konzipiert, sondern enthält darüber hinaus spezielle Vorschriften zur Bewertung von langfristigen Vermögenswerten und Gruppen von Vermögenswerten, die mit Veräußerungsabsicht gehalten werden.⁵

¹ Vgl. *Achleitner / Behr / Schäfer* (2009), S. 364; *Maas / Back / Singer* (2011), Tz. 1.

² Vgl. *Zülch / Lienau* (2005), S. 391; *Küting / Wirth* (2006), S. 719; *Poerschke* (2006), S. 1.

³ Vgl. *Küting / Wirth* (2006), S. 719; *Achleitner / Behr / Schäfer* (2009), S. 364; *Lüdenbach* (2010), Tz. 1.

⁴ Weder das HGB in Deutschland noch das UGB in Österreich beinhalten äquivalente Regelungen zu denen des IFRS 5.

⁵ Vgl. *Lüdenbach* (2010), Tz. 2; *Maas / Back / Singer* (2011), Tz. 2.

IFRS 5 wurde durch das IASB im Rahmen eines gemeinsamen Arbeitsprogrammes mit dem FASB verabschiedet (short-term convergence project), das eingeleitet wurde, um Unterschiede zwischen IFRS und US-GAAP in den Bereichen einander anzugleichen, in denen eine Einigung kurzfristig möglich erschien. IFRS 5 beseitigt die wesentlichen Unterschiede zwischen IAS 35 und den korrespondierenden Rechnungslegungsvorschriften des SFAS 144, so dass eine grundsätzliche Übereinstimmung dieser Vorschriften gegeben ist.⁶ In diesem Zusammenhang wurde schon früh Kritik an dem Standard geäußert, da „aus den Konvergenzbestrebungen des IASB und des FASB ein Standard mit vielen Kriterien und neuen Begriffen resultiert[e], deren Auslegung ermessensbehaftet ist“⁷. Ein interessanter Aspekt an dieser Stelle – auch im Hinblick auf die derzeitige Implementierung eines Enforcement-Systems in Österreich – ist, dass IFRS 5 in Deutschland bisher nicht Prüfungsschwerpunkt einer Enforcement-Prüfung war.⁸

In der vorliegenden Arbeit wird der konzeptionelle Rahmen des IFRS 5 dargestellt und die Anwendung des IFRS 5 in der Bilanzierungspraxis anhand der Konzernabschlüsse deutscher und österreichischer kapitalmarktorientierter Unternehmen empirisch untersucht.

1.2. Aufbau der Arbeit

Die vorliegende Arbeit gliedert sich in fünf Kapitel. Im ersten Kapitel erfolgt eine Einführung in die Thematik und es wird die allgemeine Problemstellung sowie der Aufbau der Arbeit erläutert. Das zweite Kapitel der Arbeit stellt die rechtlichen Rahmenbedingungen der Berichterstattung nach IFRS 5 dar. Hier wird zunächst der Anwendungsbereich des IFRS 5 skizziert und die in IFRS 5 verwendeten Begriffe langfristiger Vermögenswert, Veräußerungsgruppe und aufgegebenen Geschäftsbereich definiert und voneinander abgegrenzt. Anschließend werden die Voraussetzungen der Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten dargestellt und die daran geknüpften Bewertungs-, Ausweis- und Angabevorschriften erläutert. Im Mittelpunkt des dritten Kapitels steht die Methodik der empirischen Untersuchung. Es wird einerseits die Zusammensetzung der Stichprobe und andererseits die Vorgehensweise in der empirischen Untersuchung vorgestellt. Das vierte Kapitel umfasst die Ergebnisse der empirischen Untersuchung. Zunächst werden die Ergebnisse der Untersuchung der Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Kapitalflussrechnung präsentiert. Es folgen die Ergebnisse der Untersuchung nach Sektorzugehörigkeit und Größenklassen. Den Abschluss des vierten Kapi-

⁶ Vgl. Zülch / Lienau (2004), S. 449; Poerschke (2006), S. 3; Maas / Back / Singer (2011), Tz. 3.

⁷ Zülch / Lienau (2004), S. 449.

⁸ Vgl. hierzu die Prüfungsschwerpunkte der DPR von 2006 – 2012, online abrufbar unter <http://www.frep.info>.

tels bilden die Zusammenfassung der empirischen Ergebnisse und darauf aufbauende Schlussfolgerungen. Im fünften Kapitel werden die wesentlichen Aspekte des IFRS 5 komprimiert dargelegt, die Ergebnisse der empirischen Untersuchung zusammengefasst und Schlussfolgerungen gezogen.

2. Grundlegendes zur Berichterstattung nach IFRS 5

2.1. Anwendungsbereich

IFRS 5 regelt die Klassifizierung, die Bewertung und den Bilanzausweis von sowie die Anhangangaben zu langfristigen Vermögenswerten und Gruppen von Vermögenswerten, den sog. Veräußerungsgruppen, die nicht mehr betrieblich eingesetzt werden sollen und daher dazu bestimmt sind, aus dem Unternehmensvermögen abzugehen. Die Anwendung der speziellen Bewertungs-, Ausweis- und Angabevorschriften des IFRS 5 auf langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen setzt stets deren Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten voraus.

Eine oder mehrere Veräußerungsgruppen bilden bei Erfüllung bestimmter Voraussetzungen einen aufgegebenen Geschäftsbereich. An das Vorliegen eines aufgegebenen Geschäftsbereichs sind zusätzliche Berichterstattungserfordernisse geknüpft, die den Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung und Kapitalflussrechnung sowie umfangreiche Anhangangaben betreffen. IFRS 5 enthält für aufgebene Geschäftsbereiche keine speziellen Bewertungsvorschriften. Ein aufgebener Geschäftsbereich muss jedoch lt. Definition entweder bereits abgegangen oder als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sein. Im letztgenannten Fall ist der aufgebene Geschäftsbereich als Veräußerungsgruppe implizit nach den speziellen Vorschriften des IFRS 5 zu bewerten, zusätzlich in der Bilanz auszuweisen und es sind auch die Anhangangaben für zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppen zu befolgen.⁹

Einen in IFRS 5 geregelten Spezialfall der Form des Abgangs stellen zur Stilllegung bestimmte langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen dar. Die speziellen Bewertungs-, Ausweis- und Angabevorschriften für zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen greifen in diesem Fall nicht, da eine geplante Stilllegung mit der Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten unvereinbar ist. Der Grund hierfür ist, dass die Buchwerte stillzulegender langfristiger Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen überwiegend durch die betriebliche Nutzung bis zum Zeitpunkt der geplanten Stilllegung und nicht durch ein Veräußerungsgeschäft realisiert werden. Stillzulegende Veräußerungsgruppen können jedoch bei vollzogener Stilllegung die Kriterien eines aufgegebenen Geschäftsbereichs erfüllen, mit der Folge, dass die zusätzlichen Ausweis- und Angabevorschriften für aufgebene Geschäftsbereiche zu befolgen sind.¹⁰ Dies ergibt sich einerseits

⁹ Vgl. *Adler / Düring / Schmaltz* (2011), Abschn. 26, Tz. 11 – 13.

¹⁰ Vgl. IFRS 5.13; *Zülch / Lienau* (2005), S. 392.

unmittelbar aus dem Wortlaut des IFRS 5.13 und andererseits daraus, dass ein aufgegebener Geschäftsbereich nach IFRS 5.32 – wie eben dargelegt – entweder bereits abgegangen oder als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sein muss, wobei die Stilllegung lediglich als ein Spezialfall des Abgangs anzusehen ist.¹¹

Die folgende Abbildung gibt einen Überblick über den Anwendungsbereich des IFRS 5. Zudem verdeutlicht die Abbildung, dass abhängig davon, ob es sich um langfristige Vermögenswerte, Veräußerungsgruppen oder aufgegebene Geschäftsbereiche handelt, unterschiedliche Rechtsfolgen ausgelöst werden.

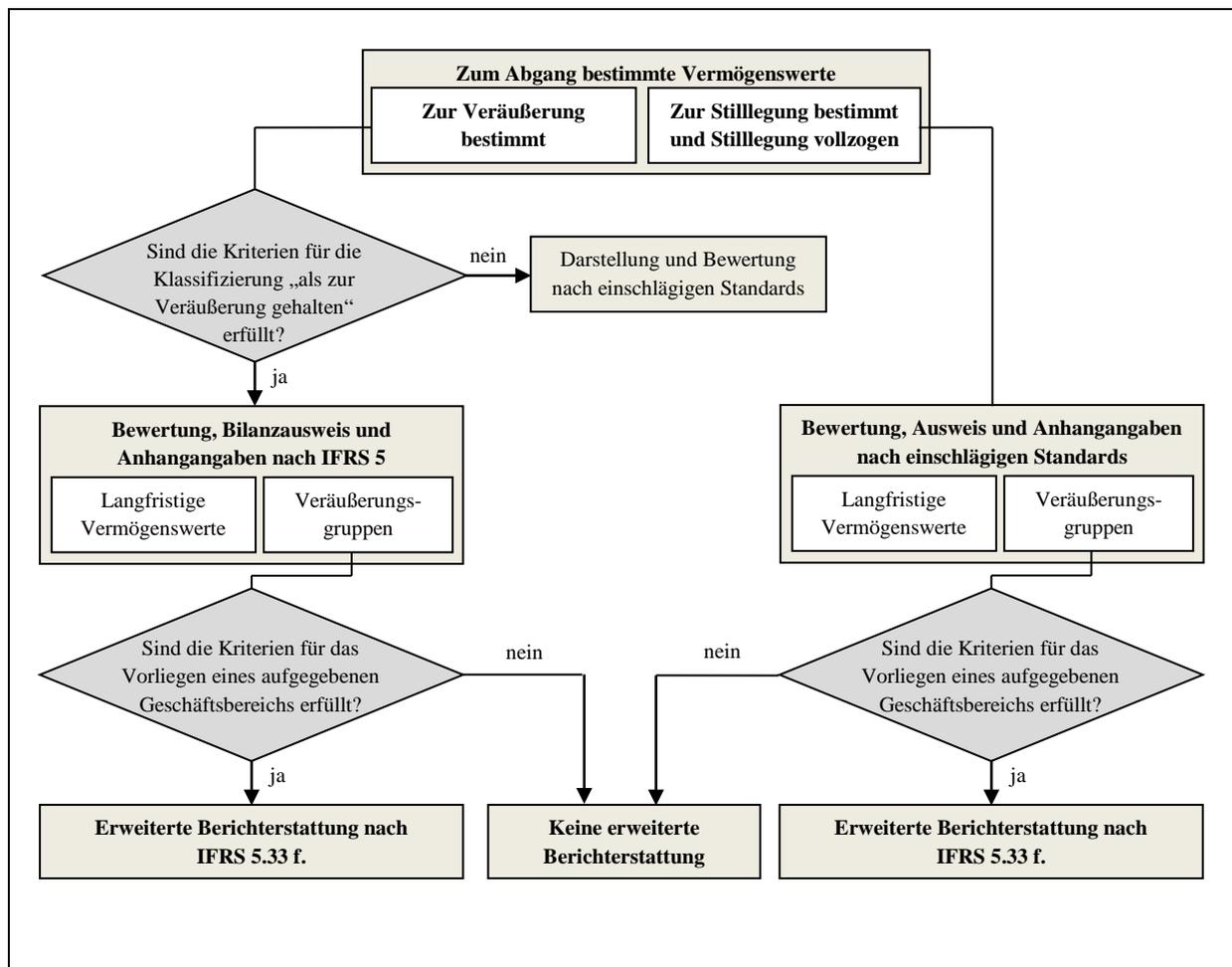


Abb. 1: Anwendungsbereich des IFRS 5¹²

¹¹ Vgl. Adler / Düring / Schmaltz (2011), Abschn. 26, Tz. 34.

¹² Quelle: mod. entn. aus Küting / Wirth (2006), S. 725; Crampton / Friedrich (2009), Tz. 26.

2.2. Begriffsbestimmungen

2.2.1. Langfristige Vermögenswerte

Der Begriff des langfristigen Vermögenswerts wird weder in IFRS 5, noch in anderen Standards oder im Rahmenkonzept erläutert.¹³ Im Anhang zu IFRS 5 wird der Begriff des langfristigen Vermögenswerts lediglich negativ abgegrenzt als ein Vermögenswert, der kein kurzfristiges Vermögen darstellt.¹⁴ Die Definition des kurzfristigen Vermögenswerts erfolgt über vier Kriterien, die IAS 1.66 entsprechen. Als kurzfristig sind demnach Vermögenswerte einzustufen, die sich innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag oder des längeren Geschäftszyklus realisieren, Zahlungsmittel- oder Zahlungsmitteläquivalente darstellen oder primär zu Handelszwecke gehalten werden. Im Umkehrschluss sind alle Vermögenswerte, die nicht mindestens eines der genannten Kriterien erfüllen, als langfristig einzustufen.¹⁵

Wird die Definition eines langfristigen Vermögenswerts eng am Wortlaut interpretiert, würden die Klassifizierungsvorschriften des IFRS 5.6 bis IFRS 5.12 ins Leere laufen. Denn nach IFRS 5.8 dürfen langfristige Vermögenswerte nur dann als zur Veräußerung gehalten klassifiziert werden, wenn sie innerhalb von einem Jahr veräußert werden sollen. Dies steht jedoch in Widerspruch zu der Definition des IAS 1.66, wonach Vermögenswerte als kurzfristig einzustufen sind, wenn sie sich innerhalb von zwölf Monaten realisieren. Zur Lösung des Konflikts werden jene Vermögenswerte als langfristig angesehen, die mit Dauerverwendungsabsicht beschafft bzw. hergestellt wurden oder typischerweise im langfristigen Vermögen enthalten sind.¹⁶

2.2.2. Veräußerungsgruppen

Anstelle von einzelnen Vermögenswerten kann auch eine Gruppe von Vermögenswerten aus dem Unternehmensvermögen abgehen. Das IASB definiert eine Veräußerungsgruppe als „Gruppe von Vermögenswerten, die gemeinsam in einer einzigen Transaktion durch Verkauf oder auf andere Weise veräußert werden sollen“¹⁷. Das Kriterium der Veräußerung in einer einzigen Transaktion wird nicht erfüllt, wenn die Veräußerungsgruppe an verschiedene Käu-

¹³ Vgl. *Maas / Back / Singer* (2011), Tz. 18.

¹⁴ Vgl. *Lüdenbach* (2010), Tz. 6.

¹⁵ Vgl. IAS 1.66.

¹⁶ Vgl. *Lüdenbach* (2010), Tz. 6.

¹⁷ IFRS 5.A. In der offiziellen deutschen Übersetzung wird „disposed“ mit „veräußert“ übersetzt. Lt. Schrifttum ist der Begriff „disposed“ mit „abgegangen“ zu übersetzen. Zudem lässt das IASB offen, welche Formen des Abgangs mit „auf andere Weise“ gemeint sind. Explizit wird in IFRS 5.13 lediglich auf den Fall der Stilllegung eingegangen; siehe dazu *Lüdenbach* (2010), Tz. 3; *Adler / Düring / Schmaltz* (2011), Abschn. 26, Tz. 21 u. Tz. 28.

fer verkauft wird.¹⁸ Die Veräußerungsgruppe kann sämtliche Arten von Vermögenswerten und Schulden des Unternehmens umfassen. Demzufolge können in einer Veräußerungsgruppe neben langfristigen auch kurzfristige Vermögenswerte und Schulden enthalten sein. Ebenso können Vermögenswerte, die von den Bewertungsvorschriften des IFRS 5 ausgenommen werden, wie finanzielle Vermögenswerte, die in den Anwendungsbereich von IAS 39¹⁹ fallen, oder Vermögenswerte, die aus Leistungen an Arbeitnehmer resultieren, der Veräußerungsgruppe angehören.²⁰ Schulden, die auf die Veräußerungsgruppe entfallen, sind nur dann Bestandteil der Veräußerungsgruppe, wenn sie vom Käufer übernommen werden. Kein Bestandteil der Veräußerungsgruppe sind hingegen Schulden, die aus dem Veräußerungserlös der Gruppe getilgt werden sollen.²¹

Bei einer Veräußerungsgruppe kann es sich um eine Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, eine eigenständige zahlungsmittelgenerierende Einheit oder einen Teil einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit handeln.²² Eine zahlungsmittelgenerierende Einheit ist grundsätzlich zu bilden, wenn im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung des IAS 36 einzelnen Vermögenswerten keine Zahlungsmittelströme zugeordnet werden können.²³ Das IASB definiert eine zahlungsmittelgenerierende Einheit als die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten, die Mittelzuflüsse weitestgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten generiert.²⁴ Stellt die Veräußerungsgruppe eine zahlungsmittelgenerierende Einheit dar, kann sie auch einen bei einem Unternehmenszusammenschluss entstandenen Geschäfts- oder Firmenwert, der nach den Regelungen des IAS 36.80 bis IAS 36.87 der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet wurde, beinhalten.²⁵

¹⁸ Vgl. *Wolff/Robinson* (2009), Tz. 14.

¹⁹ Durch das Projekt IFRS 9, das IAS 39 ersetzt, können an dieser Stelle Wechselwirkungen zwischen den relevanten Normen des IFRS 9 und IFRS 5 bestehen. Für Unternehmen in Europa ist derzeit noch IAS 39 anzuwenden, da die Anerkennung des IFRS 9 durch die EU noch aussteht.

²⁰ Vgl. IFRS 5.4 i.V.m. IFRS 5.5.

²¹ Vgl. *Wolff/Robinson* (2009), Tz. 14.

²² Vgl. IFRS 5.5.

²³ Vgl. IAS 36.66.

²⁴ Vgl. IAS 36.6.

²⁵ Vgl. IFRS 5.A.

2.2.3. Aufgegebene Geschäftsbereiche

Das IASB definiert einen aufgegebenen Geschäftsbereich als Unternehmensbestandteil, der im Berichtsjahr abgegangen²⁶ ist oder als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wird und zumindest eine der folgenden Voraussetzungen erfüllt:

- Der Unternehmensbestandteil stellt einen gesonderten, wesentlichen Geschäftszweig oder geografischen Geschäftsbereich dar.
- Der Unternehmensbestandteil ist Bestandteil eines einzigen, abgestimmten Plans über den Abgang eines gesonderten, wesentlichen Geschäftszweigs oder geografischen Geschäftsbereichs.
- Der Unternehmensbestandteil ist ein Tochterunternehmen, das ausschließlich mit Weiterveräußerungsabsicht erworben wurde.²⁷

Die Definition des aufgegebenen Geschäftsbereichs stellt somit zum einen auf die Erfüllung zeitlicher Kriterien – wie die Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten und den bereits erfolgten Abgang im Berichtsjahr – ab. Zum anderen verlangt das IASB die Erfüllung sachlicher Kriterien, wie das Vorliegen eines gesonderten, wesentlichen Geschäftszweigs oder geografischen Geschäftsbereichs.²⁸

Ein Unternehmensbestandteil umfasst einen Geschäftsbereich und die zugehörigen Zahlungsmittelströme, die sowohl betrieblich als auch für die Zwecke der Rechnungslegung vom restlichen Unternehmen eindeutig abgegrenzt werden können.²⁹ Diese Definition steht grundsätzlich in Übereinstimmung mit der Definition einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit.³⁰ Folglich ist ein aufgebener Geschäftsbereich während seiner Nutzungsdauer zumindest eine zahlungsmittelgenerierende Einheit oder eine Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten gewesen.³¹ Einzelne abgehende langfristige Vermögenswerte können die Kriterien eines aufgegebenen Geschäftsbereichs somit in der Regel nicht erfüllen.³² Vielmehr besteht ein

²⁶ Die englische Originalfassung definiert einen aufgegebenen Geschäftsbereich als „component of an entity that either has been disposed of, or is classified as held-for-sale“. In der offiziellen deutschen Übersetzung wird „disposed“ mit „veräußert“ übersetzt. Lt. Schrifttum ist der Begriff „disposed“ mit „abgegangen“ zu übersetzen und umfasst daher neben der Veräußerung auch den Abgang eines Unternehmensbereichs durch Stilllegung; siehe dazu *Lüdenbach* (2010), Tz. 3; *Adler / Düring / Schmaltz* (2011), Abschn. 26, Tz. 21.

²⁷ Vgl. IFRS 5.32.

²⁸ Vgl. *Poerschke* (2006), S. 46.

²⁹ Vgl. IFRS 5.31.

³⁰ Vgl. IAS 36.6.

³¹ Vgl. IFRS 5.31.

³² Vgl. *Crampton / Friedrich* (2009), Tz. 16; *Adler / Düring / Schmaltz* (2011), Abschn. 26, Tz. 19.

aufgegebener Geschäftsbereich stets aus einer oder mehreren Veräußerungsgruppen.³³ Die Folge ist, dass ein aufgegebenes Geschäftsbereich – der als zur Veräußerung gehalten wird – als Veräußerungsgruppe implizit auch den Bewertungs-, Ausweis- und Angabevorschriften des IFRS 5 für zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppen unterliegt.³⁴

Nicht jede Veräußerungsgruppe stellt jedoch einen aufgegebenen Geschäftsbereich dar. Denn eine Veräußerungsgruppe kann wie dargelegt auch nur den Teil einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit umfassen und würde in diesem Fall keinen Unternehmensbestandteil darstellen. Erfüllt die Veräußerungsgruppe die Voraussetzungen eines Unternehmensbestandteils, ist zur „Abgrenzung des aufgegebenen Geschäftsbereichs von der Veräußerungsgruppe [...] das Merkmal eines wesentlichen Geschäftsbereichs oder einer geografischen Geschäftseinheit entscheidend“³⁵. Die folgende Abbildung verdeutlicht den engen Zusammenhang zwischen einzelnen langfristigen Vermögenswerten, Veräußerungsgruppen und aufgegebenen Geschäftsbereichen.

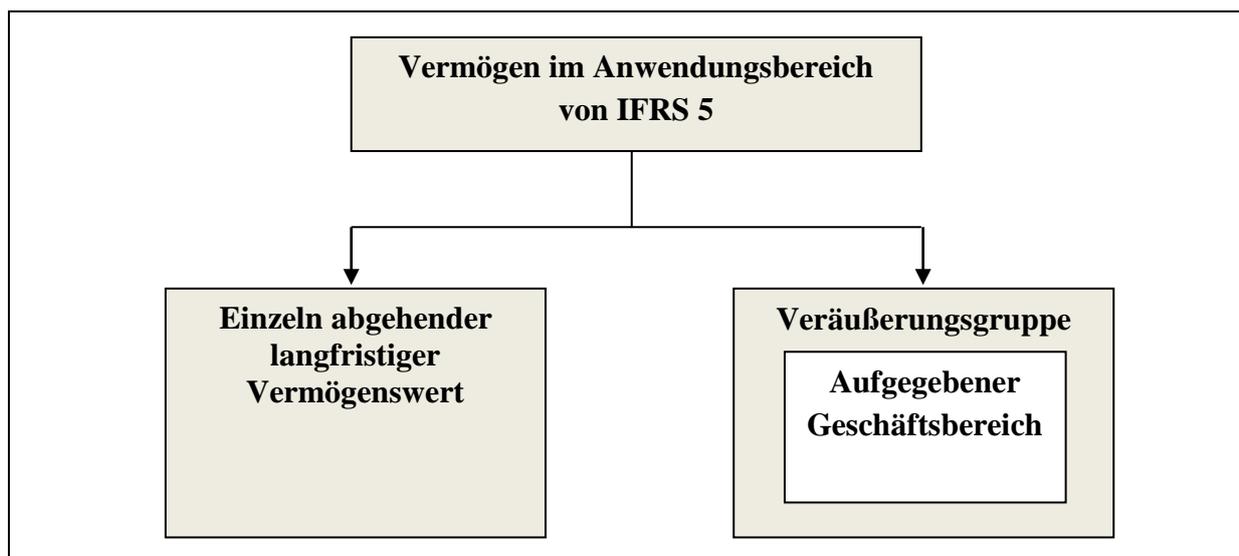


Abb. 2: Zusammenhang zwischen einzelnen langfristigen Vermögenswerten, Veräußerungsgruppen und aufgegebenen Geschäftsbereichen³⁶

Als Voraussetzung für eine Klassifizierung als aufgebener Geschäftsbereich fordert IFRS 5.32(a), dass der bereits abgegangene bzw. künftig abgehende Unternehmensbestandteil einen gesonderten, wesentlichen Geschäftszweig oder geografischen Geschäftsbereich repräsentiert. Der Begriff des gesonderten, wesentlichen Geschäftszweigs oder geografischen Ge-

³³ Vgl. Zülch / Hendlar (2009), S. 249.

³⁴ Vgl. Poerschke (2006), S. 8 f.

³⁵ Eckes / Flick / Weigel (2009), S. 515.

³⁶ Quelle: mod. entn. aus Poerschke (2006), S. 9.

schäftsbereichs wird in IFRS 5 weder definiert, noch mittels Beispielen konkretisiert.³⁷ Als mögliche Orientierungshilfe kann jedoch die Segmentberichterstattung nach IFRS 8 herangezogen werden. Denn ein berichtspflichtiges Segment nach IFRS 8.11 kann, allein schon durch die spezielle Darstellung sowie den quantitativen Abgrenzungskriterien, als gesondert und wesentlich angesehen werden. Zudem stellt ein berichtspflichtiges Segment per Definition mindestens einen Unternehmensbestandteil dar. Jedoch schreibt IFRS 8 eine Segmentierung nach Geschäftszweigen oder geografischen Geschäftsbereichen nicht zwingend vor. So kann eine Segmentierung z.B. auch nach rechtlichen Einheiten erfolgen. Wird ein Unternehmensbestandteil nicht nach Geschäftszweig oder geografischer Region segmentiert, ist es sachgerecht, auch in diesem Fall von einem aufgegebenen Geschäftsbereich auszugehen, vorausgesetzt der betreffende Unternehmensbestandteil ist bereits abgegangen oder wurde als zur Veräußerung gehalten klassifiziert.³⁸

Im September 2008 veröffentlichte das IASB einen Entwurf zur Abänderung des IFRS 5. Der Standardentwurf enthielt u.a. die Neufassung der Definition eines aufgegebenen Geschäftsbereichs. Ein aufgegebenen Geschäftsbereich lag im Sinne des Standardentwurfs dann vor, wenn der bereits abgegangene oder als zur Veräußerung gehaltene Unternehmensbestandteil ein Geschäftssegment nach IFRS 8 oder ein Geschäftsbetrieb nach IFRS 3, der bei Erwerb die Voraussetzungen der Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten erfüllt, darstellt. Die Voraussetzung „gesonderter, wesentlicher Geschäftszweig oder geografischer Geschäftsbereichs“ entfiel zudem gänzlich.³⁹ Das IASB entschied sich, den Entwurf nicht zu übernehmen, sondern an der bisherigen Definition des aufgegebenen Geschäftsbereichs festzuhalten. Eine eindeutige Bezugnahme des IFRS 5.32 auf die Segmentberichterstattung nach IFRS 8 unterbleibt somit. Die Abgrenzungsfragen bleiben dadurch bestehen und sind anhand der allgemeinen Voraussetzungen des IFRS 5.32 zu lösen.⁴⁰

Wie eben dargelegt, ist es nach IFRS 5.32(a) notwendig, dass ein gesonderter, wesentlicher Geschäftszweig oder geografischer Geschäftsbereich als Gesamtheit vom Abgang betroffen ist. Soll dieser hingegen sukzessive in Teileinheiten abgehen, ist nach IFRS 5.32(b) die Klassifizierung als aufgegebenen Geschäftsbereich an das Vorliegen eines abgestimmten Gesamtplans über den Abgang eines gesonderten, wesentlichen Geschäftszweigs oder geografischen

³⁷ Vgl. *Poerschke* (2006), S. 49.

³⁸ Vgl. *Adler / Düring / Schmaltz* (2011), Abschn. 26, Tz. 39 f.

³⁹ Vgl. ED Discontinued Operations – Proposed Amendments to IFRS 5 (2008).

⁴⁰ Vgl. *Adler / Düring / Schmaltz* (2011), Abschn. 26, Tz. 43.

Geschäftsbereichs geknüpft. Existiert ein solcher Gesamtplan, stellen die einzelnen Unternehmensbestandteile des Geschäftszweigs oder geografischen Geschäftsbereichs einen aufgegebenen Geschäftsbereich dar, sobald sie als zur Veräußerung gehalten klassifiziert werden. Erfolgt der Abgang einzelner Unternehmensbestandteile des Geschäftszweigs oder geografischen Geschäftsbereichs hingegen außerhalb eines abgestimmten Gesamtplans, liegt kein aufgebener Geschäftsbereich vor.

Die Anwendung des IFRS 5.32(b) beschränkt sich auf Fälle, in denen bereits ein oder mehrere einzelne Unternehmensbestandteile des Geschäftszweigs oder geografischen Geschäftsbereichs abgegangen oder als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, während die verbleibenden Unternehmensbestandteile diese Klassifizierung noch nicht erfüllen. Denn wäre der gesamte Geschäftszweig oder geografische Geschäftsbereich bereits als Gesamtheit abgegangen oder als zur Veräußerung gehalten klassifiziert, würde IFRS 5.32(a) zur Anwendung kommen.⁴¹

Die zentrale Voraussetzung des IFRS 5.32(b) ist das Vorliegen eines einzelnen, abgestimmten Gesamtplans. Auf weiterführende inhaltliche Erklärungen oder einen Verweis auf einen anderen Standard verzichtet das IASB.⁴² Das Vorliegen eines einzelnen Plans stellt darauf ab, dass die Veräußerung des gesamten gesonderten, wesentlichen Geschäftszweigs oder geografischen Geschäftsbereichs hinsichtlich Inhalt und Zeitrahmen insgesamt beschrieben wird. Unter einem abgestimmten Gesamtplan ist ein schlüssiger und durchführbarer Plan zu verstehen, der neben der vollständigen Darstellung einzelner Teilschritte auch den Zeitraum, der für die Aufgabe des Geschäftsbereichs vorgesehen ist, enthält. Sind einzelne Unternehmensbestandteile bereits abgegangen oder als zur Veräußerung gehalten klassifiziert, muss sich ein eindeutiger Bezug zu dem Gesamtplan ergeben.⁴³ Zeitlich ist die Durchführung des abgestimmten Gesamtplans nicht beschränkt. Demnach kann sich der sukzessive Abgang eines aufgegebenen Geschäftsbereichs über mehrere Berichtsperioden erstrecken.⁴⁴

Zudem stellt ein bereits abgegangenes oder als zur Veräußerung gehalten klassifiziertes Tochterunternehmen, das ausschließlich mit Weiterveräußerungsabsicht erworben wurde, stets einen aufgegebenen Geschäftsbereich nach IFRS 5 dar.⁴⁵ Hingegen gilt bei der Veräußerung

⁴¹ Vgl. *Adler / Düring / Schmaltz* (2011), Abschn. 26, Tz. 75 f.

⁴² Vgl. *Wolff / Robinson* (2009), Tz. 87.

⁴³ Vgl. *Adler / Düring / Schmaltz* (2011), Abschn. 26, Tz. 78.

⁴⁴ Vgl. *Adler / Düring / Schmaltz* (2011), Abschn. 26, Tz. 82.

⁴⁵ Vgl. IFRS 5.32(c).

anderer Tochterunternehmen zu überprüfen, ob ein gesonderter, wesentlicher Geschäftszweig oder geografischer Geschäftsbereich abgeht.⁴⁶

2.3. Klassifizierung

2.3.1. Voraussetzungen

Einzelne langfristige Vermögenswerte, Veräußerungsgruppen und somit auch aufgegebene Geschäftsbereiche erfüllen die Voraussetzung als zur Veräußerung gehalten, wenn ihre Buchwerte überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch die fortgeführte Nutzung im Unternehmen realisiert werden.⁴⁷ Dies ist der Fall, wenn die zwei folgenden Bedingungen kumulativ erfüllt werden:

- Der Vermögenswert oder die Veräußerungsgruppe ist im gegenwärtigen Zustand unter gewöhnlichen Umständen sofort veräußerbar.
- Die Veräußerung ist höchstwahrscheinlich.⁴⁸

Die erste Bedingung stellt darauf ab, dass der Vermögensgegenstand oder die Veräußerungsgruppe sich aktuell in einem Zustand befindet, der eine unmittelbare Veräußerung ermöglicht. Übliche Verzögerungen im Rahmen des Verkaufsprozesses – wie die Räumung eines Bürogebäudes – stehen der Erfüllung dieser Bedingung nicht entgegen.⁴⁹ Die zweite Bedingung fordert, dass die Veräußerung mit hoher Wahrscheinlichkeit zu erfolgen hat. Zur Beurteilung der hohen Wahrscheinlichkeit führt das IASB die folgenden, kumulativ zu erfüllenden Kriterien an:

- Die entscheidungsbefugte Managementebene hat einen konkreten Veräußerungsplan über den Abgang des Vermögenswerts oder der Veräußerungsgruppe beschlossen.
- Mit der aktiven Suche nach einem Käufer und der Umsetzung des Plans ist begonnen worden.
- Der Vermögenswert oder die Veräußerungsgruppe werden aktiv zu einem Preis angeboten, der in einem angemessenen Verhältnis zum gegenwärtigen, beizulegenden Zeitwert steht.
- Das Veräußerungsgeschäft wird erwartungsgemäß innerhalb von zwölf Monaten nach der Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten abgewickelt.

⁴⁶ Vgl. *Wolff/Robinson* (2009), Tz. 97.

⁴⁷ Vgl. IFRS 5.6.

⁴⁸ Vgl. IFRS 5.7.

⁴⁹ Vgl. *Wolff/Robinson* (2009), Tz. 31.

- Eine maßgebliche Änderung oder eine Aufhebung des Veräußerungsplans ist unwahrscheinlich.⁵⁰

An den auf der Managementebene aufzustellenden Veräußerungsplan werden keine spezifischen Anforderungen gestellt.⁵¹ Auch bedarf es keiner Veröffentlichung des Veräußerungsplans. Das Kriterium wird bereits durch die interne Dokumentation des Beschlusses der Veräußerungsabsicht erfüllt.⁵² Zudem stellt der Standard keine Anforderungen an die Beschlussfassung des Managements. Der Beschluss des zuständigen Managements hat die mit der Veräußerung unmittelbar in Verbindung stehenden rechtlichen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen. So kann der Beschluss des Managements z.B. die Zustimmung der Anteilseigner erfordern.⁵³

Die aktive Suche nach einem Käufer erfordert, dass die Entscheidungsträger bereits den Verkaufsprozess angestoßen und z.B. eine Investmentgesellschaft mit der Veräußerung beauftragt haben. Dieses Kriterium kann hingegen nicht als erfüllt angesehen werden, wenn lediglich eine erste Kontaktaufnahme mit einem Makler stattgefunden hat, da in diesem Fall die Suche nach einem Käufer noch nicht weit genug fortgeschritten und für unternehmensfremde Personen die Veräußerungsabsicht nicht erkennbar ist.⁵⁴ Neben der aktiven Suche nach einem Verkäufer bedarf es auch der Einleitung von erkennbaren Maßnahmen zur Realisierung des Veräußerungsplans. Darunter fallen u.a. die Restrukturierung interner Prozesse oder personelle Abwicklungen im Zuge der Veräußerung.⁵⁵

Das dritte Kriterium erfordert einen angemessenen Preis in Bezug auf den beizulegenden Zeitwert des zur Veräußerung bestimmten langfristigen Vermögenswerts oder der Veräußerungsgruppe. Eine Orientierung für die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts des Verkaufsobjekts liefern die zwischen Verkäufer und Käufer geführten Preisverhandlungen. Eini-gen beide Parteien sich in den Verhandlungen auf einen konkreten Preis, kann das Kriterium als erfüllt angesehen werden. Liegt hingegen keine Einigung in der Preisverhandlung vor, kann nicht per se davon ausgegangen werden, dass der vom Verkäufer angesetzte Verkaufspreis nicht in einem angemessen Verhältnis zum beizulegenden Zeitwert steht oder diesem

⁵⁰ Vgl. IFRS 5.8.

⁵¹ Vgl. *Crampton / Friedrich* (2009), Tz. 42.

⁵² Vgl. *Wolff / Robinson* (2009), Tz. 33; *Maas / Back / Singer* (2011), Tz. 36.

⁵³ Vgl. *Crampton / Friedrich* (2009), Tz. 46 f.

⁵⁴ Vgl. *Wolff / Robinson* (2009), Tz. 33; *Maas / Back / Singer* (2011), Tz. 36.

⁵⁵ Vgl. *Poerschke* (2006), S. 71.

entspricht. An dieser Stelle kann nur im Einzelfall beurteilt werden, ob das Kriterium erfüllt ist.⁵⁶

Aus dem Veräußerungsplan muss zudem hervorgehen, dass der Abgang des langfristigen Vermögenswerts oder der Veräußerungsgruppe innerhalb von zwölf Monaten nach der Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten möglich ist. Um abzuschätzen, ob eine Veräußerung innerhalb von zwölf Monaten wahrscheinlich ist, können Erfahrungswerte von ähnlichen, bereits in der Vergangenheit abgegangenen Vermögenswerten herangezogen werden.⁵⁷ Die Zwölf-Monats-Frist beginnt bereits zum Zeitpunkt der Erfüllung der übrigen Kriterien.⁵⁸ Eine Überschreitung der Frist ist nur dann zulässig, wenn die Verzögerung außerhalb der Kontrolle des Unternehmens liegt und das Unternehmen weiterhin an dem Veräußerungsplan festhält. Im Anhang zu IFRS 5 werden drei Tatbestände angeführt, die eine Verzögerung begründen.⁵⁹ Zum einen ist die Überschreitung der Frist zulässig, wenn innerhalb von zwölf Monaten eine feste Kaufvereinbarung erlangt wird, diese aber eine Genehmigung durch einen Dritten erfordert, die erst nach Vertragsabschluss beantragen werden kann. Zum anderen können nach Vertragsabschluss festgestellte Mängel, zu deren Nachbesserung der Verkäufer verpflichtet ist, die Zwölf-Monats-Frist ausdehnen. Zudem wird das Kriterium erfüllt, wenn das veräußernde Unternehmen aufgrund unerwarteter Marktentwicklungen den Vermögenswert oder die Veräußerungsgruppen nicht innerhalb von zwölf Monaten veräußern kann.⁶⁰

Betreffend das letzte Kriterium ist die Veräußerung als höchstwahrscheinlich anzusehen, wenn keine Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Veräußerungsplan geändert oder aufgehoben wird.⁶¹

Langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen, die stillgelegt werden sollen, sind nicht als zur Veräußerung gehalten zu klassifizieren.⁶² Dies begründet sich dadurch, dass der Buchwert überwiegend durch die betriebliche Nutzung bis zum Zeitpunkt der Stilllegung und nicht durch ein Veräußerungsgeschäft realisiert wird.⁶³

⁵⁶ Vgl. *Wolff / Robinson* (2009), Tz. 33.

⁵⁷ Vgl. *Wolff / Robinson* (2009), Tz. 34.

⁵⁸ Vgl. *Wolff / Robinson* (2009), Tz. 34; *Crampton / Friedrich* (2009), Tz. 54.

⁵⁹ Vgl. IFRS 5.B.

⁶⁰ Vgl. *Crampton / Friedrich* (2009), Tz. 53; *Lüdenbach* (2010), Tz. 12.

⁶¹ Vgl. IFRS 5.8.

⁶² Vgl. IFRS 5.13.

⁶³ Vgl. *Zülch / Lienau* (2005), S. 392.

2.3.2. Zeitpunkt der erstmaligen Klassifizierung

Langfristige Vermögenswerte, Veräußerungsgruppen und somit auch aufgegebene Geschäftsbereiche sind als zur Veräußerung gehalten zu klassifizieren, sobald die Voraussetzungen unmittelbare Veräußerbarkeit und höchstwahrscheinliche Veräußerung erfüllt sind. Ab diesem Zeitpunkt unterliegen die zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen den speziellen Bewertungs-, Ausweis- und Angabevorschriften des IFRS 5. In der Regel erfolgt die Erfüllung der Voraussetzungen unterjährig. Daraus ergeben sich insbesondere Auswirkungen auf die Bewertung, da die langfristigen Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen bereits ab dem Zeitpunkt der Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten nach den Vorschriften des IFRS 5 zu bewerten sind.⁶⁴

Werden die Voraussetzungen erst nach dem Abschlussstichtag erfüllt, ist der langfristige Vermögenswert oder die Veräußerungsgruppe nicht im betreffenden Abschluss, sondern im Folgejahr nach den Sondervorschriften des IFRS 5 zu bilanzieren. Die Erfüllung der Voraussetzungen zu einem späteren Zeitpunkt als zu dem Abschlussstichtag wirkt somit nicht wert-aufhellend. Werden die Voraussetzungen nach dem Abschlussstichtag, aber noch vor der Genehmigung zur Veröffentlichung des Abschlusses erfüllt, sind jedoch zusätzliche Informationen im Anhang anzugeben.⁶⁵

Eine Ausnahme stellen langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen dar, die mit Veräußerungsabsicht erworben wurden. Diese dürfen bereits zum Erwerbszeitpunkt als zur Veräußerung gehalten klassifiziert werden, wenn die Veräußerung innerhalb eines Jahres zu erwarten ist. Die übrigen Voraussetzungen des IFRS 5.7 und IFRS 5.8 sind hingegen erst innerhalb von drei Monaten nach dem Erwerb zu erfüllen.

Die Klassifizierung der langfristigen Vermögenswerten oder Veräußerungsgruppen als zur Veräußerung gehalten endet, wenn die entsprechenden Voraussetzungen für eine Klassifizierung nicht mehr erfüllt werden. In der Regel wird dies darauf zurückzuführen sein, dass die zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen nicht innerhalb von zwölf Monaten veräußert werden konnten.⁶⁶ Werden lediglich Teileinheiten einer Veräußerungsgruppe verkauft, gilt zu prüfen, ob der verbleibende Teil der Veräuße-

⁶⁴ Vgl. *Lüdenbach* (2010), Tz. 13.

⁶⁵ Vgl. IFRS 5.12.

⁶⁶ Vgl. *Poerschke* (2006), S. 131.

rungsgruppe die Voraussetzungen für eine Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten weiterhin erfüllt. Ist dies nicht der Fall, ist eine Reklassifizierung vorzunehmen.⁶⁷

2.4. Erst- und Folgebewertung

2.4.1. Bewertungsgrundsätze

Zwingende Voraussetzung für die Anwendung der Bewertungsvorschriften des IFRS 5 ist die Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten. Wie dargelegt, können zur Stilllegung bestimmte Veräußerungsgruppen nicht als zur Veräußerung gehalten klassifiziert werden. Eine Bewertung nach den Vorschriften des IFRS 5 ist somit im Fall von stillzulegenden langfristigen Vermögenswerten oder Veräußerungsgruppen nicht zulässig. Die speziellen Vorschriften des IFRS 5 zur Bewertung von zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen sind in IFRS 5.15 bis IFRS 5.29 enthalten. Für zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppen sind die Bewertungsvorschriften des IFRS 5 nur dann anzuwenden, wenn die Gruppe zumindest einen langfristigen Vermögenswert enthält, der den Bewertungsvorschriften nach IFRS 5 unterliegt.⁶⁸

Ausgenommen von den speziellen Bewertungsvorschriften sind nach IFRS 5.5 solche Vermögenswerte, die nach einschlägigen IFRS zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind. Hierunter fallen z.B. finanzielle Vermögenswerte, die in den Anwendungsbereich von IAS 39 fallen, und langfristige Vermögenswerte, die den Bewertungsvorschriften nach IAS 40 oder IAS 41 unterliegen. Den besonderen Bewertungsregeln des IFRS 5 unterliegen somit im Wesentlichen Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.⁶⁹

Die Bewertung von zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen vollzieht sich grundsätzlich in zwei Schritten. Zunächst sind die Buchwerte der langfristigen Vermögenswerte bzw. die Buchwerte aller Vermögenswerte und Schulden der Veräußerungsgruppe nach den einschlägigen IFRS zu bewerten.⁷⁰ Zusätzlich ist vor der Umklassifizierung lt. Schrifttum ein Wertminderungstest nach IAS 36 durchzuführen, da aus der erwarteten Veräußerung eine Nutzungsänderung resultiert, die einen Anhaltspunkt für eine mögliche Wertminderung gibt.⁷¹ Diese Vorgehensweise steht entgegen den Vorschriften des IAS 36.9, wonach ein Unternehmen erst zum Abschlussstichtag zu prüfen hat, ob An-

⁶⁷ Vgl. IFRS 5.29.

⁶⁸ Vgl. IFRS 5.4.

⁶⁹ Vgl. *Zülch / Lienau* (2005), S. 392.

⁷⁰ Vgl. IFRS 5.18.

⁷¹ Vgl. *Crampton / Friedrich* (2009), Tz. 73; *Dobler / Dobler* (2010), 354 f.; *Precht / Schuster* (2011), S. 46.

haltspunkte für eine Wertminderung des Vermögenswerts vorliegen. Nach IAS 36.8 liegt eine Wertminderung des Vermögenswerts dann vor, wenn der Buchwert des Vermögenswerts den erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag ist definiert als der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert des Vermögenswerts.⁷² Liegt eine Wertminderung vor, so ist eine außerplanmäßige Abschreibung in Höhe der Differenz zwischen Buchwert des Vermögenswerts und des erzielbaren Betrags vorzunehmen.⁷³ Anschließend, nach erfolgter Umklassifizierung, sind langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen zu dem niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich entstehender Veräußerungskosten zu bewerten.⁷⁴ Planmäßige Abschreibungen auf abnutzbare Vermögenswerte sind nach erfolgter Umklassifizierung nicht mehr vorzunehmen.⁷⁵ Die nachfolgende Abbildung verdeutlicht, dass durch die Umklassifizierung ein Wechsel von der bisherigen Bewertungsmethode auf die besonderen Bewertungsvorschriften des IFRS 5 zu erfolgen hat.

Vor Umklassifizierung „als zur Veräußerung gehalten“	Nach Umklassifizierung „als zur Veräußerung gehalten“
Bewertung nach einschlägigen IFRS ggf. Wertminderungstest nach IAS 36	Bewertung nach IFRS 5
	→ t

Abb. 3: Bewertung vor und nach Umklassifizierung als zur Veräußerung gehalten⁷⁶

Durch die Einbeziehung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten zur Ermittlung des relevanten Bewertungsmaßstabs wird deutlich, dass sich die Bewertung nicht an den fortgeführten Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten orientiert. Vielmehr erfolgt eine Orientierung an der Verkaufstransaktion, wenn der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten unter dem Buchwert liegt. Diese Vorgehensweise entspricht IFRS 5.6, wonach der Buchwert der zur Veräußerung stehenden langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch die fortgeführte Nutzung im Unternehmen zu realisieren ist.⁷⁷ Der Buchwert wird somit nicht mehr planmäßig

⁷² Vgl. IAS 36.18.

⁷³ Vgl. IAS 36.59.

⁷⁴ Vgl. IFRS 5.15.

⁷⁵ Vgl. IFRS 5.25.

⁷⁶ Quelle: mod. entn. aus *Wolff/Robinson* (2009), Tz. 43.

⁷⁷ Vgl. *Wolff/Robinson* (2009), Tz. 40.

über die Restlaufzeit verteilt, sondern es erfolgt eine transaktions- und zukunftsorientierte Bewertung.⁷⁸

Das IASB konkretisiert in IFRS 5 nicht, wie der beizulegende Zeitwert zu ermitteln ist. Im Anhang zu IFRS 5 wird der Begriff des beizulegenden Zeitwerts lediglich als hypothetischer Marktpreis definiert, zu dem zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern ein Vermögenswert getauscht werden könnte.⁷⁹ Für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 01. Januar 2013 beginnen, regelt IFRS 13 standardübergreifend, wie der beizulegende Zeitwert zu ermitteln ist. IFRS 13 definiert den beizulegenden Zeitwert als den Preis, „zu dem unter aktuellen Marktbedingungen am Bemessungsstichtag in einem *geordneten Geschäftsvorfall* im Hauptmarkt oder vorteilhaftesten Markt ein Vermögenswert verkauft oder eine Schuld übertragen würde“⁸⁰. IFRS 13 stellt somit auf den Veräußerungspreis ab. Ein Problem stellt die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts insbesondere für Veräußerungsgruppen dar, da für diese als Gesamtheit in der Regel weder ein aktiver Markt besteht noch Preise vergleichbarer Veräußerungsgruppen existieren.⁸¹ Für die objektive Wertfindung erscheint in diesem Fall die Orientierung an dem vorgesehenen Veräußerungspreis als angemessen. Denn langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen sind nur dann als zur Veräußerung zu klassifizieren, wenn ein angemessenes, konkretes Verkaufsangebot vorliegt. Der beizulegende Zeitwert kann somit aus dem geplanten Verkaufspreis abgeleitet werden. Auch ist es möglich, den beizulegenden Zeitwert mit Hilfe von Bewertungsverfahren zu ermitteln. Hierbei entsteht jedoch in der Regel eine Bandbreite von Werten, die Spielraum für bilanzpolitische Maßnahmen ermöglichen.⁸²

Von dem ermittelten beizulegenden Zeitwert sind die Veräußerungskosten abzuziehen. Im Anhang zu IFRS 5 werden Veräußerungskosten als zusätzliche Kosten definiert, die der Veräußerung eines Vermögenswerts oder eine Veräußerungsgruppe direkt zurechenbar sind. Ausgenommen von den Veräußerungskosten sind Finanzierungskosten und der Ertragssteueraufwand.⁸³ Der Begriff „zusätzliche Kosten“ wird im Standard nicht näher konkretisiert. In den entsprechenden US-amerikanischen Regelungen werden Maklergebühren, Rechts- und Beratungsgebühren, Kosten der Eigentumsübertragung und unabwendbare Schließungskos-

⁷⁸ Vgl. Zülch / Lienau (2004), S. 450.

⁷⁹ Vgl. IFRS 5.A.

⁸⁰ Vgl. IFRS 13.24.

⁸¹ Vgl. Rogler / Tettenborn / Straub (2012), S. 383.

⁸² Vgl. Wolff / Robinson (2009), Tz. 46; Maas / Back / Singer (2011), Tz. 56; Precht / Schuster (2011), S. 462.

⁸³ Vgl. IFRS 5.A.

ten vor Eigentumsübetragung als Veräußerungskosten genannt.⁸⁴ Zudem können Reisekosten von Managern und Due-Dilligence-Kosten, die in Zusammenhang mit der Veräußerung stehen, als Beispiele für Veräußerungskosten angesehen werden. Eine Herausforderung stellt die verlässliche und vollständige Bestimmung der zu erwartenden Veräußerungskosten zum Zeitpunkt der Umklassifizierung dar, wenn ein längerer Zeitraum zwischen Abschlussstichtag und dem Zeitpunkt der Veräußerung besteht.⁸⁵

Wird die Veräußerung erst nach einem Jahr erwartet und werden die Ausnahmeregelungen des IFRS 5.9 erfüllt, sind die Veräußerungskosten mit ihrem Barwert vom beizulegenden Zeitwert abzuziehen. Ein etwaiger Anstieg des Barwerts im Zeitablauf ist unter Finanzierungskosten im Gewinn oder Verlust zu erfassen.⁸⁶

2.4.2. Bewertung langfristiger Vermögenswerte

Langfristige Vermögenswerte sind wie eben dargelegt unmittelbar vor ihrer Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten ein letztes Mal nach den einschlägigen IFRS zu bewerten. Neben einer planmäßigen Abschreibung ist auch ein Wertminderungstest nach IAS 36 durchzuführen. Der auf diese Weise bestimmte Buchwert des langfristigen Vermögenswerts ist nach erfolgter Umklassifizierung dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten gegenüberzustellen. Im Vergleich zu IAS 36 ist der Nutzungswert als Bewertungsmaßstab nicht relevant.⁸⁷ Aufgrund des zuvor vorgenommenen Wertminderungstest nach IAS 36 ist eine zusätzliche Abwertung nach IFRS 5 somit immer nur dann vorzunehmen, wenn der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten unter dem Nutzungswert liegt. Eine etwaige Wertminderung ist erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen.⁸⁸ Die planmäßigen Abschreibungen sind nach IFRS 5.25 auszusetzen.

Bis zum Zeitpunkt der Veräußerung ist der Wertansatz des zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerts an jedem Abschlussstichtag erneut zu überprüfen. Die Folgebewertung erfolgt ausschließlich nach den Bewertungsvorschriften des IFRS 5. Daher wird der zum Abschlussstichtag bestimmte beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten mit dem Vorjahreswert des Vermögenswerts verglichen. Ergibt sich eine weitere Wertminderung, ist

⁸⁴ Vgl. SFAS 144.35.

⁸⁵ Vgl. *Wolff / Robinson* (2009), Tz. 48.

⁸⁶ Vgl. IFRS 5.17.

⁸⁷ Vgl. IFRS 5.15.

⁸⁸ Vgl. *Bertl / Fröhlich*, S. 119.

diese erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen.⁸⁹ Übersteigt der im Rahmen der Folgebewertung ermittelte beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten den Vorjahreswert des zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerts, ist eine erfolgswirksame Zuschreibung durchzuführen. Die Zuschreibung darf jedoch nur maximal in der Höhe einer zuvor nach IFRS 5 oder IAS 36 berücksichtigten Wertminderung vorgenommen werden.⁹⁰

Erfüllt ein zur Veräußerung gehaltener langfristiger Vermögenswert die Voraussetzungen der Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten nicht mehr, ist der betroffene langfristige Vermögenswert mit dem niedrigeren Wert aus dem fortgeführten Buchwert vor Klassifizierung und dem erzielbaren Betrag zum Zeitpunkt der Reklassifizierung zu bewerten.⁹¹

2.4.3. Bewertung von Veräußerungsgruppen

Die Erstbewertung von zur Veräußerung gehaltenen Veräußerungsgruppen erfolgt grundsätzlich analog zu der Bewertung von einzelnen langfristigen Vermögenswerten. Die in der Veräußerungsgruppe enthaltenen Vermögenswerte und Schulden sind, unmittelbar vor der Umklassifizierung, einzeln nach den einschlägigen IFRS zu bewerten.⁹² Auch ist festzustellen, ob einzelne Vermögenswerte wertgemindert sind. Anschließend wird der Buchwert der Veräußerungsgruppe dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten gegenübergestellt. Der Buchwert der Veräußerungsgruppe ergibt sich aus der Summe der ermittelten Buchwerte der einzelnen Vermögenswerte – einschließlich eines ggf. vorhandenen derivativen Geschäfts- oder Firmenwerts – und Schulden.⁹³ Bei der Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten ist auf die Veräußerungsgruppe als Ganzes abzustellen.⁹⁴ Ab dem Zeitpunkt der Umklassifizierung sind planmäßige Abschreibungen für die in der Veräußerungsgruppe enthaltenen langfristigen Vermögenswerte auszusetzen. Weiterhin zu erfassen sind hingegen Zinsen und andere Aufwendungen, die den Schulden der Veräußerungsgruppe zugerechnet werden können.⁹⁵

Übersteigt der ermittelte Buchwert der Veräußerungsgruppe den beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten, besteht Abwertungsbedarf. Die Verteilung des Wertminderungs-

⁸⁹ Vgl. *Precht / Schuster* (2011), S. 463.

⁹⁰ Vgl. IFRS 5.21.

⁹¹ Vgl. IFRS 5.27.

⁹² Vgl. IFRS 5.18.

⁹³ Vgl. *Crampton / Friedrich* (2009), Tz. 73.

⁹⁴ Vgl. *Kessler / Leinen* (2006), S. 560.

⁹⁵ Vgl. IFRS 5.25.

rungsbedarfs ist entsprechend den Vorschriften des IFRS 5.23 vorzunehmen. Demnach ist ein für die Veräußerungsgruppe erfasster Wertminderungsaufwand nur auf die langfristigen Vermögenswerte der Gruppe zu verteilen, die den Bewertungsvorschriften des IFRS 5 unterliegen. Die Reihenfolge der Verteilung des Abschreibungsbetrages wird in IAS 36.104 und IAS 36.122 geregelt. Demzufolge ist vorrangig ein in der Veräußerungsgruppe enthaltener Geschäfts- oder Firmenwert abzuschreiben. Anschließend ist der verbleibende Abschreibungsbetrag anteilig auf die langfristigen Vermögenswerte nach dem Verhältnis ihrer Buchwerte zueinander zu verteilen.⁹⁶ In der Veräußerungsgruppe enthaltene kurzfristige Vermögenswerte und Vermögenswerte, die von den besonderen Bewertungsvorschriften des IFRS 5 ausgenommen werden, sind nicht außerplanmäßig abzuschreiben. Im Unterschied zu IAS 36.105 kann die Verteilung des Wertminderungsaufwands dazu führen, dass die Buchwerte einzelner Vermögenswerte ihren jeweilig beizulegenden Zeitwert oder Nutzungswert unterschreiten. Es besteht somit keine Wertuntergrenze für die Verteilung des Abschreibungsbetrags.⁹⁷ IFRS 5 regelt nicht, wie vorzugehen ist, wenn der Wertminderungsaufwand die Buchwerte der langfristigen Vermögenswerte übersteigt. In Betracht kommt es, den verbleibenden Abschreibungsbetrag auf kurzfristige Vermögenswerte oder Vermögenswerte, die nicht den Bewertungsregeln nach IFRS 5 unterliegen, zu verteilen. Auch die Bildung einer Rückstellung ist denkbar.⁹⁸

In der Veräußerungsgruppe enthaltene kurzfristige Vermögenswerte, Schulden und Vermögenswerte, die nach IFRS 5.5 von den Bewertungsvorschriften ausgenommen sind, werden im Rahmen der Folgebewertung nach den einschlägigen IFRS bewertet.⁹⁹ So werden z.B. Vorräte, die Bestandteil der Veräußerungsgruppe sind, nach IAS 2.9 bewertet. Die aus diesen Einzelbewertungen resultierenden Wertänderungen beeinflussen die Höhe des Buchwertes der Veräußerungsgruppe. Für langfristige Vermögenswerte einer Veräußerungsgruppe, die den Bewertungsvorschriften nach IFRS 5 unterliegen, erfolgt hingegen keine Einzelbewertung. Anschließend ist der ermittelte Buchwert der Veräußerungsgruppe mit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten der Veräußerungsgruppe zu vergleichen. Entsteht ein Wertminderungsbedarf, ist dieser Aufwand wie im Rahmen der Erstbewertung zu behan-

⁹⁶ Vgl. IAS 36.104.

⁹⁷ Vgl. *Wolff / Robinson* (2009), Tz. 52; *Crampton / Friedrich* (2009), Tz. 88 f. Es ist jedoch davon auszugehen, dass nicht unter null abgeschrieben werden darf.

⁹⁸ Vgl. *Crampton / Friedrich* (2009), Tz. 97.

⁹⁹ Vgl. IFRS 5.19.

deln.¹⁰⁰ Liegt der Buchwert der Veräußerungsgruppe unter dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten, ist eine Wertaufholung grundsätzlich zulässig. Eine Zuschreibung ist nur vorzunehmen, soweit sie nicht bereits im Rahmen der Einzelbewertung der Buchwerte der nicht unter IFRS 5 fallenden Vermögenswerte und Schulden erfasst wurde. Die Zuschreibung ist in der Höhe auf den kumulativen Wertminderungsaufwand beschränkt, der vor Umklassifizierung gem. IAS 36 oder nach Umklassifizierung gem. IFRS 5 für die langfristigen Vermögenswerte, die den Bewertungsvorschriften des IFRS 5 unterliegen, erfasst wurde.¹⁰¹ Die Verteilung der Zuschreibung erfolgt auf die langfristigen Vermögenswerte im Verhältnis ihrer Buchwerte zueinander. Wurde im Rahmen der Bewertung nach IFRS 5 ein vorhandener Geschäfts- oder Firmenwert außerplanmäßig abgeschrieben, ist dieser im Wert nicht aufzuholen. Der Zuschreibungsbetrag wird dadurch jedoch nicht gekürzt, sondern ist auf die anderen langfristigen Vermögenswerte der Veräußerungsgruppe zu verteilen. Die Konsequenz ist, dass die Wertansätze der langfristigen Vermögenswerte, die Teil einer Veräußerungsgruppe sind, höher sein können als vor der Anwendung von IFRS 5.¹⁰²

Erfüllt eine zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppe die Voraussetzungen der Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten nicht mehr, sind die enthaltenen langfristigen Vermögenswerte, die den speziellen Bewertungsvorschriften des IFRS 5 unterliegen, mit dem niedrigeren Wert aus dem fortgeführten Buchwert vor Klassifizierung und dem erzielbaren Betrag zum Zeitpunkt der Reklassifizierung zu bewerten. In der Veräußerungsgruppe enthaltene kurzfristige Vermögenswerte, Schulden und Vermögenswerte, die nicht unter die Bewertungsvorschriften des IFRS 5 fallen, sind hingegen nicht gesondert zu bewerten, da deren Bewertung stets nach den einschlägigen Standards erfolgte.¹⁰³

2.4.4. Behandlung aufgegebener Geschäftsbereiche

IFRS 5 formuliert für aufgegebene Geschäftsbereiche keine spezifischen Bewertungsvorschriften. Ein aufgegebener Geschäftsbereich besteht jedoch, wie dargelegt, in der Regel mindestens aus einer Veräußerungsgruppe.¹⁰⁴ Enthält ein aufgegebener Geschäftsbereich eine oder mehrere als zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppen, unterliegen diese den speziellen Bewertungsvorschriften des IFRS 5. Bei der Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten ist auf den aufgegebenen Geschäftsbereich als Ganzes

¹⁰⁰ Vgl. *Wolff / Robinson* (2009), Tz. 58 f.; *Crampton / Friedrich* (2009), Tz. 93 f.

¹⁰¹ Vgl. IFRS 5.22.

¹⁰² Vgl. *Lüdenbach* (2010), Tz. 31.

¹⁰³ Vgl. IFRS 5.24; *Poerschke* (2006), S. 137 f.; *Wolff / Robinson* (2009), Tz. 67.

¹⁰⁴ Siehe Kapitel 2.2.3.

abzustellen. Liegt der Buchwert der als zur Veräußerung gehaltenen Veräußerungsgruppe bzw. die Summe der Buchwerte der Veräußerungsgruppen unter dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten des aufgegebenen Geschäftsbereichs, besteht Wertminderungsbedarf, der analog zu der eben dargelegten Bewertung von zur Veräußerung gehaltenen Veräußerungsgruppen zu behandeln ist.¹⁰⁵

2.5. Ausweis und Angaben

2.5.1. Langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen

IFRS 5.38 bis IFRS 5.42 enthalten Ausweis- und Angabevorschriften für langfristige Vermögenswerte, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wurden, sowie für Vermögenswerte und Schulden einer als zur Veräußerung gehaltenen Veräußerungsgruppe. Im Falle einer Stilllegung von einzelnen langfristigen Vermögenswerten oder Veräußerungsgruppen greifen diese speziellen Ausweis- und Angabevorschriften nicht, da eine geplante Stilllegung, wie dargelegt, nicht mit der Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten vereinbar ist.

Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und sämtliche Vermögenswerte einer als zur Veräußerung gehaltenen Veräußerungsgruppe sind auf der Aktivseite der Bilanz getrennt von dem übrigen Vermögen auszuweisen.¹⁰⁶ Der Ausweis hat an letzter Stelle der kurzfristigen Vermögenswerte unter der Bezeichnung „Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ zu erfolgen.¹⁰⁷ Die in einer als zur Veräußerung gehaltenen Veräußerungsgruppe enthaltenen Schulden sind separat von den übrigen Schulden auszuweisen.¹⁰⁸ Der Ausweis der Schulden erfolgt auf der Passivseite unter der Bezeichnung „Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten“ als letzter Posten der kurzfristigen Verbindlichkeiten.¹⁰⁹ Die Saldierung von Vermögenswerten und Schulden einer Veräußerungsgruppe ist nicht zulässig. Der gesonderte Aktiv- bzw. Passivposten ist entweder in der Bilanz oder im Anhang nach den Hauptgruppen der Schulden und Vermögenswerte aufzuschlüsseln.¹¹⁰ Die Aufteilung in Hauptgruppen ist hingegen nicht erforderlich, wenn es sich bei der Veräußerungsgruppe um ein Tochterunternehmen mit Veräußerungsabsicht handelt, dass bereits bei Erwerb als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wurde.¹¹¹ Gewinne und Verluste aus der

¹⁰⁵ Vgl. *Precht / Schuster* (2010), S. 429.

¹⁰⁶ Vgl. IFRS 5.38.

¹⁰⁷ Vgl. *Poerschke* (2006), S. 152; *Wolff / Robinson* (2009), Tz. 107.

¹⁰⁸ Vgl. IFRS 5.38.

¹⁰⁹ Vgl. *Poerschke* (2006), S. 152; *Wolff / Robinson* (2009), Tz. 107.

¹¹⁰ Vgl. IFRS 5.38.

¹¹¹ Vgl. IFRS 5.39.

Bewertung von zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten bzw. Veräußerungsgruppen, die direkt im Eigenkapital erfasst wurden, sind in der Bilanz – z.B. in Form eines Davon-Vermerks – gesondert auszuweisen.¹¹² Die Anpassung sowie Neugliederung von Vorjahresvergleichszahlen der langfristigen Vermögenswerte oder Vermögenswerte und Schulden von Veräußerungsgruppen, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wurden, ist unzulässig.¹¹³

Die Gewinne und Verluste von zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten bzw. Veräußerungsgruppen sind, soweit kein aufgegebener Geschäftsbereich vorliegt, in der Gewinn- und Verlustrechnung im Ergebnis aus der fortzuführenden Geschäftstätigkeit zu erfassen.¹¹⁴ Zudem ist für zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen, die keinen aufgegebenen Geschäftsbereich bilden, kein gesonderter Ausweis in der Kapitalflussrechnung erforderlich.¹¹⁵

Nach IFRS 5.41 hat der Anhang des berichtenden Unternehmens eine Beschreibung der langfristigen Vermögenswerte bzw. Veräußerungsgruppen, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wurden, zu enthalten. Des Weiteren sind die Tatsachen und Umstände der Veräußerung bzw. solche, die zu der erwarteten Veräußerung führen, anzugeben. Es ist auch darzulegen, auf welche Art und Weise die Veräußerung voraussichtlich abläuft sowie der geplante Zeitpunkt der Veräußerung. Zudem ist der Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung anzugeben, der die Wertminderung bzw. Wertaufholung aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert enthält. Ferner sind ggf. Angaben über das Segment zu machen, zu dem der langfristige Vermögenswert oder die Veräußerungsgruppe zählt.¹¹⁶

Erfüllen langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen zu einem späteren Zeitpunkt die Voraussetzungen für eine Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten nicht mehr, ist unverzüglich eine Reklassifizierung vorzunehmen und hierüber im Anhang zu berichten. Gleiches gilt, wenn eine Veräußerungsgruppe z.B. auf Grund eines Teilverkaufs zerschlagen wird.¹¹⁷ Nach IFRS 5.42 sind Angaben über die Umstände, die zu einer Änderung des Veräußerungsvorhabens geführt haben, zu machen und die Auswirkung der Entscheidung auf das

¹¹² Vgl. IFRS 5.38; *Crampton / Friedrich* (2009), Tz. 114; *Lüdenbach* (2010), Tz. 38.

¹¹³ Vgl. IFRS 5.40.

¹¹⁴ Vgl. IFRS 5.37.

¹¹⁵ Vgl. *Crampton / Friedrich* (2009), Tz. 116.

¹¹⁶ Vgl. IFRS 5.41.

¹¹⁷ Vgl. *Poerschke* (2006), S. 164; *Maas / Back / Singer* (2011), Tz. 78.

Ergebnis der Berichtsperiode und der im Abschluss dargestellten vorangegangenen Perioden zu erläutern.

2.5.2. Aufgegebene Geschäftsbereiche

Für aufgegebene Geschäftsbereiche führen IFRS 5.33 bis IFRS 5.36 erweiterte Ausweis- und Angabevorschriften an. IFRS 5 sieht daher für zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppen, die einen aufgegebenen Geschäftsbereich bilden, die umfangreichsten Vorschriften vor. Denn neben den speziellen Ausweis- und Angabevorschriften für zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen greifen in diesem Fall zusätzlich die Ausweis- und Angabevorschriften für aufgegebene Geschäftsbereiche. Erfüllen stillzulegende Veräußerungsgruppen die Voraussetzungen für einen aufgegebenen Geschäftsbereich, sind bei vollzogener Stilllegung die Ausweis- und Angabevorschriften des IFRS 5.33 und IFRS 5.34 anzuwenden.¹¹⁸ Dies ergibt sich einerseits wie eben dargelegt direkt aus dem Wortlaut des IFRS 5.13 und andererseits daraus, dass ein aufgebener Geschäftsbereich nach IFRS 5.32 entweder bereits abgegangen oder als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sein muss, wobei die Stilllegung lediglich als Sonderfall des Abgangs anzusehen ist.¹¹⁹

Nach IFRS 5.33(a) und IFRS 5.33(b) ist das gesamte Ergebnis nach Steuern des aufgegebenen Geschäftsbereichs in einem gesonderten Posten zusammenzufassen und in der Gewinn- und Verlustrechnung getrennt vom fortgeführten Geschäftsbereich auszuweisen. Das gesamte Ergebnis nach Steuern umfasst neben dem Ergebnis nach Steuern aus der laufenden Geschäftstätigkeit des aufgegebenen Geschäftsbereichs auch das Ergebnis nach Steuern aus der Neubewertung oder des bereits erfolgten Abgangs von Vermögenswerten bzw. Veräußerungsgruppen, die in den aufgegebenen Geschäftsbereich enthalten sind.¹²⁰ Das auf den aufgegebenen Geschäftsbereich entfallende Ergebnis nach Steuern aus der laufenden Geschäftstätigkeit ist für die gesamte Periode zu berücksichtigen. Eine zeitanteilige Berücksichtigung ab dem Zeitpunkt der Qualifizierung als aufgebener Geschäftsbereich ist nicht zulässig, denn Abschlussadressaten soll die Möglichkeit gegeben werden, die zukünftige Ertragslage des Unternehmens nach Wegfall des aufgegebenen Geschäftsbereichs einschätzen zu können.¹²¹

Das Ergebnis nach Steuern des aufgegebenen Geschäftsbereichs ist weiter zu untergliedern. Anzugeben sind die Erträge und Aufwendungen sowie das Ergebnis vor Steuern des aufgege-

¹¹⁸ Vgl. IFRS 5.13.

¹¹⁹ Vgl. *Adler / Düring / Schmaltz* (2011), Abschn. 26, Tz. 34.

¹²⁰ Vgl. IFRS 5.33(a).

¹²¹ Vgl. *Adler / Düring / Schmaltz* (2011), Abschn. 26, Tz. 105.

benen Geschäftsbereichs und der damit korrespondierende Ertragssteueraufwand. Zudem ist das Ergebnis, das bei der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten oder bei bereits erfolgtem Abgang der Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen erfasst wurde, anzugeben. Auch hier ist der zugehörige Ertragssteueraufwand offenzulegen. Die Untergliederung kann entweder im Anhang oder in der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgen.¹²² IFRS 5 enthält neben der Vorschrift, dass das Ergebnis des aufgegebenen Geschäftsbereichs in der Gewinn- und Verlustrechnung in einem eigenen Abschnitt getrennt von dem fortgeführten Geschäftsbereich anzugeben ist, keine weiteren Regelungen zur Form der Darstellung.¹²³ Entschließt sich das berichtende Unternehmen dafür, die Untergliederung im Anhang vorzunehmen, ist in der Gewinn- und Verlustrechnung lediglich in einer Zeile das gesamte Ergebnis nach Steuern aus dem aufgegebenen Geschäftsbereich auszuweisen.¹²⁴ Beschließt das berichtende Unternehmen hingegen, die Untergliederung des gesamten Ergebnisses nach Steuern des aufgegebenen Geschäftsbereichs in der Gewinn- und Verlustrechnung vorzunehmen, stellt sich die Frage nach der Form der Darstellung. In Betracht kommt eine vertikale (Staffelformat) oder horizontale (Matrixformat) Darstellungsform.¹²⁵ Die gewählte Form der Darstellung ist stetig anzuwenden.¹²⁶

Nach IFRS 5.33(c) sind die Netto-Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit sowie der Investitions- und Finanzierungstätigkeit, die dem aufgegebenen Geschäftsbereich zuzuordnen sind, gesondert anzugeben. Es besteht ein Wahlrecht die Angaben in der Kapitalflussrechnung oder im Anhang zu machen.¹²⁷ Für die Separierung der Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs von denen des fortgeführten Geschäftsbereichs kommen unterschiedliche Darstellungsformen in Frage. Entschließt sich das berichtende Unternehmen, die Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs in der Kapitalflussrechnung anzugeben, ist eine Darstellung in Form von Davon-Vermerken denkbar. Möglich ist es auch, das Schema der Kapitalflussrechnung um eine Spalte für die Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs und eine Spaltensumme zu erweitern.¹²⁸ Werden die Angaben im Anhang gemacht, ist die Kapitalflussrechnung für den fortgeführten und aufgegebenen Geschäftsbereich gemeinsam aufzustellen. Eine Kapitalflussrechnung, die nur die Cashflows des fortgeführten Geschäftsbereichs berücksichtigt, ist

¹²² Vgl. IFRS 5.33(b).

¹²³ Vgl. *Adler / Düring / Schmaltz* (2011), Abschn. 26, Tz. 115.

¹²⁴ Vgl. *Wolff / Robinson* (2009), Tz. 120.

¹²⁵ Vgl. *Lüdenbach* (2010), Tz. 42.

¹²⁶ Vgl. *Adler / Düring / Schmaltz* (2011), Abschn. 26, Tz. 115.

¹²⁷ Vgl. IFRS 5.33(c).

¹²⁸ Vgl. *Wolff / Robinson* (2009), Tz. 120; *Lüdenbach* (2010), Tz. 46.

nicht zulässig. Dies ist damit zu begründen, dass nach IAS 7 in der Kapitalflussrechnung die Cashflows des gesamten Unternehmens auszuweisen sind.¹²⁹

Als Folge der Überarbeitung von IAS 27 in 2008 wurde IFRS 5.33 um IFRS 5.33(d) ergänzt.¹³⁰ Demzufolge ist der auf die Gesellschafter des Mutterunternehmens entfallende Teil des Konzernergebnisses nach fortgeführten und aufgegebenen Geschäftsbereichen aufzuteilen. Die Aufteilung kann entweder direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im Anhang erfolgen.¹³¹ Zudem fordert IAS 33.68 explizit, dass entweder in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im Anhang das Ergebnis je Aktie für den aufgegebenen Geschäftsbereich anzugeben ist.

Liegen mehrere aufgegebene Geschäftsbereiche vor, ist es ausreichend, wenn die Angaben gem. IFRS 5.33 in aggregierter Form dargestellt werden. Dies ergibt sich einerseits aus dem Wortlaut der englischsprachigen Originalfassung, „der sich auf discontinued operations, also ggf. auch auf mehrere aufgegebene Geschäftsbereiche, bezieht“¹³², und andererseits daraus, dass den Abschlussadressaten allein die Summe der Ergebnisse genügen wird, um die Ertragslage des Unternehmens nach Wegfall der aufgegebenen Geschäftsbereiche beurteilen zu können.¹³³ Alle Angaben in der Gewinn- und Verlustrechnung und Kapitalflussrechnung sind zu Vergleichszwecken mit entsprechenden Vorjahreszahlen zu veröffentlichen.¹³⁴

Nachträglich entstehende Aufwendungen und Erträge, die im direkten Zusammenhang mit einem aufgegebenen Geschäftsbereich stehen, der bereits in einer vorangegangenen Periode abgegangen ist, sind gesondert unter dem Ergebnis nach Steuern des aufgegebenen Geschäftsbereichen auszuweisen.¹³⁵ Entsprechende Aufwendungen und Erträge stellen somit einen „weiteren Unterposten der Aufgliederung des Ergebnisses nach Steuern des aufgegebenen Geschäftsbereichs nach IFRS 5.33(b) dar“¹³⁶ und sind entweder in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im Anhang anzugeben. Als Beispiele für Aufwendungen und Erträge, die nach dem Abgang entstehen können, führt IFRS 5.35 Sachverhalte wie nachträgliche Kaufpreisanpassungen, Entschädigungsleistungen, Versorgungsverpflichtungen für Arbeitnehmer

¹²⁹ Vgl. *Adler / Düring / Schmaltz* (2011), Abschn. 26, Tz. 155.

¹³⁰ Vgl. *Lüdenbach* (2010), Tz. 43.

¹³¹ Vgl. IFRS 5.33(d).

¹³² *Adler / Düring / Schmaltz* (2011), Abschn. 26, Tz. 114.

¹³³ Vgl. *Wolff / Robinson* (2009), Tz. 115.

¹³⁴ Vgl. IFRS 5.34.

¹³⁵ Vgl. IFRS 5.35.

¹³⁶ *Adler / Düring / Schmaltz* (2011), Abschn. 26, Tz. 143.

sowie beim berichtenden Unternehmen verbliebene Verpflichtungen aus der Umwelt- und Produkthaftung an.

Wird ein Unternehmensbestandteil nicht mehr als zur Veräußerung gehalten klassifiziert, ist das laufende Ergebnis und das Ergebnis in den Abschnitt aus fortgeführter Geschäftstätigkeit umzugliedern, da der Unternehmensbestandteil künftig weiterhin zum Erfolg des Unternehmens beitragen wird.¹³⁷ Um Abschlussadressaten den Vergleich zum Vorjahr zu ermöglichen, sind auch die Vorjahreszahlen umzugliedern und mit einem entsprechenden Hinweis zu versehen.¹³⁸

¹³⁷ Vgl. *Poerschke* (2006), S. 159.

¹³⁸ Vgl. IFRS 5.36.

3. Methodik der empirischen Untersuchung

3.1. Stichprobe

Die Gesamtstichprobe für die empirische Untersuchung umfasst die Konzernabschlüsse von 2005 bis 2011 der Unternehmen, die zum 31. Dezember 2011 in den Indizes DAX, MDAX, SDAX, TecDAX und ATX Prime notiert waren. Der Untersuchungszeitraum 2005 bis 2011 wurde ausgewählt, weil somit einerseits das Jahr der Erstanwendung des IFRS 5 berücksichtigt wird und andererseits zu erwarten ist, dass während der Wirtschafts- und Finanzkrise die Regelungen des IFRS 5 vermehrt Anwendung fanden.

Die Auswahlindizes DAX, MDAX, SDAX und TecDAX enthalten die, gemessen an ihrer Marktkapitalisierung, 160 größten an der Frankfurter Wertpapierbörse gelisteten Unternehmen.¹³⁹ Grundvoraussetzung für die Aufnahme in einen der genannten Indizes ist die Zugehörigkeit zum Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse, welche an internationale Transparenzanforderungen – wie die verpflichtende Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards nach IAS/IFRS oder US-GAAP – geknüpft ist.¹⁴⁰ Der Index ATX-Prime enthält sämtliche Aktien von Unternehmen, die im Prime Market der Wiener Börse notiert sind und bestand zum 31. Dezember 2011 aus 40 Unternehmen. Die Aufnahme in das prime-market-Segment der Wiener Börse ist ebenfalls mit der Einhaltung erhöhter Transparenz- und Publizitätskriterien verbunden.¹⁴¹ Die in den ausgewählten Indizes enthaltenen Unternehmen bilden den deutschen und österreichischen Kapitalmarkt repräsentativ ab. Zudem ist aufgrund der IAS-Verordnung zu erwarten, dass die betrachteten Unternehmen ihre Konzernabschlüsse durch den gesamten Betrachtungszeitraum hindurch nach den Vorschriften der IFRS aufstellen.¹⁴²

Aus den 200 betrachteten Unternehmen und dem Untersuchungszeitraum von sieben Jahren resultieren 1.400 Geschäftsjahr-Beobachtungen. Unterjährige Geschäftsjahre werden dem Untersuchungsjahr zugeordnet, in dem die Berichtsperiode beginnt. Aufgrund der verpflichtenden Anwendung des IFRS 5 für Geschäftsjahre beginnend am oder nach dem 01. Januar 2005 wird somit auch für Unternehmen mit unterjähriger Berichterstattung das

¹³⁹ Vgl. *Deutsche Börse AG* (2013), S. 7 f.

¹⁴⁰ Vgl. <http://www.boerse-frankfurt.de/de/wissen/marktsegmente/prime+standard>, (Zugriff: 19.07.2013).

¹⁴¹ Vgl. *Wiener Börse AG* (2011), S. 10 f.

¹⁴² Nach Art. 9 der IAS-Verordnung konnte für europäische Unternehmen, die in Drittländern notiert waren, sowie für Unternehmen, die ausschließlich Schuldtitel emittiert haben, ein Aufschub der erstmaligen Anwendung der IAS/IFRS auf das Geschäftsjahr 2007 gewährt werden. Der deutsche und österreichische Gesetzgeber hat von diesem Wahlrecht gebraucht gemacht.

Jahr der Erstanwendung des Standards in der Untersuchung berücksichtigt. Nicht jedes Untersuchungsjahr verfügt über die gleiche Anzahl von Beobachtungen, da einige Unternehmen – insbesondere in den Geschäftsjahren 2005 und 2006 – ihren Konzernabschluss nach US-GAAP bzw. nationalem Recht erstellt oder im entsprechenden Untersuchungsjahr noch nicht bestanden haben. Dadurch reduziert sich die Gesamtstichprobe um 57 Konzernabschlüsse auf insgesamt 1.343 Geschäftsjahr-Beobachtungen. Die quantitative Zusammensetzung der Stichprobe nach Untersuchungsjahr und Auswahlindex zum 31.12.2011 ist Tabelle 1 zu entnehmen.

Untersuchungsjahr	DAX	MDAX	SDAX	TecDAX	ATX-Prime	Anzahl
2005	23	48	42	26	38	177
2006	25	48	47	29	38	187
2007	30	48	48	29	38	193
2008	30	49	48	29	39	195
2009	30	49	48	29	39	195
2010	30	50	50	29	39	198
2011	30	50	50	29	39	198
Gesamt	198	342	333	200	270	1.343

Tab. 1: Zusammensetzung der Gesamtstichprobe nach Untersuchungsjahr und Auswahlindex zum 31.12.2011¹⁴³

3.2. Vorgehensweise

Das Ziel der empirischen Untersuchung ist es, die Anwendung des IFRS 5 in der Bilanzierungspraxis zu untersuchen. Die Untersuchung beschränkt sich auf die Häufigkeit des Auftretens und die Höhe der Posten, die nach IFRS 5 im Konzernabschluss auszuweisen sind. Gegenstand der Untersuchung sind somit die Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Kapitalflussrechnung. Unterstützend wird auf Angaben im Anhang zurückgegriffen. Die Betrachtung eines längeren Zeitraums ermöglicht es, den Einfluss von ökonomischen Entwicklungen auf die Häufigkeit und Höhe der IFRS-5-Posten zu untersuchen.

Das in der empirischen Untersuchung verwendete Datenmaterial wurde überwiegend aus den Datenbanken Compustat-Global¹⁴⁴ und Bloomberg zusammengetragen. Informationen über

¹⁴³ Quelle: Eigene Darstellung.

die Umsatzerlöse und die Cashflows der aufgegebenen Geschäftsbereiche wurden händisch aus den Konzernabschlüssen der Unternehmen entnommen.¹⁴⁵ Die aus Bloomberg stammenden Daten der IFRS-5-Bilanzposten „Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ und „Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten“ sowie das aus Compustat-Global stammende „Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen“ wurden mit den Zahlen in den entsprechenden Konzernabschlüssen verglichen und somit auf Plausibilität überprüft.

Die Bilanz wird dahingehend untersucht, ob – und wenn ja, in welcher Höhe – ein IFRS-5-Aktiv- oder Passivposten ausgewiesen wurde.¹⁴⁶ Die Zusammensetzung der IFRS-5-Bilanzposten wird nicht näher untersucht. Denn häufig kann aufgrund nicht eindeutiger Anhangangaben der wertmäßige Anteil der langfristigen Vermögenswerte, Veräußerungsgruppen und aufgegebenen Geschäftsbereiche nicht eindeutig ermittelt werden.¹⁴⁷ Eine isolierte Betrachtung der absoluten Höhe der IFRS-5-Bilanzposten ist aufgrund verschiedener Unternehmensgrößen nicht aussagekräftig. Um eine allgemein gültige Aussage über die Wesentlichkeit der IFRS-5-Bilanzposten treffen und um die Unternehmen untereinander vergleichen zu können, wird das Verhältnis von IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme gebildet. Zudem wird das Verhältnis von IFRS-5-Nettovermögen, das sich aus der Saldierung von IFRS-5-Aktiv- und Passivposten ergibt, zu Eigenkapital bestimmt.

Im Rahmen der Untersuchung der Gewinn- und Verlustrechnung wird untersucht, ob und in welcher Höhe ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausgewiesen wurde. Um die Wesentlichkeit des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu untersuchen, werden auf Basis der Anhangangaben die Umsatzerlöse des aufgegebenen Geschäftsbereichs ermittelt und der Anteil an den gesamten Umsatzerlösen des Unternehmens bestimmt.

Gegenstand der Untersuchung der Kapitalflussrechnung ist es zu untersuchen, wie das Wahlrecht, die Netto-Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs separat in der Kapitalflussrechnung oder im Anhang auszuweisen, ausgeübt wurde. Dadurch können Rückschlüsse da-

¹⁴⁴ Die Compustat-Global-Datenbank von Standard & Poor's beinhaltet Markt- und Fundamentaldaten von über 33.900 börsennotierten Unternehmen. Auf die Datenbank wurde über die Plattform Wharton Research Data Services (<http://wrds.wharton.upenn.edu>) zugegriffen.

¹⁴⁵ Anhang 1 enthält eine detaillierte Aufstellung über die in der empirischen Untersuchung verwendeten Daten und die dahinter stehenden Datenquellen.

¹⁴⁶ Mit dem Begriff „IFRS-5-Aktivposten“ wird nachfolgend der Bilanzposten „Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ bezeichnet. Der Begriff „IFRS-5-Passivposten“ steht korrespondierend für den Bilanzposten „Schulden in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten“.

¹⁴⁷ Vgl. Rogler / Tettenborn / Straub (2012), S. 386.

rauf gezogen werden, inwieweit bilanzierende Unternehmen bereit sind, Abschlussadressaten den Zugang zu Informationen zu erleichtern. Zudem wird die Höhe der Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit sowie Finanzierungs- und Investitionstätigkeit untersucht, die den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordnet wurden. Um festzustellen, ob aufgegebenen Geschäftsbereichen wesentliche Teile der Cashflows aus den einzelnen Unternehmenstätigkeiten des gesamten Unternehmens zugeordnet wurden, werden die Teil-Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs in Relation zu den korrespondierenden Teil-Cashflows des fortgeführten Geschäftsbereichs betrachtet.

Die Untersuchung nach Sektorzugehörigkeit dient dazu, festzustellen, ob in einzelnen Sektoren Unterschiede hinsichtlich der Häufigkeit und Höhe der in den einzelnen Abschlussbestandteilen ausgewiesenen IFRS-5-Posten bestehen. Die Zuordnung eines Unternehmens zu einem Sektor erfolgt auf Basis der GICS-Sektor-Klassifikation von MSCI Inc. und Standard & Poor's. Die GICS-Struktur besteht aus zehn Sektoren. Sämtliche Sektoren werden von den betrachteten Unternehmen repräsentiert. Die meisten Konzernabschlüsse der Untersuchung stammen aus den Sektoren Industrie (380), Nicht-Basis Konsumgüter (241) und Finanzwesen (199). Die nachfolgende Tabelle stellt die absolute und relative Zusammensetzung der Gesamtstichprobe nach GICS-Sektoren dar.

GICS-Sektor	Absolute Häufigkeit	Relative Häufigkeit
Industrie	380	28,3%
Nicht-Basiskonsumgüter	241	17,9%
Finanzwesen	199	14,8%
Informationstechnologie	147	10,9%
Roh-, Hilfs- & Betriebsstoffe	122	9,1%
Gesundheitswesen	117	8,7%
Basiskonsumgüter	49	3,6%
Telekommunikationsdienste	35	2,6%
Versorgungsbetriebe	33	2,5%
Energie	20	1,5%
Gesamt	1.343	100,0%

Tab. 2: Zusammensetzung der Gesamtstichprobe nach GICS-Sektoren¹⁴⁸

¹⁴⁸ Quelle: Eigene Darstellung.

In der abschließenden Untersuchung nach Größenklassen wird untersucht, ob größenspezifische Besonderheiten hinsichtlich der Häufigkeit und Höhe der ausgewiesenen IFRS-5-Posten beobachtet werden können. Dazu werden die 1.343 Geschäftsjahr-Beobachtungen in vier Klassen eingeteilt. Als Größenmerkmal wird auf die Bilanzsumme abgestellt. Um eine gleiche Anzahl¹⁴⁹ an Geschäftsjahr-Beobachtungen per Größenklasse zu erhalten, werden als Grenzwerte der Größenklassen die Quartilgrenzen herangezogen. Die auf diese Weise ermittelten Grenzwerte und die Anzahl der auf die einzelnen Größenklassen entfallenden Geschäftsjahr-Beobachtungen sind Tabelle 3 zu entnehmen. Abschließend wird vor dem Hintergrund einer US-amerikanischen Studie untersucht, ob Unternehmen, die in der Gewinn- und Verlustrechnung ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausweisen, sich in der Größe, gemessen an der Bilanzsumme und den Umsatzerlösen, von anderen Unternehmen unterscheiden.

	Grenzwerte (Mio. €)	Geschäftsjahr-Beobachtungen
Größenklasse A	≥ 6.590	336
Größenklasse B	$1.521 \leq x < 6.590$	336
Größenklasse C	$477 \leq x < 1.521$	335
Größenklasse D	< 477	336
Gesamt		1.343

Tab. 3: Zusammensetzung der Gesamtstichprobe nach Größenklassen¹⁵⁰

¹⁴⁹ Da die 1.343 Geschäftsjahr-Beobachtungen nicht durch vier teilbar sind, umfasst die Größenklasse C lediglich 335 Konzernabschlüsse.

¹⁵⁰ Quelle: Eigene Darstellung.

4. Ergebnisse der empirischen Untersuchung

4.1. Untersuchung der Bilanz

Im gesamten Untersuchungszeitraum wurde in 375 der 1.343 untersuchten Konzernabschlüsse ein IFRS-5-Aktivposten in der Bilanz ausgewiesen. IFRS-5-Passivposten wurden hingegen nur in 168 Konzernabschlüssen beobachtet.¹⁵¹ Von den 200 betrachteten Unternehmen haben 114 Unternehmen zumindest in einem Untersuchungsjahr einen IFRS-5-Aktivposten ausgewiesen. 17 Unternehmen haben in jedem Untersuchungsjahr einen IFRS-5-Aktivposten ausgewiesen.¹⁵² Am häufigsten wurde ein IFRS-5-Aktivposten in den Konzernabschlüssen der Unternehmen ausgewiesen, die zum 31.12.2011 in dem Index DAX notierten.¹⁵³ Im Jahr 2005, dem Jahr der verpflichtenden Erstanwendung des Standards, wurde die mit Abstand geringste Anzahl an IFRS-5-Aktivposten (39) im gesamten Untersuchungszeitraum ausgewiesen.¹⁵⁴ Tabelle 4 enthält die Auswertung der ausgewiesenen IFRS-5-Aktivposten.

Untersuchungsjahr	Anzahl	Höhe in Mio. €			
		Mittelwert	Median	25%-Quantil	75%-Quantil
2005	39	126	23	4	137
2006	54	423	12	4	44
2007	59	346	27	6	119
2008	53	12.741	16	3	118
2009	52	313	18	3	129
2010	57	350	31	2	147
2011	61	409	19	2	84
Gesamt	375	2.029	18	3	118

Tab. 4: Häufigkeit und Höhe der IFRS-5-Aktivposten¹⁵⁵

¹⁵¹ Unternehmen, die einen IFRS-5-Passivposten auswiesen, wiesen mit Ausnahme von zwei Fällen auch einen IFRS-5-Aktivposten aus. Die Gegenüberstellung von IFRS-5-Passivposten und korrespondierenden IFRS-5-Aktivposten zeigt, dass IFRS-5-Aktivposten im Durchschnitt einen doppelt so hohen Betrag aufweisen. Im Mittelpunkt der Betrachtung stehen nachfolgend die IFRS-5-Aktivposten. Die Auswertung der ausgewiesenen IFRS-5-Passivposten ist Anhang 2 zu entnehmen.

¹⁵² Hierbei handelt es sich um die Unternehmen BayWa AG, Continental AG, Deutsche Lufthansa AG, Deutsche Post AG, Deutsche Wohnen AG, Deutz AG, Gagfah S.A, GEA Group AG, Gigaset AG, Henkel AG & Co KGaA, Hornbach Holding AG, IVG Immobilien AG, Klöckner & Co SE, Metro AG, OMV AG, Symrise AG und TUI AG.

¹⁵³ Die Aussage basiert auf der Betrachtung der relativen Häufigkeit (48,5%). Absolut betrachtet waren im Index MDAX am häufigsten IFRS-5-Aktivposten zu beobachten (128).

¹⁵⁴ Zwar entfallen auf das Untersuchungsjahr 2005 zugleich die wenigstens Geschäftsjahr-Beobachtungen (177). Jedoch wurde für das Untersuchungsjahr 2005 auch die geringste relative Häufigkeit (22,0%) bestimmt.

¹⁵⁵ Quelle: Eigene Darstellung.

Wird der durchschnittliche Betrag der ausgewiesenen IFRS-5-Aktivposten in den einzelnen Untersuchungsjahren betrachtet, fällt auf, dass im Jahr 2008 im Vergleich zu den anderen Untersuchungsjahren ein deutlich höherer Mittelwert (12.741 Mio. €) zu beobachten war. Dieses Ergebnis ist maßgeblich auf den fast vollständigen Verkauf der Dresdner Bank AG durch die Allianz SE¹⁵⁶ und auf die Trennung der Postbank AG von der Deutschen Post AG¹⁵⁷ zurückzuführen. Allein die Unternehmen Allianz SE und Deutsche Post AG wiesen für das Geschäftsjahr 2008 einen IFRS-5-Aktivposten in Höhe von 419.513 Mio. € bzw. 231.872 Mio. € aus.

Aufgrund solcher Verzerrungen wird zusätzlich der gegenüber Ausreißern robustere Median ermittelt. Der Median für IFRS-5-Aktivposten beträgt, abhängig von dem jeweiligen Untersuchungsjahr, zwischen 12 Mio. € und 31 Mio. €. Der im Vergleich zum Mittelwert deutlich niedrigere Median lässt darauf schließen, dass IFRS-5-Aktivposten überwiegend geringe Beträge aufweisen. Dies wird durch die ermittelten 25,0%- und 75,0%-Quantile bestätigt. So wiesen z.B. 75,0% (25,0%) der auf das Untersuchungsjahr 2007 entfallenden IFRS-5-Aktivposten einen Betrag kleiner oder gleich 119 Mio. € (6 Mio. €) auf.

Eine rein absolute Betrachtung der ausgewiesenen IFRS-5-Bilanzposten reicht nicht aus, um eine allgemein gültige Aussage über die Wesentlichkeit der IFRS-5-Bilanzposten treffen zu können. Denn die überwiegend niedrigen Beträge der ausgewiesenen IFRS-5-Aktivposten können, abhängig von der Unternehmensgröße, im Einzelfall einen wesentlichen Anteil an den gesamten Vermögenswerten des Unternehmens ausmachen. Aus diesem Grund wird das Verhältnis von IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme betrachtet. Zusätzlich wird das Verhältnis von IFRS-5-Nettovermögen zu Eigenkapital¹⁵⁸ bestimmt. Zur Bestimmung der Wesentlichkeit wird ein Grenzwert von 5,0% festgelegt.¹⁵⁹

Im Durchschnitt beträgt das Verhältnis von IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme im Untersuchungszeitraum 2,6%. Der für das Verhältnis ermittelte Median liegt bei 0,4%. Die Kennzahl bleibt auch nach Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise auf einem konstant niedrigen Niveau. Im Einzelfall kann der Anteil der IFRS-5-Aktivposten an der Bilanzsumme jedoch wesentlich sein. In rund 11,0% der Konzernabschlüsse, die einen IFRS-5-Aktivposten aus-

¹⁵⁶ Vgl. *Allianz SE* (2009), S. 72.

¹⁵⁷ Vgl. *Deutsche Post AG* (2009), S. 72.

¹⁵⁸ Das Eigenkapital umfasst auch die Minderheitenanteile.

¹⁵⁹ Der Grenzwert von 5,0% wurde in der vorliegenden Arbeit gewählt, da dieser Schwellenwert in der IFRS-Bilanzierungspraxis oftmals zur Bestimmung der Wesentlichkeit herangezogen wird. Siehe dazu *Bieg / Käufer* (2009), S. 8.

weisen, wurde eine Überschreitung des angesetzten Wesentlichkeits-Grenzwerts festgestellt. Ein auffallend hohes Verhältnis von IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme ergibt sich für die Unternehmen Deutsche Post AG (2008: 88,2%), Balda AG (2011: 78,0%) und Jenoptik AG (2005: 51,3%).

Für das Verhältnis von IFRS-5-Nettovermögen zu Eigenkapital zeigt sich ein sehr ähnliches Bild. In der Mehrzahl der Fälle ergibt sich ein unwesentliches Verhältnis. Im gesamten Untersuchungszeitraum wurde in 75,0% der Fälle ein Wert von kleiner gleich 3,6% festgestellt. Der in den einzelnen Untersuchungsjahren berechnete Mittelwert (Median) der Kennzahl liegt zwischen 2,2% (0,5%) und 9,5% (1,4%). Im Untersuchungsjahr 2011 weist die Kennzahl für das im DAX notierte Unternehmen Thyssenkrupp AG einen auffällig hohen Wert (122,7%) auf. Dieser Wert ist maßgeblich auf die noch nicht vollständig abgeschlossene Veräußerung des Geschäftsbereichs Stainless Global und auf den geplanten Verkauf des Geschäftsbereichs Steel Americas im Geschäftsjahr 2012/2013 zurückzuführen.¹⁶⁰ Zudem stellen die ermittelten Kennzahlen der Unternehmen Balda AG (2011: 82,6%), TUI AG (2008: 73,3%) und HTP High Tech Industries AG (2008: 63,1%) weitere Ausreißer dar. Tabelle 5 stellt die beiden Kennzahlen IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme und IFRS-5-Nettovermögen zu Eigenkapital für Unternehmen dar, die auffällig hohe Werte aufweisen.¹⁶¹

¹⁶⁰ Vgl. *Thyssenkrupp AG* (2012), S. 136 f.

¹⁶¹ Anhang 3 enthält die ermittelten Kennzahlen für die übrigen Unternehmen.

Unternehmen	Untersuchungsjahr	IFRS-5-Aktivposten (Mio. €)	IFRS-5-Passivposten (Mio. €)	Bilanzsumme (Mio. €)	Eigenkapital (Mio. €)	IFRS-5-Aktivpostem zu Bilanzsumme	IFRS-5-Nettovermögen zu Eigenkapital
Deutsche Post AG	2008	231.872	227.736	262.964	9.852	88,2%	42,0%
Balda AG	2011	382	-	491	463	78,0%	82,6%
Jenoptik AG	2005	774	632	1.508	314	51,3%	45,2%
Allianz SE	2008	419.513	411.816	955.576	37.248	43,9%	20,7%
TUI AG	2008	4.145	2.501	16.705	2.243	24,8%	73,3%
Thyssenkrupp AG	2011	9.467	3.914	38.284	4.526	24,7%	122,7%

Tab. 5: Verhältnis von IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme und IFRS-5-Nettovermögen zu Eigenkapital¹⁶²

4.2. Untersuchung der Gewinn- und Verlustrechnung

In 189 der 1.343 untersuchten Konzernabschlüsse wurde in der Gewinn- und Verlustrechnung ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausgewiesen. Am häufigsten wurde ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen in den Konzernabschlüssen der Unternehmen festgestellt, die zum 31.12.2011 in dem Index DAX notierten. Im gesamten Untersuchungszeitraum haben 65 der 200 betrachteten Unternehmen zumindest in einem Untersuchungsjahr ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausgewiesen. Die Unternehmen GEA Group AG und MLP AG wiesen als einzige Unternehmen in jedem Untersuchungsjahr ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen aus.

Die Anzahl der Unternehmen, die ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausweisen, variiert im Untersuchungszeitraum stark. Im Untersuchungsjahr 2005, dem Jahr der verpflichtenden Erstanwendung des IFRS 5, wurde die geringste Anzahl (21) an Ergebnissen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen im Untersuchungszeitraum beobachtet.¹⁶³ Mit Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise wurden wesentlich häufiger Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausgewiesen. Die höchste Anzahl (35) an Ergebnissen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen wurde im Untersuchungsjahr 2007 beobachtet. Im Untersuchungsjahr 2008 lag die Anzahl der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen etwas unter dem

¹⁶² Quelle: Eigene Darstellung.

¹⁶³ Auf das Untersuchungsjahr 2005 entfallen jedoch zugleich die wenigsten Geschäftsjahr-Beobachtungen (177). Die geringste relative Häufigkeit wurde für das Untersuchungsjahr 2010 (11,6%) bestimmt.

Niveau des Vorjahres (32). In den Untersuchungsjahren 2009, 2010 und 2011 wiesen hingegen deutlich weniger Unternehmen ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen aus. Tabelle 6 stellt die Anzahl der in den einzelnen Untersuchungsjahren ausgewiesenen Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen dar.

Untersuchungsjahr	Anzahl der untersuchten Unternehmen	Anzahl der Unternehmen, die ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausweisen	Prozentualer Anteil der Unternehmen, die ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausweisen
2005	177	21	11,9%
2006	187	29	15,5%
2007	193	35	18,1%
2008	195	32	16,4%
2009	195	23	11,8%
2010	198	23	11,6%
2011	198	26	13,1%
Gesamt	1.343	189	14,1%

Tab. 6: Häufigkeit der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen¹⁶⁴

Im gesamten Untersuchungszeitraum wurde in 97 Konzernabschlüssen ein negatives Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausgewiesen, entsprechend wurde in 92 Fällen ein positives Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausgewiesen. Werden die Vorzeichen der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen in den einzelnen Untersuchungsjahren betrachtet fällt auf, dass diese vor 2008 überwiegend positiv waren. Ab dem Untersuchungsjahr 2008 ist jedoch eine gegenläufige Entwicklung zu erkennen. Denn in den Untersuchungsjahren 2008 bis 2011 wurden überwiegend negative Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausgewiesen.

Die Höhe der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen divergiert sehr stark. Werden die Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen absolut betrachtet¹⁶⁵, fällt auf, dass in den Untersuchungsjahren 2007 und 2008, im Vergleich zu den übrigen Untersuchungsjahren, ein deutlich höherer Mittelwert bestimmt wurde. Auch der gegenüber Extremwerten robustere

¹⁶⁴ Quelle: Eigene Darstellung.

¹⁶⁵ Dies bedeutet, dass ein negatives Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen mit seinem positiven Wert in die Berechnung der Lagemaße eingeht.

Median nimmt in den Untersuchungsjahren 2007 und 2008 die mit Abstand höchsten Werte im Untersuchungszeitraum an. Im Durchschnitt (Median) wurde im Untersuchungszeitraum ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen in Höhe von 252 Mio. € (20 Mio. €) ausgewiesen. Die Auswertung der absoluten Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ist Tabelle 7 zu entnehmen.

Untersuchungsjahr	Anzahl		Höhe in Mio. €			
	pos.	neg.	Mittelwert	Median	25%-Quantil	75%-Quantil
2005	11	10	50	20	1	77
2006	17	12	177	17	2	86
2007	23	12	485	35	3	209
2008	13	19	365	30	4	267
2009	8	15	111	12	3	149
2010	9	14	137	7	1	75
2011	11	15	270	4	1	78
Gesamt	92	97	252	20	2	126

Tab. 7: Höhe der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen¹⁶⁶

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesene Posten „Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen“ liefert den Abschlussadressaten isoliert betrachtet nur sehr ungenaue Informationen über die Größenordnung des Geschäftsbereichs, da der Wert neben dem Ergebnis auch das Ergebnis aus der Bewertung bzw. Veräußerung des aufgegebenen Geschäftsbereichs beinhaltet. Um festzustellen, ob ein aus Sicht der Abschlussadressaten wesentlicher Geschäftsbereich veräußert oder als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wurde, werden die Umsatzerlöse des aufgegebenen Geschäftsbereichs ermittelt und der Anteil an dem Gesamtumsatz¹⁶⁷ des berichtenden Unternehmens bestimmt.¹⁶⁸ Ein aufgegebenen Geschäftsbereich wird als wesentlich angesehen, wenn die Umsatzerlöse des aufgegebenen Geschäftsbereichs mindestens einen Anteil von 5,0% an dem gesamten Umsatzerlösen des Unternehmens an-

¹⁶⁶ Quelle: Eigene Darstellung.

¹⁶⁷ Der Gesamtumsatz des Unternehmens ergibt sich als Summe aus Umsatzerlösen des fortgeführten Geschäftsbereichs und Umsatzerlösen des aufgegebenen Geschäftsbereichs. Als Umsatzgröße werden für Finanzinstitute „Zinsen und ähnliche Erträge“ und für Versicherungsunternehmen „gebuchte Bruttobeiträge“ herangezogen.

¹⁶⁸ Die untersuchten Unternehmen berichten in der Regel nur über einen aufgegebenen Geschäftsbereich. Liegen mehrere aufgegebene Geschäftsbereiche vor, werden die Umsatzerlöse in aggregierter Form herangezogen.

nehmen.¹⁶⁹ Bei der Ermittlung der Kennzahl Umsatzerlöse des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Gesamtumsatz des Unternehmens besteht die Schwierigkeit, dass Geschäftsbereiche möglicherweise unterjährig veräußert wurden. In diesem Fall werden die Umsatzerlöse des aufgegebenen Geschäftsbereichs nur anteilig bis zum Zeitpunkt der Veräußerung aufgezeigt, der Umsatz des fortgeführten Unternehmens hingegen ganzjährig. Dies könnte dazu führen, dass ein womöglich wesentlicher Geschäftsbereich durch die Kennzahl als unwesentlich identifiziert wird. Dessen ungeachtet liefert das Verhältnis einen guten Überblick über die Wesentlichkeit der aufgegebenen Geschäftsbereiche. Die Kennzahl konnte nur in 140 der 189 Fälle bestimmt werden, da einige Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen keine Umsatzerlöse beinhalteten.

Die Betrachtung der ermittelten Anteile zeigt, dass rund 45,0% der aufgegebenen Geschäftsbereiche, gemessen an dem angesetzten Wesentlichkeits-Grenzwert von 5,0%, als wesentlich einzustufen sind. In rund 30,0% der Fälle nehmen die Umsatzerlöse des aufgegebenen Geschäftsbereichs einen zweistelligen Anteil am Gesamtumsatz des Unternehmens an. Der Mittelwert (Median) der Kennzahl liegt bei 9,1% (3,8%). Einen deutlichen Ausreißer stellt der aufgegebene Geschäftsbereich Clean Systems des Unternehmens Jenoptik AG dar, der in den Geschäftsjahren 2005 und 2006 mehr als die Hälfte des Gesamtumsatzes des Unternehmens generierte. Die Jenoptik AG schloss Ende Dezember 2005 eine Verkaufsvereinbarung über die Veräußerung ihrer Anteile an der M+W Zander Holding, welche den Geschäftsbereich Clean Systems beinhaltete.¹⁷⁰ Der Unternehmensbereich Clean Systems wurde im zweiten Quartal 2006 veräußert und somit im Geschäftsjahr 2005 und 2006 als aufgebener Geschäftsbereich ausgewiesen.¹⁷¹ 2005 erzielte der Geschäftsbereich Clean Systems Umsatzerlöse in Höhe von 1.504 Mio. € dies entspricht einem Anteil von 78,6% an dem Gesamtumsatz (1.914 Mio. €) der Jenoptik AG. Bis zum Zeitpunkt der Veräußerung im Mai 2006 generierte der Unternehmensbereich Clean Systems Umsatzerlöse in Höhe von 517 Mio. € gemessen an dem Gesamtumsatz des Unternehmens im Geschäftsjahr 2006 entspricht dies 51,6%. Für ausgewählte Unternehmen präsentiert Tabelle 8 die Kennzahl Umsatzerlöse des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Gesamtumsatz des Unternehmens. Nämlich für jene Unternehmen, die

¹⁶⁹ Der Grenzwert von 5,0% wurde in der vorliegenden Arbeit gewählt, da dieser Schwellenwert in der IFRS-Bilanzierungspraxis oftmals zur Bestimmung der Wesentlichkeit herangezogen wird. Siehe dazu *Bieg / Käufer* (2009), S. 8.

¹⁷⁰ Vgl. *Jenoptik AG* (2006), S. 8.

¹⁷¹ Vgl. *Jenoptik AG* (2007), S. 94.

gemessen an den Umsatzerlösen einen besonders bedeutsamen Geschäftsbereich veräußert oder als zur Veräußerung gehalten klassifiziert haben.¹⁷²

Unternehmen	Untersuchungsjahr	Umsatzerlöse des fortgeführten Geschäftsbereichs (Mio. €)	Umsatzerlöse des aufgegebenen Geschäftsbereichs (Mio. €)	Umsatzerlöse des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Gesamtumsatz
Jenoptik AG	2005	410	1.504	78,6%
Gigaset AG	2009	1.058	2.434	69,7%
Polytec Holding AG	2009	608	559	47,9%
Linde AG	2006	8.113	4.326	34,8%
Infineon Technologies AG	2007	4.321	1.785	29,2%
Daimler AG	2007	99.399	30.037	23,2%

Tab. 8: Verhältnis von Umsatzerlösen des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Gesamtumsatz des Unternehmens¹⁷³

4.3. Untersuchung der Kapitalflussrechnung

Die 189 Konzernabschlüsse der Unternehmen, die ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausweisen, wurden zunächst dahingehend untersucht, ob die Cashflows der aufgegebenen Geschäftsbereiche separat in der Kapitalflussrechnung oder im Anhang ausgewiesen wurden. In 42 der 189 untersuchten Konzernabschlüsse entfielen auf die aufgegebenen Geschäftsbereiche keine Cashflows oder diese wurden als unwesentlich eingestuft und daher nicht ausgewiesen. In den übrigen 147 Konzernabschlüssen wurde den aufgegebenen Geschäftsbereichen mindestens ein Teil-Cashflow zugeordnet. Das Wahlrecht, die Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs separat in der Kapitalflussrechnung auszuweisen, wurde in 97 Fällen ausgeübt. Entsprechend wurden in 50 Konzernabschlüssen die Cashflows der aufgegebenen Geschäftsbereiche im Anhang ausgewiesen. Unternehmen, die im Untersuchungszeitraum mehrfach über einen aufgegebenen Geschäftsbereich berichteten, übten das Wahlrecht zum Ausweis der Cashflows stetig aus. Die nachstehende Tabelle enthält eine Übersicht über die Anzahl der Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit

¹⁷² Anhang 4 enthält die ermittelte Kennzahl für die übrigen Unternehmen.

¹⁷³ Quelle: Eigene Darstellung.

und Finanzierungstätigkeit, die den angegebenen Geschäftsbereichen in den einzelnen Untersuchungsjahren zugeordnet wurden.¹⁷⁴

Jahr	Cashflow aus der lfd. Geschäftstätigkeit			Cashflow aus der Investitionstätigkeit			Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
	Anzahl	pos.	neg.	Anzahl	pos.	neg.	Anzahl	pos.	neg.
2005	14	9	5	12	2	10	13	7	6
2006	24	15	9	23	4	19	19	9	10
2007	29	16	13	30	8	22	21	9	12
2008	23	11	12	24	6	18	18	10	8
2009	15	7	8	15	3	12	9	3	6
2010	14	6	8	14	4	10	11	5	6
2011	17	4	13	12	4	8	7	5	2
Gesamt	136	68	68	130	31	99	98	48	50

Tab. 9: Häufigkeit der Cashflows, die auf aufzugebene Geschäftsbereiche entfallen¹⁷⁵

In 136 Konzernabschlüssen entfielen auf die aufgegebenen Geschäftsbereiche Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit. Den aufgegebenen Geschäftsbereichen wurden ebenso oft positive wie negative Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit zugeordnet. Auffällig ist, dass in den Untersuchungsjahren 2005 bis 2007 den aufgegebenen Geschäftsbereichen überwiegend positive Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit zugeordnet wurden. Hingegen wurden in den Untersuchungsjahren 2008 bis 2011 den aufgegebenen Geschäftsbereichen häufiger negative Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit zugeordnet. Im Rahmen der Investitionstätigkeit wurden den aufgegebenen Geschäftsbereichen überwiegend negative Cashflows zugeordnet. Werden die Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit betrachtet, fällt auf, dass diese – im Vergleich zu den Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit – den aufgegebenen Geschäftsbereichen deutlich seltener zugeordnet wurden. Die Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit, die den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordnet wurden, waren ungefähr gleich häufig positiv und negativ. Die folgende Tabelle bietet eine Übersicht

¹⁷⁴ Nicht jedem aufgegebenen Geschäftsbereich wurde gleichzeitig ein Cashflow aus der lfd. Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit zugeordnet. Hieraus resultiert die unterschiedliche Anzahl an Teil-Cashflows in den einzelnen Untersuchungsjahren. Insgesamt wurde in 147 Konzernabschlüssen zumindest ein Teil-Cashflow den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordnet.

¹⁷⁵ Quelle: Eigene Darstellung.

über die Höhe der Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit sowie der Investitions- und Finanzierungstätigkeit, die den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordnet wurden.¹⁷⁶

Untersuchungsjahr	Höhe in Mio. €					
	Cashflow aus der lfd. Geschäftstätigkeit		Cashflow aus der Investitionstätigkeit		Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	
	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median
2005	82	34	70	34	38	20
2006	203	20	126	9	271	7
2007	195	10	771	5	861	8
2008	1.211	15	176	12	567	30
2009	145	11	108	5	31	5
2010	107	13	201	6	180	1
2011	54	6	259	7	305	80
Gesamt	324	15	297	10	408	10

Tab. 10: Höhe der Cashflows, die auf aufgegebenen Geschäftsbereiche entfallen¹⁷⁷

Bei der Betrachtung der Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit, die den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordnet wurden, fällt auf, dass im Jahr 2008 – im Vergleich zu den anderen Untersuchungsjahren – ein deutlich höherer Mittelwert (1.211 Mio. €) bestimmt wurde. Dieser Wert ist überwiegend auf den als aufgegebenen Geschäftsbereich klassifizierten Teil der Dresdner Bank AG im Abschluss der Allianz SE zurückzuführen.¹⁷⁸ Denn auf den aufgegebenen Geschäftsbereich der Allianz SE entfiel im Untersuchungsjahr 2008 ein Cashflow aus der lfd. Geschäftstätigkeit in Höhe von 24.367 Mio. €. In den übrigen Untersuchungsjahren wurden den aufgegebenen Geschäftsbereichen im Durchschnitt Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit in Höhe von 54 Mio. € bis 203 Mio. € zugeordnet. Der Mittelwert der Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit, die den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordnet wurden, wird durch die Beträge der aufgegebenen Geschäftsbereiche einzelner Unternehmen teilweise stark verzerrt. Daher wird zusätzlich der gegenüber Extremwerten robustere Median zur Beurteilung herangezogen. Der in den einzelnen Untersuchungsjahren bestimmte

¹⁷⁶ Die Auswertung erfolgt auf Basis absoluter Größen. Dies bedeutet, dass ein negativer Cashflow mit seinem positiven Wert in die Berechnung der Lagemaße eingeht. Die Lagemaße werden auf Basis der in Tabelle 9 dargelegten Häufigkeiten bestimmt. Es geht somit kein Teil-Cashflow mit 0 in die Berechnung der Lagemaße ein.

¹⁷⁷ Quelle: Eigene Darstellung.

¹⁷⁸ Vgl. *Allianz SE* (2009), S.72.

Median variiert zwischen 6 Mio. € und 34 Mio. €. Über den gesamten Untersuchungszeitraum betrachtet wurden den aufgegebenen Geschäftsbereichen im Median Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit in Höhe von 15 Mio. € zugeordnet.

Die Auswertung des Cashflows aus der Investitionstätigkeit der aufgegebenen Geschäftsbereiche zeigt, dass in den einzelnen Untersuchungsjahren im Durchschnitt Cashflows aus der Investitionstätigkeit zwischen 70 Mio. € und 771 Mio. € den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordnet wurden. Besonders zu erwähnen sind an dieser Stelle die den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordneten Cashflows aus der Investitionstätigkeit der Siemens AG (9.582 Mio. €) und der Daimler AG (2.875 Mio. €), auf die der deutlich erhöhte Durchschnittswert im Untersuchungsjahr 2007 maßgeblich zurückzuführen ist. Bei der Betrachtung des Medians der Cashflows aus der Investitionstätigkeit, die den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordnet wurden, fällt auf, dass der Median im Untersuchungsjahr 2005 einen Wert von über 34 Mio. € annimmt und damit deutlich über den Werten der übrigen Untersuchungsjahre liegt. Für den gesamten Untersuchungszeitraum beträgt der Median der Cashflows aus der Investitionstätigkeit, die den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordnet wurden, 10 Mio. €

Der auf aufgegebenen Geschäftsbereiche entfallende Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit beträgt für den gesamten Untersuchungszeitraum durchschnittlich 408 Mio. €. In den einzelnen Untersuchungsjahren ergibt sich ein Mittelwert zwischen 31 Mio. € und 861 Mio. €. Im Jahr 2007 wurde im Vergleich zu den anderen Untersuchungsjahren ein deutlich höherer Mittelwert festgestellt. Dieser Mittelwert wird vor allem durch negative Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit der aufgegebenen Geschäftsbereiche der Unternehmen Siemens AG und Bayer AG in Höhe von 9.859 Mio. € bzw. 4.650 Mio. € beeinflusst. Der Median variiert sehr stark. In den einzelnen Untersuchungsjahren wurde ein Median zwischen 1 Mio. € und 80 Mio. € ermittelt. Für den gesamten Untersuchungszeitraum wurde ein Median von 10 Mio. € bestimmt.

Die absolute Betrachtung liefert einen guten Anhaltspunkt über die Größenordnung der Cashflows, die den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordnet wurden. Die absolute Auswertung alleine gibt jedoch keinen Aufschluss darüber, ob auf die aufgegebenen Geschäftsbereiche ggf. wesentliche Teile der Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit sowie Investitions- und Finanzierungstätigkeit des gesamten Unternehmens entfallen. Um dies zu untersuchen, ist die Relation zwischen den Teil-Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs und einer

entsprechenden Bezugsgröße zu bestimmen. In diesem Zusammenhang wird als Bezugsgröße nicht auf die Teil-Cashflows des gesamten Unternehmens abgestellt. Denn aufgrund der Tatsache, dass die Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit sowie der Investitions- und Finanzierungstätigkeit, die auf den aufgegebenen Geschäftsbereich entfallen, bereits in den entsprechenden Cashflows des gesamten Unternehmens einbezogen werden, würden sich Schwierigkeiten bei der Interpretation ergeben, falls sich die Teil-Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs von den korrespondierenden Teil-Cashflows des gesamten Unternehmens im Vorzeichen unterscheiden. Aufgrund dieser Problematik werden im Rahmen der relativen Betrachtung als Bezugsgröße die Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit sowie der Investitions- und Finanzierungstätigkeit des fortgeführten Geschäftsbereichs herangezogen. Es werden somit die Teil-Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs ins Verhältnis zu den korrespondierenden Teil-Cashflows des fortgeführten Geschäftsbereichs gesetzt.¹⁷⁹

Die Lagemaße Mittelwert und Median für die sich daraus ergebenden Kennzahlen unterscheiden sich teilweise sehr stark voneinander, weshalb anschließend der gegenüber Extremwerten robustere Median im Fokus der Betrachtung steht. Der Median der Kennzahl Cashflow aus lfd. Geschäftstätigkeit des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Cashflow aus lfd. Geschäftstätigkeit des fortgeführten Geschäftsbereichs liegt für den gesamten Untersuchungszeitraum bei 5,4%. Abhängig von den einzelnen Untersuchungsjahren beträgt der Median der Kennzahl zwischen 1,2% und 23,2%. Für die Kennzahl Cashflow aus der Investitionstätigkeit des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Cashflow aus der Investitionstätigkeit des fortgeführten Geschäftsbereichs wurde für den gesamten Untersuchungszeitraum ein Median von 5,3% bestimmt. In den einzelnen Untersuchungsjahren ergibt sich für die Kennzahl ein Median zwischen 1,4% und 19,3%. Der Median der Kennzahl Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit des fortgeführten Geschäftsbereichs beträgt für den gesamten Untersuchungszeitraum 5,0%. In den einzelnen Untersuchungsjahren variiert der Median zwischen 1,3% und 18,8%. Die nachstehende Tabelle enthält die Auswertung der ermittelten Kennzahlen.

¹⁷⁹ Die Auswertung erfolgt auf Basis absoluter Größen. Weist die Kennzahl einen negativen Wert auf, geht diese mit ihrem positiven Wert in die Berechnung der Lagemaße ein.

Jahr	Cashflow aus der lfd. Geschäftstätigkeit des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Cashflow aus der lfd. Geschäftstätigkeit des fortgeführten Geschäftsbereichs		Cashflow aus der Investitionstätigkeit des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Cashflow aus der Investitionstätigkeit des fortgeführten Geschäftsbereichs		Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit des fortgeführten Geschäftsbereichs	
	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median
2005	95,1%	23,2%	43,6%	19,3%	24,9%	12,8%
2006	20,2%	13,0%	15,4%	5,5%	25,7%	3,7%
2007	14,8%	7,1%	29,0%	2,9%	55,6%	4,5%
2008	133,7%	4,1%	30,9%	5,8%	96,0%	5,2%
2009	20,5%	1,2%	20,2%	1,4%	26,6%	1,3%
2010	19,8%	4,8%	28,9%	12,2%	12,7%	2,2%
2011	51,6%	3,8%	42,9%	4,5%	139,2%	18,8%
Gesamt	49,9%	5,4%	28,5%	5,3%	51,6%	5,0%

Tab. 11: Verhältnis von Teil-Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu den korrespondierenden Teil-Cashflows des fortgeführten Geschäftsbereichs¹⁸⁰

4.4. Untersuchung nach Sektorzugehörigkeit

Der Ablauf der Untersuchung nach Sektorzugehörigkeit orientiert sich an den vorangegangenen Kapiteln. Der Schwerpunkt der Untersuchung liegt somit einerseits auf der Häufigkeit und andererseits auf absoluten bzw. relativen Beträgen der Posten, die nach IFRS 5 in der Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Kapitalflussrechnung auszuweisen sind. Abstrahiert wird von der Betrachtung einzelner Untersuchungsjahre, viel mehr wird auf den gesamten Untersuchungszeitraum abgestellt. Denn auf einige Sektoren entfallen nicht genügend Geschäftsjahr-Beobachtungen, um eine repräsentative Aussage darüber treffen zu können, ob in den jeweiligen Sektoren – z.B. aufgrund der konjunkturellen Lage – in einzelnen Untersuchungsjahren häufiger bzw. weniger häufig Posten in der Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Kapitalflussrechnung nach den Vorschriften des IFRS 5 ausgewiesen werden.

Im Sektor Industrie, der die meisten Geschäftsjahr-Beobachtungen enthält, wurden im Untersuchungszeitraum am häufigsten IFRS-5-Aktiv- und Passivposten ausgewiesen. Die geringste Anzahl an IFRS-5-Aktivposten war im Sektor Energie zu beobachten, auf den zugleich die

¹⁸⁰ Quelle: Eigene Darstellung.

wenigstens Geschäftsjahr-Beobachtungen entfallen. Die geringste Anzahl an IFRS-5-Passivposten war in den Sektoren Telekommunikationsdienste und Basiskonsumgüter zu beobachten. Denn auf die Sektoren Telekommunikationsdienste und Basiskonsumgüter entfallen lediglich 35 bzw. 49 Geschäftsjahr-Beobachtungen. Diese Ergebnisse zeigen, dass die Betrachtung der absoluten Häufigkeit nicht zweckmäßig ist, da auf die einzelnen Sektoren unterschiedliche Anzahlen an Geschäftsjahr-Beobachtungen entfallen. Um einen sinnvollen Vergleich zu ermöglichen, werden nachfolgend die im Sektor ausgewiesenen IFRS-5-Aktiv- und Passivposten relativ zu den Geschäftsjahr-Beobachtungen des Sektors betrachtet. Die so ermittelte relative Häufigkeit zeigt, dass in 39,4% der Konzernabschlüsse, die aus dem Sektor Versorgungsbetriebe stammen, ein IFRS-5-Aktivposten ausgewiesen wurde. Dieser Wert ist maßgeblich auf die Energieversorger RWE AG und E.ON SE zurückzuführen. Zudem weist der Sektor Telekommunikationsdienste ein überdurchschnittliches Ergebnis auf. Die Konzernabschlüsse, die dem Sektor Telekommunikationsdienste zuzurechnen sind, enthalten in 37,1% der Fälle einen IFRS-5-Aktivposten. Deutlich weniger IFRS-5-Aktivposten wurden hingegen in den Sektoren Informationstechnologie (19,0%), Roh-, Hilfs- & Betriebsstoffe (22,0%), Nicht-Basiskonsumgüter (23,7%) und Gesundheitswesen (23,9%) ausgewiesen. Wird die relative Häufigkeit für ausgewiesene IFRS-5-Passivposten betrachtet, fallen besonders die Sektoren Energie (35,0%), Versorgungsbetriebe (27,3%) und Telekommunikationsdienste (17,1%) auf. In den übrigen Sektoren wurde eine relative Häufigkeit zwischen 8,8% und 14,1% ermittelt. Die Auswertung der absoluten und relativen Häufigkeit der ausgewiesenen IFRS-5-Aktiv- und Passivposten in den einzelnen Sektoren ist Tabelle 12 zu entnehmen.

GICS-Sektor	Geschäftsjahr- Beobachtungen	Anzahl der IFRS-5-Aktivposten		Anzahl der IFRS-5-Passivposten	
		absolut	relativ	absolut	relativ
Basiskonsumgüter	49	17	34,7%	6	12,2%
Energie	20	7	35,0%	7	35,0%
Finanzwesen	199	64	32,2%	28	14,1%
Gesundheitswesen	117	28	23,9%	14	12,0%
Industrie	380	121	31,8%	42	11,1%
Informationstechnologie	147	28	19,0%	13	8,8%
Nicht-Basiskonsumgüter	241	57	23,7%	27	11,2%
Roh-, Hilfs- & Betriebsstoffe	122	27	22,1%	16	13,1%
Telekommunikationsdienste	35	13	37,1%	6	17,1%
Versorgungsbetriebe	33	13	39,4%	9	27,3%
Gesamt	1.343	375	27,9%	168	12,5%

Tab. 12: Häufigkeit der IFRS-5-Aktiv- und Passivposten nach Sektorzugehörigkeit¹⁸¹

Wird die durchschnittliche Höhe der in den einzelnen Sektoren ausgewiesenen IFRS-5-Aktivposten betrachtet, fällt auf, dass in den Sektoren Finanzwesen (6.786 Mio. €), Industrie (2.218 Mio. €) und Versorgungsbetriebe (2.207 Mio. €) – im Vergleich zu den übrigen Sektoren – deutlich höhere IFRS-5-Aktivposten ausgewiesen wurden. Im Sektor Energie wurden im Durchschnitt IFRS-5-Aktivposten in Höhe von 52 Mio. € ausgewiesen. Dies ist der mit Abstand geringste Mittelwert der zehn Sektoren. Die Betrachtung des Medians zeigt, dass die hohen durchschnittlichen Beträge in den Sektoren Finanzwesen, Industrie und Versorgungsbetriebe auf einzelne Extremwerte zurückzuführen sind. Auch in den übrigen Sektoren wurde ein im Vergleich zum Mittelwert deutlich niedrigerer Median festgestellt. Eine Ausnahme hiervon stellen die Sektoren Energie und Basiskonsumgüter dar.

Das Verhältnis von IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme beträgt – abhängig von den jeweiligen Sektoren – im Durchschnitt zwischen 0,3% und 5,6%. Besonders hervorzuheben ist der Sektor Informationstechnologie, auf den der durchschnittliche Wert von 5,6% entfällt. In keinem anderen Sektor wurde für das Verhältnis ein Mittelwert von über 5,0% festgestellt. Der Median für das Verhältnis von IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme liegt in den einzelnen Sektoren auf einem sehr niedrigen Niveau. In neun der zehn Sektoren wurde ein Median klei-

¹⁸¹ Quelle: Eigene Darstellung.

ner als 1,0% bestimmt. Die Ausnahme stellt der bereits eben erwähnte Sektor Informationstechnologie dar, für den das Verhältnis von IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme im Median 2,6% beträgt.

Für das Verhältnis von IFRS-5-Nettovermögen zu Eigenkapital wurde in den Sektoren Roh-, Hilfs- & Betriebsstoffe (9,6%) und Nicht-Basiskonsumgüter (10,9%) ein überdurchschnittlich hoher Mittelwert bestimmt. In den übrigen Sektoren variiert der durchschnittliche Anteil des IFRS-5-Nettovermögens am Eigenkapital zwischen 0,4% und 5,7%. Der in den einzelnen Sektoren ermittelte Median der Kennzahl liegt zwischen 0,3% und 2,3%. Tabelle 13 stellt die Höhe der IFRS-5-Aktivposten sowie das Verhältnis von IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme und IFRS-5-Nettovermögen zu Eigenkapital nach Sektorzugehörigkeit dar.

GICS-Sektor	Höhe der IFRS-5 Aktivposten in Mio. €		IFRS-5- Aktivposten zu Bilanzsumme		IFRS-5- Nettovermögen zu Eigenkapital	
	MW	Median	MW	Median	MW	Median
Basiskonsumgüter	131	117	0,7%	0,7%	1,9%	1,7%
Energie	52	56	0,3%	0,3%	0,4%	0,3%
Finanzwesen	6.786	33	2,2%	0,6%	4,7%	1,6%
Gesundheitswesen	139	7	4,5%	0,3%	5,7%	0,4%
Industrie	2.218	5	2,3%	0,4%	4,0%	0,9%
Informationstechnologie	140	11	5,6%	2,3%	4,3%	1,1%
Nicht-Basiskonsumgüter	192	22	2,4%	0,4%	10,9%	1,0%
Roh-, Hilfs- & Betriebsstoffe	846	36	3,7%	0,6%	9,6%	1,0%
Telekommunikationsdienste	705	12	0,9%	0,1%	1,5%	0,2%
Versorgungsbetriebe	2.207	620	2,2%	0,8%	4,5%	2,3%
Gesamt	2.029	18	2,6%	2,6%	1,0%	0,4%

Tab. 13: Höhe der IFRS-5-Aktivposten sowie Verhältnis von IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme und IFRS-5-Nettovermögen zu Eigenkapital nach Sektorzugehörigkeit¹⁸²

Die sektorspezifische Untersuchung der Gewinn- und Verlustrechnung zeigt, dass auf jeden Sektor zumindest ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen entfällt. Auf Basis der eben dargelegten Problematik, dass den einzelnen Sektoren eine unterschiedliche Zahl an Geschäftsjahr-Beobachtungen zuzurechnen ist, wird nachfolgend die relative Häufigkeit der in

¹⁸² Quelle: Eigene Darstellung.

den einzelnen Sektoren ausgewiesenen Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen betrachtet. In 30,3% der untersuchten Konzernabschlüsse, die auf den Sektor Versorgungsbetriebe entfallen, wurde ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausgewiesen. Dies ist der mit Abstand höchste Wert, der in allen Sektoren festgestellt wurde. Besonders hervorzuheben sind zudem die Sektoren Roh-, Hilfs- & Betriebsstoffe und Informationstechnologie. In rund 20,0% der untersuchten Konzernabschlüsse, die auf diesen beiden Sektoren entfallen, wurde ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. In den übrigen Sektoren liegt der Anteil an Konzernabschlüssen, die ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen aufweisen, zwischen 8,2% und 15,0%. Die Auswertung der absoluten und relativen Häufigkeit der ausgewiesenen Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen in den einzelnen Sektoren ist Tabelle 14 zu entnehmen.

GICS-Sektor	Geschäftsjahr- Beobachtungen	Anzahl der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	
		absolut	relativ
Basiskonsumgüter	49	4	8,2%
Energie	20	2	10,0%
Finanzwesen	199	19	9,5%
Gesundheitswesen	117	16	13,7%
Industrie	380	57	15,0%
Informationstechnologie	147	30	20,4%
Nicht-Basiskonsumgüter	241	22	9,1%
Roh-, Hilfs- & Betriebsstoffe	122	25	20,5%
Telekommunikationsdienste	35	4	11,4%
Versorgungsbetriebe	33	10	30,3%
Gesamt	1.343	189	14,1%

Tab. 14: Häufigkeit der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen nach Sektorzugehörigkeit¹⁸³

Die Höhe der ausgewiesenen Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen variiert in den einzelnen Sektoren sehr stark. In den Sektoren Finanzwesen und Gesundheitswesen beträgt das Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen im Durchschnitt 416 Mio. € bzw.

¹⁸³ Quelle: Eigene Darstellung.

405 Mio. €¹⁸⁴ Die Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, die dem Sektor Energie zuzurechnen sind, betragen hingegen im Durchschnitt lediglich 22 Mio. € In den übrigen Sektoren ergibt sich für die Höhe der ausgewiesenen Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ein durchschnittlicher Betrag zwischen 71 Mio. € und 377 Mio. € Hingegen beträgt die Höhe der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen – abhängig vom jeweiligen Sektor – im Median zwischen 10 Mio. € und 223 Mio. €

In sieben der zehn Sektoren nimmt der Mittelwert der Kennzahl Umsatzerlöse des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Gesamtumsatz des Unternehmens einen Wert von über 5,0% an. Lediglich in den Sektoren Basiskonsumgüter, Versorgungsbetriebe und Energie wurde ein durchschnittliches Verhältnis von unter 5,0% bestimmt. Für die Sektoren Gesundheitswesen und Informationstechnologie beträgt die Kennzahl im Durchschnitt 16,7% bzw. 13,1%. Ein durchschnittliches Verhältnis im zweistelligen Bereich war in keinem der übrigen Sektoren zu beobachten. Die Höhe der Kennzahl beträgt im Median in den einzelnen Sektoren zwischen 0,2% und 11,0%. Einzig in den Sektoren Gesundheitswesen (11,0%), Telekommunikationsdienste (8,1%) und Informationstechnologie (5,8%) wurde für das Verhältnis im Median eine Kennzahl von über 5,0% ermittelt. Die komplette Auswertung der Untersuchung nach Sektorzugehörigkeit der Gewinn- und Verlustrechnung hinsichtlich der Höhe der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ist Tabelle 15 zu entnehmen.

¹⁸⁴ Ein negatives Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen geht mit seinem positiven Wert in die Berechnung der Lagemaße ein.

GICS-Sektor	Höhe der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		Umsatzerlöse des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Gesamtumsatz	
	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median
Basiskonsumgüter	158	87	3,0%	2,4%
Energie	22	22	0,2%	0,2%
Finanzwesen	416	16	5,8%	1,4%
Gesundheitswesen	405	32	13,1%	11,0%
Industrie	177	13	7,3%	4,9%
Informationstechnologie	192	10	16,7%	5,8%
Nicht-Basiskonsumgüter	159	11	9,1%	5,0%
Roh-, Hilfs- & Betriebsstoffe	365	15	7,2%	3,3%
Telekommunikationsdienste	71	22	6,8%	8,1%
Versorgungsbetriebe	377	223	1,9%	1,5%
Gesamt	252	20	9,1%	3,8%

Tab. 15: Höhe der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen und Verhältnis von Umsatzerlösen des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Gesamtumsatz des Unternehmens nach Sektorzugehörigkeit¹⁸⁵

Die durchschnittliche Höhe der Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit, die den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordnet wurden, variiert in den einzelnen Sektoren sehr stark.¹⁸⁶

Im Sektor Finanzwesen wurden den aufgegebenen Geschäftsbereichen im Durchschnitt die mit Abstand höchsten Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit zugeordnet (1.700 Mio. €). Die Betrachtung des Medians zeigt jedoch, dass dieser hohe Durchschnittswert auf einzelne Extremwerte zurückzuführen ist. In den Sektoren Energie, Gesundheitswesen, Basiskonsumgüter, Informationstechnologie und Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe wurden den aufgegebenen Geschäftsbereichen im Durchschnitt Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit unter 100 Mio. € zugeordnet. In den übrigen vier Sektoren wurden den aufgegebenen Geschäftsbereichen im Durchschnitt Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit zwischen 156 Mio. € und 325 Mio. € zugeordnet.

¹⁸⁵ Quelle: Eigene Darstellung.

¹⁸⁶ Die Auswertung erfolgt auf Basis absoluter Größen. Dies bedeutet, dass ein negativer Cashflow mit seinem positiven Wert in die Berechnung der Lagemaße eingeht. Die Lagemaße werden auf Basis der in Anhang 5 dargelegten Häufigkeiten bestimmt. Es geht somit kein Teil-Cashflow mit 0 in die Berechnung der Lagemaße ein.

Bei der Betrachtung der Cashflows aus der Investitionstätigkeit ergibt sich ein sehr ähnliches Bild. Jedoch fällt auf, dass in den Sektoren Finanzwesen und Telekommunikationsdienste den aufgegebenen Geschäftsbereichen – im Vergleich zu den Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit – deutlich geringere Cashflows aus der Investitionstätigkeit zugeordnet wurden. Hingegen wurden den aufgegebenen Geschäftsbereichen im Sektor Gesundheitswesen – im Vergleich zu den Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit – deutlich höhere Cashflows aus der Investitionstätigkeit zugeordnet. Der Mittelwert der Cashflows aus der Investitionstätigkeit, die den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordnet wurden, variiert in den einzelnen Sektoren sehr stark in einer Bandbreite zwischen 30 Mio. € und 660 Mio. €. In den einzelnen Sektoren wurde ein Median zwischen 2 Mio. € und 372 Mio. € ermittelt.

Wird der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit betrachtet, fällt auf, dass den aufgegebenen Geschäftsbereichen im Sektor Finanzwesen im Durchschnitt ähnlich hohe Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit wie aus der lfd. Geschäftstätigkeit zugeordnet wurden. In den übrigen Sektoren wurden den aufgegebenen Geschäftsbereichen im Durchschnitt Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit zwischen 13 Mio. € und 654 Mio. € zugeordnet. Die Betrachtung des Medians zeigt, dass der hohe Durchschnittswert im Sektor Finanzwesen auf einzelne Extremwerte zurückzuführen ist. Der Median der Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit der aufgegebenen Geschäftsbereiche variiert – abhängig vom jeweiligen Sektor – zwischen 2 Mio. € und 62 Mio. €. Die sektorspezifische Auswertung der Teil-Cashflows, die den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordnet wurden, ist Tabelle 16 zu entnehmen.

GICS-Sektor	Cashflow aus der lfd. Geschäftstätigkeit		Cashflow aus der Investitionstätigkeit		Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	
	MW	Median	MW	Median	MW	Median
Basiskonsumgüter	57	14	30	35	24	23
Energie	24	24	47	47	-	-
Finanzwesen	1.700	4	268	13	1.738	19
Gesundheitswesen	27	2	660	2	331	2
Industrie	260	42	402	6	654	8
Informationstechnologie	61	5	59	2	31	3
Nicht-Basiskonsumgüter	221	7	412	25	445	32
Roh-, Hilfs- & Betriebsstoffe	75	10	91	6	159	10
Telekommunikationsdienste	156	156	31	31	13	13
Versorgungsbetriebe	325	341	299	372	97	62
Gesamt	324	15	297	10	408	10

Tab. 16: Höhe der Cashflows, die auf aufgeführte Geschäftsbereiche entfallen nach Sektorzugehörigkeit¹⁸⁷

Die Betrachtung der durchschnittlichen Verhältnisse von Teil-Cashflows der aufgegebenen Geschäftsbereiche zu Teil-Cashflows der fortgeführten Geschäftsbereiche lässt auf den ersten Blick darauf schließen, dass in den meisten Sektoren wesentliche Teile der Cashflows des Unternehmens den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordnet wurden.¹⁸⁸ Lediglich in den Sektoren Basiskonsumgüter, Energie, Versorgungsbetriebe (Finanzierungstätigkeit) war im Durchschnitt ein unwesentliches Verhältnis von unter 5,0% zu beobachten. Dieses Ergebnis ist jedoch maßgeblich auf einzelne Extremwerte in den jeweiligen Sektoren zurückzuführen. Denn wird der Median betrachtet, fällt auf, dass sich die ermittelten Verhältnisse in den einzelnen Sektoren auf einem überwiegend niedrigen Niveau bewegen. Eine Ausnahme stellen die Sektoren Finanzwesen, Informationstechnologie und Telekommunikationsdienste dar. In diesen Sektoren war für die Verhältnisse im Median ein Wert von über 5,0% zu beobachten. Die nachstehende Tabelle enthält die sektorspezifische Auswertung der Kennzahl Teil-

¹⁸⁷ Quelle: Eigene Darstellung.

¹⁸⁸ Die Auswertung erfolgt auf Basis absoluter Größen. Weist die Kennzahl einen negativen Wert auf, geht diese mit ihrem positiven Wert in die Berechnung der Lagemaße ein.

Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Teil-Cashflows des fortgeführten Geschäftsbereichs.

GICS-Sektor	Teil-Cashflow des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Teil-Cashflow des fortgeführten Geschäftsbereichs					
	Ifd. Geschäfts- tätigkeit		Investitions- tätigkeit		Finanzierungs- tätigkeit	
	MW	Median	MW	Median	MW	Median
Basiskonsumgüter	2,7%	0,5%	2,5%	2,8%	2,4%	2,3%
Energie	1,2%	1,2%	2,1%	2,1%	-	-
Finanzwesen	218,7%	10,9%	23,6%	11,3%	78,7%	5,5%
Gesundheitswesen	20,7%	3,1%	52,0%	9,4%	100,4%	4,2%
Industrie	40,8%	13,3%	23,9%	2,9%	62,7%	4,4%
Informationstechnologie	32,6%	10,7%	29,3%	14,3%	42,0%	9,9%
Nicht-Basiskonsumgüter	12,0%	2,6%	46,6%	5,5%	42,6%	10,2%
Roh-, Hilfs- & Betriebsstoffe	42,3%	2,1%	19,0%	1,5%	20,6%	2,8%
Telekommunikationsdienste	67,9%	67,9%	75,2%	75,2%	21,1%	21,1%
Versorgungsbetriebe	5,0%	4,4%	12,8%	16,5%	2,3%	1,8%
Gesamt	49,9%	5,4%	28,5%	5,3%	51,6%	5,0%

Tab. 17: Verhältnis von Teil-Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu den korrespondierenden Teil-Cashflows des fortgeführten Geschäftsbereichs nach Sektorzugehörigkeit¹⁸⁹

4.5. Untersuchung nach Größenklassen

Ziel der Untersuchung nach Größenklassen ist es festzustellen, ob die Unternehmensgröße – gemessen an der Bilanzsumme – Einfluss auf die Häufigkeit des Ausweises von Posten in der Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung hat¹⁹⁰, die in Zusammenhang mit IFRS 5 stehen. Im Fokus der Betrachtung steht im Folgenden weniger die Höhe der Posten, weil anzunehmen ist, dass größere Unternehmen gegenüber kleineren Unternehmen in der Regel höhere Posten ausweisen.

¹⁸⁹ Quelle: Eigene Darstellung.

¹⁹⁰ Gegenstand der Untersuchung nach Größenklassen ist nicht die Kapitalflussrechnung, da die Häufigkeit der Cashflows, die auf aufgebene Geschäftsbereiche entfallen, unmittelbar an das Vorliegen eines aufgegebenen Geschäftsbereichs geknüpft und somit durch die festgestellte Anzahl an Ergebnissen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen bereits erfasst ist.

Die größenspezifische Auswertung ausgewiesener IFRS-5-Aktivposten lässt einen positiven Zusammenhang zwischen Größenklassen und Häufigkeit der IFRS-5-Aktivposten erkennen. Denn in der obersten Größenklasse wurden zugleich die meisten IFRS-5-Aktivposten ausgewiesen, während in den darunter liegenden Größenklassen der Ausweis von IFRS-5-Aktivposten sukzessive abnimmt. Dieser Trend ist sowohl über den Untersuchungszeitraum insgesamt, als auch in den einzelnen Untersuchungsjahren zu erkennen. Eine Ausnahme stellt das Untersuchungsjahr 2006 dar, da in der Größenklasse C entgegen des Trends deutlich häufiger IFRS-5-Aktivposten ausgewiesen wurden, als in der darüber liegenden Größenklasse B.¹⁹¹ Wird die Höhe der ausgewiesenen IFRS-5-Aktivposten in den einzelnen Größenklassen betrachtet, zeigt sich, dass auf die oberste Größenklasse im Durchschnitt deutlich höhere IFRS-5-Aktivposten entfallen (5.109 Mio. €), als auf die darunter liegenden Größenklassen (52 Mio. € bis 10 Mio. €). Den Zusammenhang zwischen Größenklassen und Häufigkeit der ausgewiesenen IFRS-5-Aktivposten stellt Tabelle 18 dar.

Untersuchungsjahr	Größenklasse A ≥ 6.590	Größenklasse B $1.521 \leq x < 6.590$	Größenklasse C $477 \leq x < 1.521$	Größenklasse D < 477
2005	13	11	11	4
2006	17	10	16	11
2007	26	17	11	5
2008	22	17	7	7
2009	21	17	8	6
2010	27	17	7	6
2011	26	19	7	9
Gesamt	152	108	67	48

Tab. 18: Häufigkeit der IFRS-5-Aktivposten nach Größenklassen¹⁹²

Ein eindeutig positiver Zusammenhang zwischen Größenklassen und Häufigkeit der ausgewiesenen Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen besteht nicht. Zwar entfallen auf die oberste und unterste Größenklasse die meisten bzw. die wenigstens Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, jedoch entfallen auf die Größenklasse C mehr Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, als auf die darüber liegende Größenklasse B. Die Betrachtung der absoluten Höhe der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen zeigt, dass in

¹⁹¹ Für IFRS-5-Passivposten besteht ebenso ein positiver Zusammenhang zwischen Größenklassen und Häufigkeit des Auftretens. Die entsprechende Auswertung ist Anhang 6 zu entnehmen.

¹⁹² Quelle: Eigene Darstellung.

der obersten Größenklasse im Durchschnitt die höchsten Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausgewiesen wurden (641 Mio. €), während in den darunter liegenden Größenklassen deutlich geringe Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausgewiesen wurden (114 Mio. € bis 16 Mio. €). Tabelle 19 enthält die Auswertung der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen nach Größenklassen.

Untersuchungsjahr	Größenklasse A ≥ 6.590	Größenklasse B $1.521 \leq x < 6.590$	Größenklasse C $477 \leq x < 1.521$	Größenklasse D < 477
2005	5	7	6	3
2006	13	2	9	5
2007	14	5	9	7
2008	13	7	9	3
2009	7	4	9	3
2010	6	5	10	2
2011	7	8	7	4
Gesamt	65	38	59	27

Tab. 19: Häufigkeit der Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen nach Größenklassen¹⁹³

Abschließend wird untersucht, ob Unternehmen, die ein Ergebnis aus aufgegebenem Geschäftsbereich in der Gewinn- und Verlustrechnung ausweisen, gemessen an der Bilanzsumme und den Umsatzerlösen, größer als andere Unternehmen sind. Denn eine empirische Studie am US-amerikanischen Kapitalmarkt hat gezeigt, dass Unternehmen, die ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen nach US-GAAP ausweisen, im Vergleich zu anderen Unternehmen eine höhere Bilanzsumme aufweisen und deutlich höhere Umsatzerlöse generieren.¹⁹⁴

Um festzustellen, ob dieser Zusammenhang auch für Unternehmen gilt, die einen Konzernabschluss nach IFRS erstellen, wird für alle Unternehmen der Stichprobe in den einzelnen Untersuchungsjahren der natürliche Logarithmus der Bilanzsumme und der Umsatzerlöse gebildet. Der natürliche Logarithmus der Bilanzsumme der Unternehmen, die ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausweisen, beträgt im Durchschnitt 3,6. Für die übrigen Unternehmen der Gesamtstichprobe ergibt sich hingegen ein durchschnittlicher Wert von 3,3.

¹⁹³ Quelle: Eigene Darstellung.

¹⁹⁴ Vgl. Barua / Lin / Sbaraglia (2010), S. 1495.

Der natürliche Logarithmus der Umsatzerlöse der Unternehmen, die ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausweisen, beträgt im Durchschnitt 3,4. Für die übrigen Unternehmen der Gesamtstichprobe beträgt der Mittelwert des natürlichen Logarithmus der Umsatzerlöse 3,1.

Diese Ergebnis ist ein Anhaltspunkt dafür, dass Unternehmen, die Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausweisen, im Vergleich zu anderen Unternehmen, gemessen an der Bilanzsumme und den Umsatzerlösen, größer sind. Zugleich ist dieses Ergebnis konsistent mit dem Ergebnis der empirischen Studie am US-amerikanischen Kapitalmarkt.

4.6. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Die empirische Untersuchung der Abschlussbestandteile kommt zu dem Ergebnis, dass IFRS-5-Posten in der Praxis häufig auftreten. In rund jedem vierten Konzernabschluss der Stichprobe wurden IFRS-5-Posten bilanziert. Das IASB war der Auffassung, dass Beispiele aufgebener Geschäftsbereiche in der Praxis eher eine Ausnahme darstellen.¹⁹⁵ Die Untersuchung der Gewinn- und Verlustrechnung konnte diese Aussage widerlegen. Das lässt die Vermutung zu, dass die Abgrenzung von Veräußerungsgruppen und aufgegebenen Geschäftsbereichen in der Bilanzierungspraxis Probleme bereitet.

Besonders auffällig ist, dass im Untersuchungsjahr 2005, dem Jahr der verpflichtenden Erstanwendung des IFRS 5, die geringste Anzahl an IFRS-5-Posten in der Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Kapitalflussrechnung¹⁹⁶ ausgewiesen wurden. Die geringe Ausweisquote könnte daraus resultieren, dass kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland und Österreich grundsätzlich erst ab dem Berichtsjahr 2005 verpflichtet waren, ihren Konzernabschluss nach den Vorschriften der IAS/IFRS zu erstellen und die zuvor angewandten nationalen Rechnungslegungsvorschriften des HGB bzw. UGB keine äquivalenten Regelungen zu denen des IFRS 5 beinhalten.

Die Betrachtung der zeitlichen Häufigkeit des Auftretens von IFRS-5-Posten zeigt, dass in den Untersuchungsjahren 2007 und 2008 – Jahre, die insbesondere durch die Finanz- und Wirtschaftskrise geprägt waren – vermehrt IFRS-5-Posten ausgewiesen wurden. Einschränkend ist jedoch darauf hinzuweisen, dass diese Beobachtung nur für Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen und nicht für IFRS-5-Bilanzposten gilt. Das lässt den Schluss zu, dass Unternehmen auf die ökonomische Entwicklung in den Jahren 2007 und 2008 mit strate-

¹⁹⁵ Vgl. *Wolff/Robinson* (2009), Tz. 83.

¹⁹⁶ bzw. im Anhang.

gischen Desinvestitionen ganzer Geschäftsbereiche reagierten. Einen guten Indikator für Desinvestitionen – und damit für den Ausweis von aufgegebenen Geschäftsbereichen – stellen durchgeführte M&A-Transaktionen dar.¹⁹⁷ Ein Vergleich zwischen den durchgeführten M&A-Transaktionen in Deutschland und Österreich mit der Anzahl der ausgewiesenen Ergebnisse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen zeigt für den Untersuchungszeitraum eine gleich verlaufende Entwicklung, die in Abbildung 4 dargestellt wird.

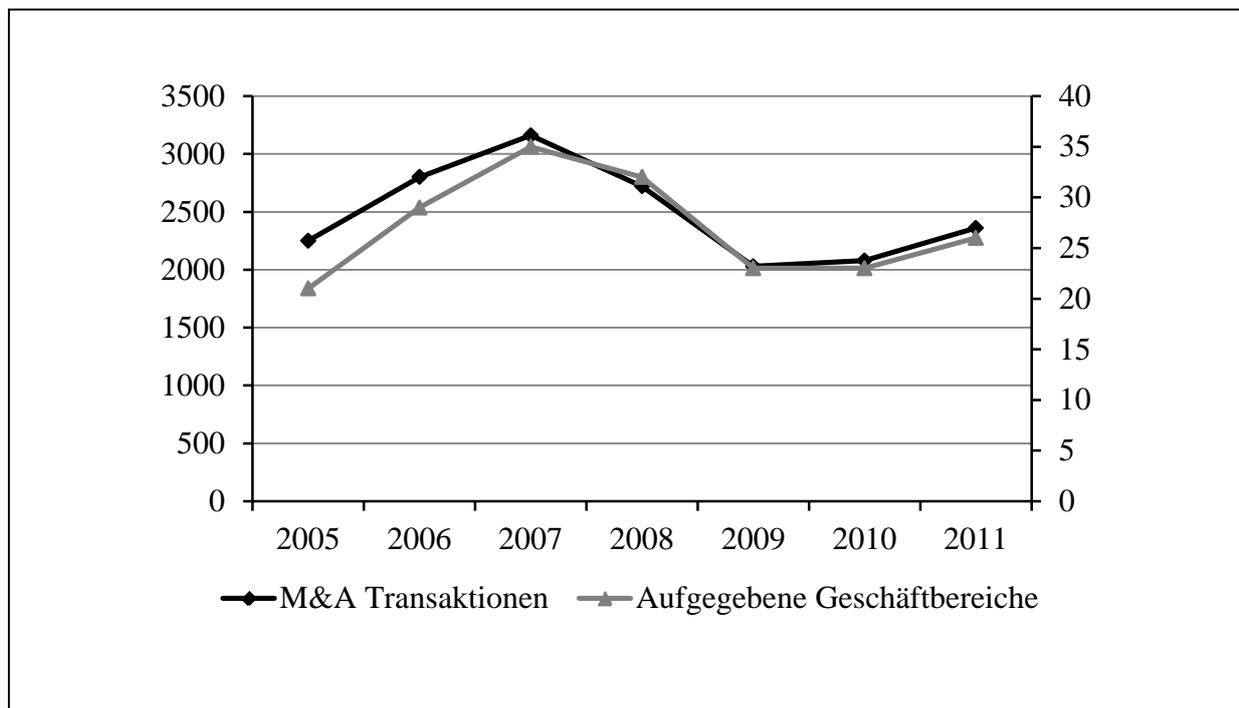


Abb. 4: Entwicklung der M&A-Transaktionen (Primärachse) und der aufgegebenen Geschäftsbereiche (Sekundärachse) im Untersuchungszeitraum 2005 bis 2011¹⁹⁸

Der IFRS-Rechnungslegung liegt die Anforderung der Wesentlichkeit zu Grunde. Demzufolge müssen Abschlussinformationen, die nicht die wirtschaftliche Entscheidungsfähigkeit der Abschlussadressaten beeinflussen und somit als unwesentlich gelten, grundsätzlich nicht im IFRS-Abschluss dargestellt werden.¹⁹⁹ Eine quantitative Wesentlichkeitsgrenze wird jedoch weder im Rahmenkonzept noch in IFRS festgelegt. Einen Anhaltspunkt könnte die Segmentberichterstattung nach IFRS 8 liefern.

IFRS 8.13 enthält einen Grenzwert von 10,0% des Umsatzes, Ergebnisses oder Vermögens, ab welchem ein Geschäftssegment berichtspflichtig ist. Dieser quantitative Schwellenwert ist

¹⁹⁷ Vgl. Poerschke (2006), S. 1.

¹⁹⁸ Quelle: Eigene Darstellung. Daten entn. aus: IMAA (2006 – 2012a) und IMAA (2006 – 2012b).

¹⁹⁹ Vgl. F. 30.

jedoch nicht als Leitlinie zur Bestimmung der Wesentlichkeit im Allgemeinen zu verwenden.²⁰⁰ Um dennoch eine allgemein gültige Aussage über die Wesentlichkeit der IFRS-5-Posten zu treffen, wurde in der empirischen Untersuchung ein Wesentlichkeits-Grenzwert von 5,0% angesetzt.²⁰¹ Die Prüfung des Wesentlichkeitskriterium basiert auf folgenden Kennzahlen: IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme, IFRS-5-Nettovermögen zu Eigenkapital, Umsatzerlöse des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Gesamtumsatzerlösen und Teil-Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Teil-Cashflows des fortgeführten Geschäftsbereichs.

Die Auswertung der Verhältnisse hat gezeigt, dass IFRS-5-Bilanzposten nur im Einzelfall wesentlich sind. In der Regel nehmen sie einen zu geringen Anteil an den gesamten Vermögenswerten bzw. am Eigenkapital des berichtenden Unternehmens an, sodass der Wesentlichkeits-Grenzwert nur in Einzelfällen überschritten wird. Wären diese Unternehmen nicht verpflichtet, die IFRS-5-Bilanzposten gesondert in der Bilanz auszuweisen, würden bedeutsame Informationen betreffend der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens entfallen. Zusätzlich könnte dies zu einer Verzerrung des Bilanzbildes führen, da die IFRS-5-Bilanzposten ihren eigenen Risiken unterliegen.

Für das Verhältnis von Umsatzerlöse des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Gesamtumsatzerlösen ergibt sich ein unterschiedliches Bild. In rund der Hälfte der Fälle, für die das Verhältnis bestimmt werden konnte, nahmen die erzielten Umsatzerlöse des aufgegebenen Geschäftsbereichs einen wesentlichen Anteil am Gesamtumsatz an. In Einzelfällen generierte der aufgegebene Geschäftsbereich sogar deutlich mehr als die Hälfte des Gesamtumsatzes. Würden die, gemessen an den erzielten Umsatzerlösen, wesentlichen aufgegebenen Geschäftsbereiche nicht gesondert in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen werden, hätten Abschlussadressaten nicht die Möglichkeit, den zukünftigen Erfolg des verbleibenden Unternehmens zu schätzen. Es wäre somit nicht möglich, die geänderte wirtschaftliche Lage des Unternehmens nach Aufgabe des Geschäftsbereichs richtig zu beurteilen.

Die Teil-Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs nehmen nur im Einzelfall einen wesentlichen Anteil an den korrespondierenden Teil-Cashflows des fortgeführten Geschäftsbereichs an. Insbesondere in diesen Einzelfällen ist der gesonderte Ausweis der Teil-Cashflows eine sehr relevante Information für Abschlussadressaten, die realistische Prognosen und Ein-

²⁰⁰ Vgl. *Wagenhofer* (2009), S. 129.

²⁰¹ Der Grenzwert von 5,0% wurde in der vorliegenden Arbeit gewählt, da dieser Schwellenwert in der IFRS-Bilanzierungspraxis oftmals zur Bestimmung der Wesentlichkeit herangezogen wird. Siehe dazu *Bieg / Käufer* (2009), S. 8.

schätzungen von den in der Zukunft dem Unternehmen zur Verfügung stehenden Cashflows ermöglicht. Denn durch den Abgang eines Geschäftsbereichs kann sich die zukünftige Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens erheblich verändern. Insbesondere der Cashflow aus der lfd. Geschäftstätigkeit ist für Abschlussadressaten eine wichtige Cashflow-Größe, deren Veränderung eine relevante Information darstellt. Denn der operative Cashflow zeigt, ob und in welchem Umfang ein Unternehmen in der Lage war, im Rahmen der lfd. Geschäftstätigkeit liquide Mittel zu generieren, um damit Investitions- und Finanzierungstätigkeiten vorzunehmen. Die Untersuchung der Kapitalflussrechnung hat gezeigt, dass aufgegebenen Geschäftsbereichen gleich häufig positive und negative Cashflows aus der lfd. Geschäftstätigkeit zugeordnet wurden. Wird dem aufgegebenen Geschäftsbereich ein positiver Cashflow aus der lfd. Geschäftstätigkeit zugeordnet, der zugleich wesentlich ist, stellt sich die Frage, wie das Unternehmen den Wegfall an generierten Mitteln in der Folgeperiode kompensieren kann. Anders sieht es hingegen aus, wenn dem aufgegebenen Geschäftsbereich ein negativer Cashflow aus der lfd. Geschäftstätigkeit, der zugleich wesentlich ist, zugeordnet wurde. Da ein negativer Cashflow aus der lfd. Geschäftstätigkeit langfristig zu Illiquidität führen kann, wenn z.B. regelmäßig Güter unter Produktionskosten veräußert werden, erscheint die Aufgabe des Geschäftsbereichs in diesem Fall aus unternehmensstrategischer Sicht zweckmäßig, da die Entscheidung einen positiven Effekt auf den künftigen Cashflow aus der lfd. Geschäftstätigkeit des fortgeführten Unternehmens hat.

Im Rahmen der Untersuchung der Kapitalflussrechnung wurde zudem ausgewertet, ob die Teil-Cashflows der aufgegebenen Geschäftsbereiche separat in der Kapitalflussrechnung oder im Anhang ausgewiesen wurden. Die Auswertung hat ergeben, dass die Teil-Cashflows der aufgegebenen Geschäftsbereiche mehrheitlich gesondert in der Kapitalflussrechnung ausgewiesen wurden. Das Wahlrecht, die Cashflows des aufgegebenen Geschäftsbereichs in Anhang auszuweisen, wurde deutlich seltener ausgeübt. Unternehmen, die mehrfach im Untersuchungszeitraum über einen aufgegebenen Geschäftsbereich berichteten, haben das Wahlrecht stetig genutzt. Diese Vorgehensweise steht in Übereinstimmung mit dem im IFRS-Rahmenkonzept verankerten Stetigkeitsprinzip.²⁰² Die Tatsache, dass die Cashflows der aufgegebenen Geschäftsbereiche in den meisten Fällen direkt in der Kapitalflussrechnung und nicht, wie zulässig, im Anhang ausgewiesen werden, spricht für eine transparente Informationspolitik seitens der bilanzierenden Unternehmen. Denn die ausgewiesenen Teil-Cashflows

²⁰² Vgl. F. 39.

sind, wie zuvor dargelegt, wichtige Indikatoren im Rahmen der Unternehmensbeurteilung. Durch die transparente Darstellungsvariante wird externen Abschlussadressaten – insbesondere Analysten – der Zugang zu diesen Informationen erleichtert. Zudem ist aus Sicht der Abschlussadressaten in Bezug auf die Informationspolitik der berichtenden Unternehmen positiv zu werten, dass für Cashflows der aufgegebenen Geschäftsbereiche, die im Anhang ausgewiesen wurden, gleich häufig positive wie negative Vorzeichen zu beobachten waren.

Die Ergebnisse der Untersuchung nach Größenklassen zeigen, dass IFRS-5-Posten häufiger in der Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Kapitalflussrechnung von Unternehmen ausgewiesen werden, die gemessen an der Bilanzsumme größer sind als andere Unternehmen. Auch wiesen Unternehmen, die Ende 2011 im Index DAX – welcher die Unternehmen mit der größten Marktkapitalisierung enthält – notierten, im Untersuchungszeitraum am häufigsten IFRS-5-Posten aus. Zudem war zu beobachten, dass Unternehmen, die ein Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausweisen, sich von anderen Unternehmen neben einer höheren Bilanzsumme auch durch höhere Umsatzerlöse unterscheiden.²⁰³ Aus diesen Resultaten ist eindeutig abzuleiten, dass IFRS 5 in der Bilanzierungspraxis häufiger in den Konzernabschlüssen größerer Unternehmen Anwendung findet. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass größere Unternehmen in der Regel stärker diversifiziert sind als kleine Unternehmen. Daher können große Unternehmen mit höherer Wahrscheinlichkeit durch Desinvestitionen auf ein verändertes Marktumfeld reagieren als kleine Unternehmen, die bereits sehr stark auf das Kerngeschäft fokussiert sind.

Die Untersuchung nach Sektorzugehörigkeit zeigt, dass in einzelnen Sektoren häufiger IFRS-5-Posten in der Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Kapitalflussrechnung ausgewiesen werden. Besonders hervorzuheben ist an dieser Stelle der Sektor Versorgungsbetriebe, in dem relativ zu den enthaltenen Geschäftsjahr-Beobachtungen, am häufigsten IFRS-5-Posten auftreten. In dem Sektor Versorgungsbetriebe sind jedoch hauptsächlich die zwei größten Größenklassen vertreten. Somit gilt zu beachten, dass die Untersuchung nach Sektorzugehörigkeit sehr stark von der Größe, der in den einzelnen Sektoren enthaltenen Unternehmen, beeinflusst wird.

²⁰³ Diese Ergebnisse sind auf die starke positive Korrelation zwischen Bilanzsumme, Umsatzerlösen und Marktkapitalisierung zurückzuführen. Die Bilanzsumme, Umsatzerlöse und Marktkapitalisierung werden in empirischen Studien oftmals als Proxy für die Unternehmensgröße herangezogen.

5. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Mit IFRS 5 hat das IASB einen Standard herausgegeben, der die Bilanzierung von zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten und Veräußerungsgruppen sowie von aufgegebenen Geschäftsbereichen regelt. Für zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen regelt IFRS 5 die Bewertung, den Ausweis in der Bilanz und Anhangangaben. Liegt darüber hinaus ein aufgegebenen Geschäftsbereich vor, kommt es zusätzlich zu einem gesonderten Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung und Kapitalflussrechnung sowie zu zusätzlichen Anhangangaben.

Durch den gesonderten Ausweis in der Bilanz haben Abschlussadressaten die Möglichkeit, Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen zu identifizieren, deren Buchwerte künftig durch den Verkauf und nicht durch die betriebliche Nutzung realisiert werden. Abschlussadressaten wird dadurch ermöglicht die Auswirkungen des Veräußerungsvorhabens auf die wirtschaftliche Lage des Unternehmens besser beurteilen zu können. Durch den gesonderten Ausweis von aufgegebenen Geschäftsbereichen in der Gewinn- und Verlustrechnung und Kapitalflussrechnung, können Abschlussadressaten zudem erkennen, welche Teile des Unternehmens künftig zum Ergebnis und zu den Cashflows des Unternehmens beitragen werden. In Verbindung mit umfangreichen Anhangangaben hinsichtlich der Bewertung und der Zusammensetzung des zur Veräußerung bestimmten Vermögens erhalten Abschlussadressaten ein umfassendes Bild in Bezug auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des bilanzierenden Unternehmens. Insbesondere für Bilanzanalysten ist der getrennte Ausweis in der Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Kapitalflussrechnung von zentraler Bedeutung, um zu erkennen wie sich wichtige Kennzahlen – z.B. Eigenkapitalquote, Verschuldungsgrad und Umsatzrendite – durch die Veräußerung verändern.²⁰⁴ Aus Sicht der bilanzierenden Unternehmen hingegen kann diese transparente Informationspolitik von Nachteil sein, da z.B. potentielle Kaufinteressenten einen guten Einblick für nachstehende Preisverhandlungen erhalten.

Kritisch zu werten ist, dass IFRS 5 viele Kriterien enthält, deren Auslegung Spielräume beinhalten und woraus Ermessensentscheidungen resultieren. So setzt die Klassifizierung von langfristigen Vermögenswerten, Veräußerungsgruppen und aufgegebenen Geschäftsbereichen „als zur Veräußerung gehalten“ die Erfüllung verschiedener subjektiver Kriterien voraus. Die spezielle Bewertung, der gesonderte Bilanzausweis und die Anhangangaben²⁰⁵ des IFRS 5

²⁰⁴ Zur Bedeutung des IFRS 5 für die Bilanzanalyse siehe *Eckes / Flick / Weigel* (2009), S. 531 – 535.

²⁰⁵ An dieser Stelle sind die Anhangangaben des IFRS 5.38 und IFRS 5.41 f. gemeint.

greifen ausschließlich für langfristige Vermögenswerte, Veräußerungsgruppen oder aufgegebene Geschäftsbereiche²⁰⁶, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert werden. Es liegt somit im Ermessen des bilanzierenden Unternehmens, ob und zu welchem Zeitpunkt die Kriterien für die Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten erfüllt werden sollen und somit die speziellen Bewertungs-, Ausweis- und Angabevorschriften des IFRS 5 überhaupt zur Anwendung kommen.

Ein weiterer Ermessensspielraum in Zusammenhang mit subjektiven Kriterien besteht bei der Abgrenzung von Veräußerungsgruppen zu aufgegebenen Geschäftsbereichen. Stellt eine Veräußerungsgruppe einen Unternehmensbestandteil dar, ist zur Abgrenzung von einem aufgegebenen Geschäftsbereich das Kriterium „gesonderter, wesentlicher Geschäftszweig oder geografischer Geschäftsbereich,“ entscheidend. Der Begriff des gesonderten, wesentlichen Geschäftszweigs oder geografischen Geschäftsbereichs wird in IFRS 5 jedoch nicht definiert, oder mittels Beispielen konkretisiert. Es liegt daher im Ermessen des bilanzierenden Unternehmens, ob bloß eine Veräußerungsgruppe oder ein aufgebener Geschäftsbereich vorliegt und somit ein gesonderter Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung und Kapitalflussrechnung erfolgt und zudem Angaben im Anhang zu machen sind. Legen Abschlussadressaten z.B. einen großen Wert auf das Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen und somit auf wiederkehrende Gewinne, hätten Unternehmen einen Anreiz, Unternehmensbestandteile mit positivem Ergebnisbeitrag, trotz Erfüllung des Kriteriums „gesonderter, wesentlicher Geschäftszweig oder geografischer Geschäftsbereich“, als Veräußerungsgruppe zu klassifizieren, um das Ergebnis weiterhin im fortgeführten Bereich innerhalb der Gewinn- und Verlustrechnung auszuweisen. Unternehmensbestandteile mit negativem Ergebnisbeitrag könnten hingegen aufgrund des dargelegten Ermessensspielraums in der Gewinn- und Verlustrechnung im nicht fortgeführten Bereich ausgewiesen werden.

Zudem ergeben sich Ermessensspielräume aus der Bewertung. Denn zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerte, Veräußerungsgruppen und aufgegebenen Geschäftsbereichen sind zum niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten zu bewerten. Da insbesondere für Veräußerungsgruppen und aufgebene Geschäftsbereiche kein aktiver Markt existiert, wird der beizulegende Zeitwert in der Regel auf Basis von Unternehmensbewertungsverfahren – wie z.B. dem Discounted-Cashflow-

²⁰⁶ Zur Veräußerung gehaltene aufgebene Geschäftsbereiche unterliegen als Veräußerungsgruppe implizit den Bewertungs-, Ausweis-, und Angabevorschriften für zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppen. Siehe dazu Kapitel 2.2.3.

Verfahren – zu ermitteln sein. Allein die Bestimmung der Parameter eines Discounted-Cashflow-Verfahrens ist von einer Vielzahl subjektiver Entscheidungen des Unternehmens abhängig.²⁰⁷

Die empirische Untersuchung der Konzernabschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland und Österreich hat gezeigt, dass IFRS 5 in der Bilanzierungspraxis häufig Anwendung findet. Die Posten nach IFRS 5, die gesondert in der Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Kapitalflussrechnung ausgewiesen werden, sind jedoch nur in Einzelfällen wesentlich. Die Häufigkeit des Auftretens – insbesondere von aufgegebenen Geschäftsbereichen – ist stark abhängig von der ökonomischen Entwicklung. Einen guten Indikator für aufgegebene Geschäftsbereiche stellen durchgeführte M&A-Transaktionen dar. Zudem hat die empirische Untersuchung gezeigt, dass Unternehmen, die IFRS 5 anwenden – gemessen an Bilanzsumme, Umsatzerlösen und Marktkapitalisierung – größer als andere Unternehmen sind. Auch war zu beobachten, dass IFRS 5 in einzelnen Sektoren häufiger zur Anwendung kommt. Einzelne Sektoren wurden jedoch durch die Gesamtstichprobe nicht ausreichend stark repräsentiert, um ausschließen zu können, dass diese Beobachtung nicht auf die Größe der in den Sektoren enthaltenen Unternehmen zurückzuführen ist.

Aufgrund der aufgezeigten Ermessensspielräume und der häufigen Anwendung des IFRS 5 in der Bilanzierungspraxis sollte das IASB überlegen, im Rahmen der jährlichen Verbesserung IFRS 5 zu reformieren. Auch Enforcement-Stellen sollten IFRS 5 auf ihre Prioritätenliste setzen, um zumindest sicherzustellen, dass die Ermessensspielräume durch die Anwender nicht missbräuchlich ausgeübt werden.

²⁰⁷ Siehe dazu *Zülch / Lienau* (2005), S. 393 – 395.

Literaturverzeichnis

- Achleitner, Ann-Kristin / Behr, Giorgio / Schäfer, Dirk* (2009): Internationale Rechnungslegung – Grundlagen, Einzelfragen und Praxisanwendung, 4. Aufl., München 2009
- Adler / Düring / Schmaltz* (2002 – 2011): *Gelhausen, Hans-Friedrich / Pape, Jochen / Schruoff, Wienand: Adler / Düring / Schmaltz, Rechnungslegung nach Internationalen Standards*, 6. Aufl., Stuttgart 2002 – 2011
- Allianz SE* (2009): Geschäftsbericht 2008, München 2009
- Barua, Abhijit / Lin, Steve / Sbaraglia, Andrew* (2010): Earnings Management Using Discontinued Operations, in: *The Accounting Review*, Heft 5 (2010), S. 1485 – 1509
- Bertl, Romuald / Fröhlich, Christoph* (2008): Zur Veräußerung gehaltenes langfristiges Vermögen und aufgegebene Geschäftsbereiche in der internationalen Rechnungslegung, in: *Zeitschrift für Recht und Rechnungswesen*, Heft 4 (2008), S. 118 – 120
- Bieg, Hartmut / Käufer, Anke* (2009): Rahmenkonzept – Ziel, Zwecke und Grundsätze, in: *IFRS-Rechnungslegung – Grundlagen, Aufgaben, Fallstudien*, 2. Aufl., hrsg. von Gerrit Brösel / Christian Zwirner, München 2009
- Crampton, Adrian / Friedrich, Carsten* (2009): IFRS 5. Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche (Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations), in: *Münchener Kommentar zum Bilanzrecht*, 3. Aufl., hrsg. von Joachim Hennrichs / Detlef Kleindiek / Christoph Watrin, München 2009
- Deutsche Börse AG* (2013): Leitfaden zu den Aktienindizes der Deutschen Börse, URL: http://www.dax-indices.com/DE/MediaLibrary/Document/Equity_L_6_19_d.pdf, (Zugriff: 01.06.2013)
- Deutsche Post AG* (2009): Geschäftsbericht 2008, Bonn 2009
- Dobler, Michael / Dobler, Silvia* (2010): Zweifelsfälle der Bewertung von zur Veräußerung gehaltenen Abgangsgruppen nach IFRS 5, in: *Zeitschrift für kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, Heft 7 – 8 (2010), S. 353 – 357
- Eckes, Burkhard / Flick, Peter / Weigel, Wolfgang* (2009): Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche, in: *Bilanzanalyse-Kommentar nach IFRS – Bonitätsbeurteilung auf Basis internationaler Rechnungslegungsvorschriften*, 2. Aufl., hrsg. von Burkhard Eckes et al., Heidelberg 2009
- IMMA* (2005 – 2012b): Mergers & Acquisitions Report: Germany, URL: <http://www.imaa-institute.org/reports-mergers-acquisitions.html>, (Zugriff: 01.06.2013)
- IMMA* (2006 – 2012a): Mergers & Acquisitions Report: Austria, URL: <http://www.imaa-institute.org/reports-mergers-acquisitions.html>, (Zugriff: 01.06.2013)
- Jenoptik AG* (2006): Geschäftsbericht 2005, Jena 2006

- Jenoptik AG* (2007): Geschäftsbericht 2006, Jena 2007
- Kessler, Harald / Leinen, Manfred* (2006): Darstellung von discontinued operations in Bilanz und GuV – Eine Fallstudie zur Anwendung von IFRS 5, in: Zeitschrift für kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Heft 9 (2010), S. 558 – 565
- Küting, Karlheinz / Wirth, Johannes* (2006): Discontinued operations und die veräußerungsorientierte Bilanzierung nach IFRS 5 – Ein Mehrwert für die Berichterstattung?, in: Zeitschrift für kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Heft 12 (2006), S. 719 – 728
- Lüdenbach, Norbert* (2010): § 29 Aufgegebene Geschäftsbereiche, in: Haufe IFRS-Kommentar, 8. Aufl., hrsg. von Norbert Lüdenbach / Wolf-Dieter Hoffman, Freiburg 2010
- Mass, Jörg / Back, Christian / Singer, Klaus* (2011): IFRS 5 – Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations, in: Kommentar Internationale Rechnungslegung – IFRS, hrsg. von Michael Buschhüter / Andreas Striegel, Wiesbaden 2011
- Poerschke, Kristin* (2006): Die Bilanzierung von zur Veräußerung gehaltenem Vermögen nach IFRS, Düsseldorf 2006
- Precht, Stefan / Schuster, Lars* (2010): Bilanzierung und Bewertung von discontinued operations nach IFRS 5, in: Zeitschrift für internationale Rechnungslegung, Heft 10 (2010), S. 427 – 430
- Precht, Stefan / Schuster, Lars* (2011): Die Bewertung von zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswerten oder Veräußerungsgruppen nach IFRS 5, in: Zeitschrift für internationale Rechnungslegung, Heft 11 (2011), S. 461 – 465
- Thyssenkrupp AG* (2012): Geschäftsbericht 2011/2012, Essen 2012
- Wagenhofer, Alfred* (2009): Internationale Rechnungslegungsstandards – IAS/IFRS, 6. Aufl., München 2009
- Wiener Börse AG* (2011): Regelwerk prime market, URL: http://www.wienerborse.at/static/cms/sites/wbag/media/de/pdf/marketplace_products/regelwerk_primemarket.pdf, (Zugriff: 01.06.2013)
- Wolff, Petra / Robinson, Tim* (2009): § 28. Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte, Veräußerungsgruppen und aufgegebene Geschäftsbereiche, in: Beck'sches IFRS-Handbuch, 3. Aufl., hrsg. von Werner Bohl / Joachim Riese / Jörg Schlüter, München 2009
- Zülch, Henning / Hender, Matthias* (2009): Bilanzierung nach IFRS, Weinheim 2009
- Zülch, Henning / Lienau, Achim* (2004): Bilanzierung zum Verkauf stehender langfristiger Vermögenswerte sowie aufgebener Geschäftsbereiche nach IFRS 5, in: Zeitschrift für kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Heft 11 (2004), S. 442 – 451

Zülch, Henning / Lienau, Achim (2005): Die Bilanzierung von Discontinued Operations (aufgegebene Geschäftsbereiche) nach IFRS 5, in: Deutsches Steuerrecht, Heft 9 (2005), S. 391 – 396

Anhang

Anhang 1: Datenquellen der empirischen Untersuchung.....	70
Anhang 2: Häufigkeit und Höhe der IFRS-5-Passivposten	71
Anhang 3: Verhältnis von IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme und IFRS-5-Nettovermögen zu Eigenkapital	72
Anhang 4: Verhältnis von Umsatzerlösen des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Gesamtumsatz des Unternehmens	81
Anhang 5: Häufigkeit der Cashflows, die auf aufgebene Geschäftsbereiche entfallen nach Sektorzugehörigkeit.....	85
Anhang 6: Häufigkeit der IFRS-5-Passivposten nach Größenklassen.....	86
Anhang 7: Abstract	87
Anhang 8: Lebenslauf	88

Anhang 1: Datenquellen der empirischen Untersuchung²⁰⁸

Compustat-Global		Datenelement
Bilanzsumme		AT
Umsatzerlöse		SALE
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		DO
GICS-Sektoren		GSECTOR
Eigenkapital		CEQ und MIBT
Bloomberg		Datenelement
IFRS-5-Aktivposten		ARD_ASSETS_HELD_FOR_SALE
IFRS-5-Passivposten		ARD_LIAB_ASSOC_ASSETS_HELD_SALE
Geschriebene Bruttoprämien		IS_GROSS_PREM_WRITTEN
Zinsen und ähnliche Erträge		INTEREST_INCOME
Konzernabschluss		Abschlussbestandteil
Umsatzerlöse aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		Anhang
Cashflow aus der lfd. Geschäftstätigkeit aufgebener Geschäftsbereiche		Kapitalflussrechnung bzw. Anhang
Cashflow aus der Investitionstätigkeit aufgebener Geschäftsbereiche		Kapitalflussrechnung bzw. Anhang
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit aufgebener Geschäftsbereiche		Kapitalflussrechnung bzw. Anhang

²⁰⁸ Quelle: Eigene Darstellung.

Anhang 2: Häufigkeit und Höhe der IFRS-5-Passivposten²⁰⁹

Untersuchungsjahr	Anzahl	Höhe in Mio. €			
		Mittelwert	Median	25%-Quantil	75%-Quantil
2005	18	128	20	7	214
2006	25	378	7	1	24
2007	32	349	27	8	197
2008	26	25.077	62	5	329
2009	22	311	18	4	149
2010	25	359	42	8	195
2011	20	438	21	3	92
Gesamt	168	4.164	20	4	192

²⁰⁹ Quelle: Eigene Darstellung.

Anhang 3: Verhältnis von IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme und IFRS-5-Nettovermögen zu Eigenkapital²¹⁰

Untersuchungsjahr	Unternehmen	IFRS-5-Aktivposten zu Bilanzsumme	IFRS-5-Nettovermögen zu Eigenkapital
2005	Aareal Bank AG	0,5%	15,2%
2005	Austria Technologie & Systemtechnik AG	0,9%	1,6%
2005	BayWa AG	0,9%	3,3%
2005	Continental AG	1,3%	2,4%
2005	Deutsche Lufthansa AG	0,4%	1,6%
2005	Deutsche Post AG	0,0%	0,1%
2005	Deutsche Wohnen AG	0,6%	1,4%
2005	Deutz AG	0,2%	1,0%
2005	Dürr AG	0,3%	0,8%
2005	Fraport AG	0,1%	0,1%
2005	Freenet AG	0,0%	0,0%
2005	Gagfah S.A.	1,6%	6,9%
2005	GEA Group AG	0,5%	0,7%
2005	Gigaset AG	3,1%	7,7%
2005	Hamborner REIT AG	1,5%	2,0%
2005	Heidelberger Druckmaschinen AG	0,1%	-0,2%
2005	Henkel AG & Co. KGaA	1,0%	2,7%
2005	Hornbach Holding AG	1,0%	3,2%
2005	Immofinanz Immobilien Anlagen AG	0,7%	1,6%
2005	Indus Holding AG	0,2%	0,9%
2005	IVG Immobilien AG	7,0%	27,8%
2005	Jenoptik AG	51,3%	45,2%
2005	Klöckner & Co. SE	1,0%	7,0%
2005	KUKA AG	18,6%	51,8%
2005	Leoni AG	0,0%	0,1%
2005	Linde AG	0,2%	0,3%
2005	Metro AG	1,2%	6,4%
2005	OMV AG	0,5%	0,6%
2005	Österreichisches Post AG	1,5%	3,0%
2005	RHI AG	17,2%	-18,7%
2005	RWE AG	0,8%	2,7%
2005	SGL Carbon SE	0,3%	1,2%
2005	Ströer Out-of-Home Media AG	0,4%	-11,7%
2005	Symrise AG	0,5%	35,6%
2005	Telekom Austria AG	0,0%	0,0%
2005	Thyssenkrupp AG	1,1%	1,0%
2005	TUI AG	4,7%	9,7%

²¹⁰ Quelle: Eigene Darstellung.

2005	Warimpex Finanz & Beteiligungs AG	5,2%	4,7%
2005	Zumtobel AG	0,4%	2,2%
2006	Aareal Bank AG	0,6%	15,5%
2006	Adidas AG	0,7%	1,9%
2006	Austria Technologie & Systemtechnik AG	0,9%	1,8%
2006	Balda AG	4,3%	7,2%
2006	Bayer AG	5,2%	16,2%
2006	BayWa AG	0,4%	1,3%
2006	Bechtle AG	0,6%	1,0%
2006	Beiersdorf AG	1,0%	0,7%
2006	Continental AG	0,1%	0,3%
2006	Deutsche Börse AG	0,0%	0,3%
2006	Deutsche Lufthansa AG	2,0%	8,0%
2006	Deutsche Post AG	0,0%	0,3%
2006	Deutsche Telekom AG	0,7%	1,8%
2006	Deutsche Wohnen AG	0,2%	0,8%
2006	Deutz AG	0,2%	0,7%
2006	Dialog Semiconductor plc.	2,2%	2,6%
2006	DO & CO AG	6,7%	1,8%
2006	Dürr AG	0,1%	0,3%
2006	EVOTEC AG	9,5%	9,0%
2006	Fraport AG	0,0%	0,0%
2006	Gagfah S.A.	0,2%	0,9%
2006	GEA Group AG	11,8%	-28,5%
2006	Gigaset AG	2,3%	5,6%
2006	Gildemeister AG	0,1%	0,4%
2006	H&R AG	16,2%	37,4%
2006	Hamborner REIT AG	6,5%	8,5%
2006	Hamburger Hafen und Logistik AG	0,3%	1,4%
2006	Hannover Rückversicherung AG	7,0%	10,4%
2006	Henkel AG & Co. KGaA	0,1%	0,3%
2006	Hornbach Holding AG	0,3%	0,9%
2006	HTP High Tech Industries AG	1,5%	4,9%
2006	IVG Immobilien AG	1,1%	3,8%
2006	Klöckner & Co. SE	0,4%	1,3%
2006	König & Bauer AG	0,2%	0,6%
2006	KUKA AG	0,6%	5,1%
2006	KWS Saat AG	1,7%	2,5%
2006	Leoni AG	0,3%	1,0%
2006	Linde AG	8,7%	24,3%
2006	Metro AG	0,5%	2,3%
2006	Morphosys AG	0,5%	0,7%
2006	MVV Energie AG	0,4%	1,5%
2006	OMV AG	0,1%	0,3%
2006	Österreichisches Post AG	0,7%	1,7%

2006	Salzgitter AG	0,2%	0,4%
2006	Schuler AG	1,3%	7,2%
2006	SGL Carbon SE	0,3%	0,7%
2006	Siemens AG	12,6%	23,6%
2006	Singulus Technologies AG	1,3%	1,4%
2006	Ströer Out-of-Home Media AG	0,3%	-5,7%
2006	Symrise AG	0,5%	1,5%
2006	TAG Immobilien AG	0,6%	1,4%
2006	TUI AG	1,3%	5,6%
2006	Vossloh AG	2,8%	2,2%
2006	Zumtobel AG	0,3%	0,7%
2007	Aareal Bank AG	0,0%	1,2%
2007	Adidas AG	1,0%	2,5%
2007	Austria Technologie & Systemtechnik AG	0,4%	1,0%
2007	Axel Springer AG	21,7%	47,2%
2007	BASF SE	1,3%	3,1%
2007	Bayer AG	0,2%	-0,5%
2007	BayWa AG	0,1%	0,4%
2007	Bertrandt AG	0,0%	0,0%
2007	Bilfinger Berger SE	1,6%	7,3%
2007	Constantin Medien AG	15,5%	22,1%
2007	Continental AG	2,2%	5,2%
2007	Daimler AG	0,7%	2,3%
2007	Deutsche Lufthansa AG	0,1%	0,2%
2007	Deutsche Post AG	0,3%	4,1%
2007	Deutsche Telekom AG	0,9%	2,0%
2007	Deutsche Wohnen AG	0,1%	0,5%
2007	Deutz AG	0,1%	0,2%
2007	Dürr AG	0,6%	1,5%
2007	E.ON SE	0,4%	-0,1%
2007	Fraport AG	2,9%	3,8%
2007	Gagfah S.A.	0,1%	0,3%
2007	GEA Group AG	0,4%	1,2%
2007	Gerresheimer AG	2,0%	3,0%
2007	GfK AG	0,6%	1,6%
2007	Gigaset AG	3,3%	13,0%
2007	Hamborner REIT AG	27,3%	47,7%
2007	Hamburger Hafen und Logistik AG	0,2%	0,6%
2007	Heidelbergcement AG	4,8%	13,9%
2007	Heidelberger Druckmaschinen AG	0,5%	1,4%
2007	Henkel AG & Co. KGaA	1,0%	2,2%
2007	Hornbach Holding AG	4,1%	11,4%
2007	Infineon Technologies AG	30,5%	0,3%
2007	IVG Immobilien AG	4,7%	1,2%
2007	Klöckner & Co. SE	3,3%	7,8%

2007	Lenzing AG	2,1%	1,2%
2007	Leoni AG	0,3%	0,9%
2007	Linde AG	0,4%	0,7%
2007	Man SE	0,1%	0,3%
2007	Merck KGaA	0,2%	0,2%
2007	Metro AG	1,0%	4,8%
2007	MLP AG	0,9%	3,6%
2007	Morphosys AG	0,2%	0,2%
2007	MVV Energie AG	1,0%	2,9%
2007	OMV AG	0,1%	0,0%
2007	Österreichisches Post AG	0,1%	0,3%
2007	Palfinger AG	0,1%	0,2%
2007	Prosieben Sat.1 Media AG	0,5%	1,8%
2007	RWE AG	10,3%	18,3%
2007	SAP AG	0,1%	0,1%
2007	Siemens AG	0,9%	0,9%
2007	Singulus Technologies AG	1,3%	1,6%
2007	Solarworld AG	0,7%	1,2%
2007	Ströer Out-of-Home Media AG	0,1%	321,1%
2007	Symrise AG	0,6%	1,6%
2007	Telekom Austria AG	0,0%	0,0%
2007	Thyssenkrupp AG	0,0%	0,1%
2007	TUI AG	0,1%	0,3%
2007	Warimpex Finanz & Beteiligungs AG	0,9%	0,3%
2007	Zumtobel AG	0,0%	0,1%
2008	Aareal Bank AG	0,0%	0,6%
2008	Adidas AG	0,3%	0,7%
2008	Allianz SE	43,9%	20,7%
2008	Austria Technologie & Systemtechnik AG	0,4%	0,9%
2008	Axel Springer AG	16,9%	44,8%
2008	Balda AG	12,1%	18,0%
2008	Bayer AG	0,0%	0,0%
2008	BayWa AG	0,2%	0,5%
2008	Cewe Color Holding AG	1,1%	2,5%
2008	Constantin Medien AG	0,1%	0,0%
2008	Continental AG	0,2%	0,1%
2008	Deutsche Lufthansa AG	0,4%	1,4%
2008	Deutsche Post AG	88,2%	42,0%
2008	Deutsche Telekom AG	0,4%	0,8%
2008	Deutsche Wohnen AG	0,6%	2,7%
2008	Deutz AG	0,1%	0,2%
2008	E.ON SE	2,9%	8,8%
2008	Erste Group BK AG	0,3%	1,6%
2008	Freenet AG	3,8%	4,4%
2008	Gagfah S.A.	0,1%	0,2%

2008	GEA Group AG	0,4%	1,0%
2008	Gigaset AG	6,3%	6,7%
2008	GSW Immobilien AG	0,3%	0,8%
2008	Hamborner REIT AG	0,0%	0,1%
2008	Hamburger Hafen und Logistik AG	0,2%	0,5%
2008	Heidelberger Druckmaschinen AG	0,5%	2,0%
2008	Henkel AG & Co. KGaA	0,7%	1,7%
2008	Hornbach Holding AG	2,6%	6,5%
2008	HTP High Tech Industries AG	2,3%	63,1%
2008	Indus Holding AG	0,1%	0,1%
2008	Infineon Technologies AG	2,4%	4,4%
2008	IVG Immobilien AG	1,4%	7,8%
2008	Klöckner & Co. SE	0,2%	0,5%
2008	Man SE	11,0%	33,6%
2008	Metro AG	0,7%	1,4%
2008	MLP AG	0,2%	0,2%
2008	Morphosys AG	0,4%	0,4%
2008	OMV AG	0,3%	0,6%
2008	Rheinmetall AG	0,0%	0,1%
2008	RWE AG	9,3%	15,2%
2008	SAF Holland S.A.	0,5%	4,0%
2008	Siemens AG	0,5%	1,3%
2008	Singulus Technologies AG	1,1%	1,4%
2008	Solarworld AG	0,0%	0,1%
2008	Stada Arzneimittel AG	0,1%	0,3%
2008	Ströer Out-of-Home Media AG	0,1%	0,0%
2008	Symrise AG	0,0%	0,0%
2008	TAG Immobilien AG	0,9%	2,1%
2008	Telekom Austria AG	0,1%	0,3%
2008	Thyssenkrupp AG	1,2%	2,1%
2008	TUI AG	24,8%	73,3%
2008	Volkswagen AG	0,6%	0,6%
2008	Xing AG	0,3%	0,4%
2009	Aareal Bank AG	0,0%	0,4%
2009	Adidas AG	1,4%	3,3%
2009	Axel Springer AG	12,2%	29,9%
2009	Balda AG	0,1%	0,1%
2009	BayWa AG	0,2%	0,5%
2009	Biotest AG	5,0%	8,3%
2009	CA Immobilien Anlagen AG	0,1%	0,3%
2009	Celesio AG	0,0%	0,0%
2009	Cewe Color Holding AG	0,8%	1,8%
2009	Commerzbank AG	0,3%	0,1%
2009	Constantin Medien AG	0,0%	0,0%
2009	Continental AG	0,2%	0,8%

2009	Daimler AG	0,2%	1,0%
2009	Deutsche Lufthansa AG	0,4%	1,5%
2009	Deutsche Post AG	0,5%	0,4%
2009	Deutsche Telekom AG	5,1%	12,2%
2009	Deutsche Wohnen AG	0,8%	2,9%
2009	Deutz AG	0,0%	0,1%
2009	Douglas Holding AG	2,0%	3,6%
2009	E.ON SE	1,5%	2,3%
2009	Erste Group BK AG	0,0%	0,4%
2009	Gagfah S.A.	2,8%	11,2%
2009	GEA Group AG	0,1%	0,2%
2009	Gigaset AG	2,9%	0,0%
2009	Grammer AG	0,0%	0,0%
2009	GSW Immobilien AG	0,8%	2,4%
2009	Hamburger Hafen und Logistik AG	0,3%	0,8%
2009	Heidelberger Druckmaschinen AG	0,6%	2,9%
2009	Henkel AG & Co. KGaA	0,2%	0,5%
2009	Hornbach Holding AG	1,7%	4,1%
2009	HTP High Tech Industries AG	1,4%	18,1%
2009	Infineon Technologies AG	9,9%	12,1%
2009	IVG Immobilien AG	3,3%	12,8%
2009	Klöckner & Co. SE	0,0%	0,1%
2009	Man SE	0,9%	2,7%
2009	Metro AG	0,3%	2,0%
2009	Morphosys AG	0,4%	0,4%
2009	OMV AG	0,3%	0,3%
2009	Rheinmetall AG	0,0%	0,1%
2009	Schuler AG	0,4%	2,5%
2009	SGL Carbon SE	0,1%	0,1%
2009	Siemens AG	0,7%	2,0%
2009	Singulus Technologies AG	3,7%	4,4%
2009	Sky Deutschland AG	0,1%	0,1%
2009	Solarworld AG	0,0%	0,1%
2009	Stada Arzneimittel AG	0,2%	0,6%
2009	Suss MicroTec AG	5,5%	6,0%
2009	Symrise AG	0,2%	0,4%
2009	TAG Immobilien AG	2,2%	4,6%
2009	Telekom Austria AG	0,0%	0,2%
2009	Thyssenkrupp AG	1,8%	2,4%
2009	TUI AG	2,0%	8,1%
2010	Adidas AG	0,4%	1,0%
2010	Allianz SE	0,0%	0,2%
2010	BASF SE	1,0%	1,8%
2010	BayWa AG	1,5%	1,6%
2010	Bilfinger Berger SE	13,2%	19,1%

2010	Biotest AG	4,9%	5,6%
2010	Brenntag AG	0,0%	0,0%
2010	BWT AG	0,1%	0,1%
2010	CA Immobilien Anlagen AG	1,1%	2,4%
2010	Celesio AG	1,7%	4,0%
2010	Cewe Color Holding AG	0,1%	0,2%
2010	Commerzbank AG	0,1%	1,5%
2010	Constantin Medien AG	0,0%	0,0%
2010	Continental AG	0,1%	0,4%
2010	Deutsche Lufthansa AG	0,6%	2,2%
2010	Deutsche Post AG	0,3%	1,1%
2010	Deutsche Telekom AG	0,0%	0,1%
2010	Deutsche Wohnen AG	1,1%	3,9%
2010	Deutz AG	0,0%	0,1%
2010	Douglas Holding AG	0,2%	0,3%
2010	E.ON SE	1,3%	4,0%
2010	Erste Group BK AG	0,0%	0,3%
2010	Freenet AG	0,5%	0,2%
2010	Gagfah S.A.	2,3%	9,3%
2010	GEA Group AG	0,1%	0,1%
2010	Gigaset AG	18,2%	-4,2%
2010	Global PVQ SE	0,1%	0,3%
2010	GSW Immobilien AG	0,0%	0,0%
2010	Hannover Rückversicherung AG	3,3%	2,9%
2010	Heidelbergcement AG	0,0%	0,0%
2010	Heidelberger Druckmaschinen AG	0,0%	0,1%
2010	Henkel AG & Co. KGaA	0,2%	0,4%
2010	Hornbach Holding AG	0,2%	0,5%
2010	HTP High Tech Industries AG	0,9%	5,9%
2010	Hugo Boss AG	0,1%	0,4%
2010	Immofinanz Immobilien Anlagen AG	2,6%	4,4%
2010	Infineon Technologies AG	0,1%	0,1%
2010	IVG Immobilien AG	0,4%	2,4%
2010	Klöckner & Co. SE	0,0%	0,1%
2010	Lenzing AG	1,8%	0,2%
2010	Man SE	0,8%	2,3%
2010	Merck KGaA	0,2%	0,3%
2010	Metro AG	0,7%	0,6%
2010	Morphosys AG	0,4%	0,4%
2010	OMV AG	0,4%	0,8%
2010	RWE AG	0,4%	1,4%
2010	SAF Holland S.A.	0,2%	3,0%
2010	SGL Carbon SE	0,3%	0,7%
2010	Siemens AG	4,7%	9,8%
2010	SKW Stahl-Metallurgie Holding AG	0,2%	0,5%

2010	Stada Arzneimittel AG	0,1%	0,3%
2010	Strabag SE	2,2%	7,2%
2010	Symrise AG	0,1%	0,2%
2010	TAG Immobilien AG	1,4%	0,7%
2010	Thyssenkrupp AG	13,2%	24,4%
2010	TUI AG	0,2%	0,9%
2010	Wacker Neuson SE	0,1%	0,1%
2011	Aareal Bank AG	0,4%	7,9%
2011	Adidas AG	0,2%	0,5%
2011	Allianz SE	0,0%	0,0%
2011	Balda AG	78,0%	82,6%
2011	BASF SE	0,5%	0,8%
2011	Bayer AG	0,2%	0,4%
2011	BayWa AG	6,6%	16,5%
2011	Beiersdorf AG	0,4%	0,7%
2011	Bilfinger Berger SE	22,8%	-1,9%
2011	Brenntag AG	0,1%	0,2%
2011	BWT AG	0,0%	0,1%
2011	CA Immobilien Anlagen AG	1,0%	3,2%
2011	Celesio AG	0,0%	0,1%
2011	Cewe Color Holding AG	0,1%	0,2%
2011	Commerzbank AG	0,3%	4,7%
2011	Continental AG	0,2%	0,6%
2011	Deutsche Lufthansa AG	2,4%	8,5%
2011	Deutsche Post AG	5,1%	17,5%
2011	Deutsche Wohnen AG	1,1%	3,5%
2011	Deutz AG	0,0%	0,1%
2011	DIC Asset AG	0,1%	0,0%
2011	E.ON SE	0,4%	1,3%
2011	Erste Group BK AG	0,0%	0,6%
2011	EVOTEC AG	0,0%	0,0%
2011	Gagfah S.A.	0,3%	1,0%
2011	GEA Group AG	0,1%	0,2%
2011	Gesco AG	2,5%	2,6%
2011	Gigaset AG	6,6%	-2,8%
2011	Gildemeister AG	3,2%	4,8%
2011	Global PVQ SE	2,7%	10,2%
2011	GSW Immobilien AG	0,0%	0,1%
2011	Hamborner REIT AG	1,2%	2,5%
2011	Hannover Rückversicherung AG	0,0%	0,0%
2011	Heidelberger Druckmaschinen AG	0,1%	0,5%
2011	Henkel AG & Co. KGaA	0,3%	0,6%
2011	Hochtief AG	9,2%	34,9%
2011	Hornbach Holding AG	0,1%	0,1%
2011	HTP High Tech Industries AG	1,5%	9,5%

2011	Immofinanz Immobilien Anlagen AG	0,3%	0,8%
2011	Infineon Technologies AG	0,1%	0,1%
2011	IVG Immobilien AG	4,9%	24,6%
2011	Klöckner & Co. SE	0,1%	0,2%
2011	Kontron AG	3,6%	5,6%
2011	Metro AG	0,6%	3,4%
2011	Morphosys AG	0,3%	0,4%
2011	MVV Energie AG	0,2%	0,6%
2011	OMV AG	0,1%	0,1%
2011	Österreichisches Post AG	0,2%	-1,1%
2011	Polytec Holding AG	0,4%	0,9%
2011	Rheinmetall AG	0,6%	0,5%
2011	SGL Carbon SE	0,0%	0,0%
2011	Siemens AG	4,4%	8,8%
2011	Stada Arzneimittel AG	0,0%	0,0%
2011	Symrise AG	0,0%	0,0%
2011	TAG Immobilien AG	1,9%	6,5%
2011	Telekom Austria AG	0,0%	0,0%
2011	Thyssenkrupp AG	24,7%	122,7%
2011	TUI AG	0,1%	0,8%
2011	Verbund AG	0,0%	0,0%
2011	VTG AG	0,1%	0,4%
2011	Wacker Neuson SE	0,1%	0,1%

Anhang 4: Verhältnis von Umsatzerlösen des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Gesamtumsatz des Unternehmens²¹¹

Untersuchungsjahr	Unternehmen	Umsatzerlöse des aufgegebenen Geschäftsbereichs zu Gesamtumsatz
2005	Bayer AG	2,2%
2005	Bene AG	1,4%
2005	Dialog Semiconductor	1,1%
2005	Dürr AG	21,3%
2005	GEA Group AG	17,5%
2005	Indus Holding AG	5,0%
2005	Jenoptik AG	78,6%
2005	KUKA AG	22,3%
2005	Metro AG	4,8%
2005	MLP AG	22,8%
2005	OMV AG	0,2%
2005	Pfeiffer Vacuum Technology AG	0,3%
2005	Praktiker AG	0,5%
2005	RHI AG	18,8%
2005	RWE AG	1,5%
2005	TUI AG	7,2%
2005	Voestalpine AG	0,2%
2006	Balda AG	11,7%
2006	Bayer AG	8,9%
2006	EVOTEC AG	20,5%
2006	GEA Group AG	20,5%
2006	Gigaset AG	20,7%
2006	H&R AG	9,0%
2006	Hannover Rückversicherung AG	20,0%
2006	Indus Holding AG	0,3%
2006	Jenoptik AG	51,6%
2006	Kapsch Trafficcom AG	3,4%
2006	KUKA AG	12,0%
2006	Linde AG	34,8%
2006	MLP AG	0,2%
2006	OMV AG	0,2%
2006	RHI AG	8,0%
2006	RWE AG	5,0%
2006	Siemens AG	19,8%
2006	TUI AG	1,9%
2006	Voestalpine AG	3,3%
2006	Volkswagen AG	0,6%

²¹¹ Quelle: Eigene Darstellung.

2006	Vossloh AG	3,5%
2006	Zumtobel AG	0,8%
2007	Axel Springer AG	9,8%
2007	Balda AG	16,8%
2007	Bayer AG	0,8%
2007	Constantin Medien AG	9,8%
2007	Daimler AG	23,2%
2007	Deutz AG	12,0%
2007	Dürr AG	0,0%
2007	E.ON SE	0,3%
2007	EVOTEC AG	39,5%
2007	GEA Group AG	12,1%
2007	Gigaset AG	5,8%
2007	H&R AG	2,7%
2007	Hannover Rückversicherung AG	3,4%
2007	Heidelbergcement AG	11,0%
2007	Indus Holding AG	0,0%
2007	Infineon Technologies AG	29,2%
2007	KUKA AG	6,4%
2007	Lenzing AG	4,6%
2007	Linde AG	2,9%
2007	Man SE	6,4%
2007	Merck KGaA	16,5%
2007	Metro AG	2,4%
2007	MLP AG	0,4%
2007	Prosieben Sat.1 Media AG	0,3%
2007	RWE AG	3,8%
2007	Siemens AG	6,1%
2007	Solarworld AG	1,3%
2007	Suss MicroTec AG	4,2%
2007	United Internet AG	1,7%
2007	Voestalpine AG	1,3%
2007	Xing AG	0,1%
2008	Allianz SE	5,8%
2008	Balda AG	16,2%
2008	Constantin Medien AG	2,8%
2008	Deutsche Post AG	17,1%
2008	Deutsche Wohnen AG	1,4%
2008	E.ON SE	0,2%
2008	Erste Group BK AG	0,1%
2008	Freenet AG	11,9%
2008	GEA Group AG	3,8%
2008	Heidelbergcement AG	1,2%
2008	Indus Holding AG	1,4%
2008	Infineon Technologies AG	17,6%

2008	Lenzing AG	0,9%
2008	Man SE	9,9%
2008	Metro AG	1,8%
2008	MLP AG	1,4%
2008	RHI AG	0,7%
2008	RWE AG	3,2%
2008	Siemens AG	0,0%
2008	Sky Deutschland AG	7,5%
2008	Suss MicroTec AG	1,8%
2008	TAG Immobilien AG	6,8%
2008	TUI AG	24,9%
2008	Voestalpine AG	0,9%
2008	Vossloh AG	11,6%
2009	Balda AG	0,5%
2009	Biotest AG	8,5%
2009	Constantin Medien AG	0,0%
2009	Deutsche Post AG	3,4%
2009	E.ON SE	0,1%
2009	Freenet AG	8,1%
2009	Gigaset AG	69,7%
2009	Indus Holding AG	0,4%
2009	Infineon Technologies AG	28,6%
2009	Man SE	3,5%
2009	MLP AG	1,2%
2009	Polytec Holding AG	47,9%
2009	RWE AG	0,9%
2009	Siemens AG	0,0%
2009	Suss MicroTec AG	13,6%
2009	United Internet AG	2,2%
2010	Balda AG	1,6%
2010	Bilfinger Berger SE	24,5%
2010	Biotest AG	11,0%
2010	Constantin Medien AG	0,0%
2010	E.ON SE	1,6%
2010	Freenet AG	0,5%
2010	Gigaset AG	50,1%
2010	Global PVQ SE	0,2%
2010	Indus Holding AG	0,1%
2010	Infineon Technologies AG	14,9%
2010	Jenoptik AG	6,2%
2010	Lenzing AG	2,7%
2010	Siemens AG	9,5%
2010	Suss MicroTec AG	1,3%
2010	Thyssenkrupp AG	12,2%
2010	Zumtobel AG	0,2%

2011	Amadeus Fire AG	1,1%
2011	Balda AG	34,5%
2011	Bilfinger Berger SE	4,9%
2011	Biotest AG	6,8%
2011	Deutsche Lufthansa AG	3,5%
2011	Gigaset AG	11,9%
2011	Infineon Technologies AG	0,1%
2011	K+S AG	6,6%
2011	Prosieben Sat.1 Media AG	7,2%
2011	Siemens AG	6,7%
2011	Suss MicroTec AG	0,2%
2011	Thyssenkrupp AG	15,3%
2011	Tipp24 AG	1,9%

Anhang 5: Häufigkeit der Cashflows, die auf aufgeführte Geschäftsbereiche entfallen nach Sektorzugehörigkeit²¹²

GICS-Sektor	Cashflow aus der lfd. Geschäftstätigkeit	Cashflow aus der Investitionstätigkeit	Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit
Basiskonsumgüter	3	3	3
Energie	1	1	-
Finanzwesen	15	10	5
Gesundheitswesen	15	15	15
Industrie	31	38	28
Informationstechnologie	24	24	15
Nicht-Basiskonsumgüter	18	12	10
Roh-, Hilfs- & Betriebsstoffe	19	17	15
Telekommunikationsdienste	1	1	1
Versorgungsbetriebe	9	9	6
Gesamt	136	130	98

²¹² Quelle: Eigene Darstellung

Anhang 6: Häufigkeit der IFRS-5-Passivposten nach Größenklassen²¹³

Untersuchungsjahr	Größenklasse A ≥ 6.590	Größenklasse B $1.521 \leq x < 6.590$	Größenklasse C $477 \leq x < 1.521$	Größenklasse D < 477
2005	8	5	4	1
2006	10	4	6	5
2007	18	7	4	3
2008	15	5	4	2
2009	10	3	6	3
2010	16	5	3	1
2011	9	5	3	3
Gesamt	86	34	30	18

²¹³ Quelle: Eigene Darstellung.

Anhang 7: Abstract

Lange Zeit verfolgten Unternehmen aufgrund der zunehmenden Globalisierung und der damit einhergehenden Wettbewerbsintensität Diversifizierungsstrategien. Seit Ende der achtziger Jahre werden die so entstandenen Strukturen durch Desinvestitionen aufgebrochen, um sich verstärkt auf das Kerngeschäft zu konzentrieren. Das IASB hat auf diese Entwicklung zunächst mit IAS 35 und im Jahr 2005 mit IFRS 5 reagiert, der IAS 35 ablöst. IFRS 5 regelt die Klassifizierung, die Bewertung und den Bilanzausweis von sowie die Anhangangaben zu langfristigen Vermögenswerten und Gruppen von Vermögenswerten, den sog. Veräußerungsgruppen, die nicht mehr betrieblich eingesetzt werden sollen und daher dazu bestimmt sind, aus dem Unternehmensvermögen abzugehen. Liegt darüber hinaus ein aufgegebenes Geschäftsbereich vor, kommt es zusätzlich zu einem gesonderten Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung und Kapitalflussrechnung sowie zu umfangreicheren Anhangangaben.

Die vorliegende Arbeit gliedert sich in einen theoretischen und einen empirischen Teil. Der theoretische Teil der Arbeit stellt die rechtlichen Rahmenbedingungen der Berichterstattung nach IFRS 5 dar. Im Fokus des empirischen Teils steht die Anwendung des IFRS 5 in der Bilanzierungspraxis. Die Untersuchung beschränkt sich primär auf die Häufigkeit des Auftretens und die Höhe von Posten, die nach IFRS 5 in der Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Kapitalflussrechnung ausgewiesen werden. Unterstützend wird auf Anhangangaben zurückgegriffen. Die Gesamtstichprobe der empirischen Untersuchung umfasst die IFRS-Konzernabschlüsse von 2005 bis 2011 der Unternehmen, die zum 31. Dezember 2011 in den Indizes DAX, MDAX, SDAX, TecDAX und ATX Prime notiert waren. Die Gesamtstichprobe umfasst somit insgesamt 1.343 Geschäftsjahr-Beobachtungen.

Die empirische Untersuchung der IFRS-Konzernabschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland und Österreich hat gezeigt, dass IFRS 5 in der Bilanzierungspraxis häufig Anwendung findet. Die Posten nach IFRS 5, die gesondert in der Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Kapitalflussrechnung ausgewiesen werden, sind jedoch nur in Einzelfällen wesentlich. Die Häufigkeit des Auftretens – insbesondere von aufgegebenen Geschäftsbereichen – ist stark abhängig von der ökonomischen Entwicklung. Zudem war zu beobachten, dass Unternehmen, die IFRS 5 anwenden – gemessen an Bilanzsumme, Umsatzerlösen und Marktkapitalisierung – größer sind als andere Unternehmen.

Anhang 8: Lebenslauf

Persönliche Informationen

Name: Björn Czermin
Geburtsdatum: 12.10.1986
Geburtsort: Bad Homburg v.d.H.
Staatsangehörigkeit: Deutsch

Ausbildung

seit 03/2011 **Universität Wien, Wien**
▪ Master of Science
Spezialisierung: Externe Unternehmensrechnung, Finanzmärkte

10/2007 – 09/2010 **Justus Liebig Universität, Giessen**
▪ B.A. in Betriebswirtschaftslehre
Spezialisierung: Geld, Banken und Versicherungen
Thesis: „Fixed Income Anlagestrategien am deutschen und amerikanischen Kapitalmarkt“

08/2003 – 07/2006 **Wirtschaftsgymnasium Feldbergschule, Oberursel**
▪ Allgemeine Hochschulreife
Leistungskurse: Mathematik und Wirtschaftslehre

Berufserfahrung

12/2012 – 06/2013 **Fujitsu Technology Solutions, Wien**
▪ Werkstudent, Abteilung Finance & Controlling

07/2012 – 08/2012 **Wirtschaftsagentur Wien, Wien**
▪ Mitarbeit in EU-geförderten Projekten, Auswertung und Analyse mikroökonomischer Daten

07/2011 – 02/2012 **Österreichische Finanzmarktaufsicht, Wien**
▪ Ökonomische Analysen, Evaluierung internationaler und nationaler Beiträge zur Stabilitätsanalyse

03/2009 – 09/2010 **Gerlach, Porst + Steiner Consulting, Bad Homburg v.d. H.**
▪ Statistische Auswertungen und Datenerfassung, Erstellung von Vortragsunterlagen und Berichten zur Unterstützung der Berater

Kenntnisse

Sprachkenntnisse	Deutsch (Muttersprache)	Englisch (verhandlungssicher)	Französisch (sehr gut)
PC-Kenntnisse	MS-Office, Bloomberg, Datastream, R, EViews, Adobe Photoshop		