Die Aktivierung von Entwicklungskosten im handelsrechtlichen Jahresabschluss – Eine theoretische und empirische Analyse nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen im Rahmen der erstmaligen Anwendung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes

Simone Wencki

Diese Arbeit hat der Fakultät Sozial- und Wirtschaftswissenschaften der Otto-Friedrich-Universität Bamberg als Dissertation vorgelegen.

Erstgutachterin: Prof. Dr. Brigitte Eierle
Zweitgutachter: Prof. Dr. Thomas Egner
Tag der mündlichen Prüfung: 06. Dezember 2016

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis VII
Symbolverzeichnis XIII
Abbildungsverzeichnis XIV
Tabellenverzeichnis XV
1. Einleitung 1
1.1 Problemstellung und Zielsetzung 1
1.2 Gang der Untersuchung 3
2. Selbst geschaffene immaterielle Werte 6
2.1 Begriffsbestimmung 6
2.1.1 Der Begriff der Immaterialität 6
2.1.2 Der Begriff des Werts 10
2.1.3 Abgrenzung der Selbsterstellung vom Erwerb 12
2.2 Systematisierung immaterieller Werte und ihrer Erscheinungsformen 14
2.3 Die Problematik im Rahmen der Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Anlagewerte 18
2.3.1 Die Problematik der Immaterialität 18
2.3.2 Die Problematik der Selbsterstellung 19
2.3.3 Die Problematik der langfristigen Zugehörigkeit zum Unternehmen 21
2.3.4 Zwischenfazit 21
3. Die bilanzielle Behandlung selbst geschaffener immaterieller Werte 23
3.1 Relevante Rechnungslegungsvorschriften für deutsche Unternehmen 23
3.1.1 Relevante Rechnungslegungsvorschriften bezüglich des Jahresabschlusses für Kapitalgesellschaften in Deutschland 23
3.1.2 Relevante Rechnungslegungsvorschriften bezüglich des Konzernabschlusses für Kapitalgesellschaften 25
3.1.3 Relevante Vorschriften bezüglich der Steuerbilanz für Kapitalgesellschaften 28
3.1.4 Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung 30

3.2 Die Behandlung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände nach dem deutschen Handelsrecht ... 30
3.2.1 Die abstrakte Aktivierungsfähigkeit durch Vorliegen eines Vermögensgegenstands ... 32
3.2.1.1 Das Kriterium der konkreten Einzelveräußerbarkeit ... 34
3.2.1.2 Das Kriterium der abstrakten Einzelveräußerbarkeit ... 35
3.2.1.3 Das Kriterium der selbstständigen Verwertbarkeit ... 38
3.2.1.4 Das Kriterium der Einzelvollstreckbarkeit ... 39
3.2.1.5 Das Kriterium der selbstständigen Bewertbarkeit ... 40
3.2.1.6 Weitere grundlegende Kriterien ... 41
3.2.1.7 Zwischenfazit und Stellungnahme des Gesetzgebers im Rahmen des BilMoG ... 42
3.2.2 Die Abgrenzung von Anlage- und Umlaufvermögen ... 43
3.2.3 Die historische Entwicklung der konkreten Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände ... 46
3.2.3.1 Die Aktienrechtsverordnung 1931 ... 46
3.2.3.2 Das Aktiengesetz 1937 ... 47
3.2.3.3 Das Aktiengesetz 1965 ... 50
3.2.3.4 Das Bilanzrichtlinien-Gesetz 1985 ... 51
3.2.4 Der Status quo der bilanziellen Behandlung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände ... 52
3.2.4.1 Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz 2009 ... 52
3.2.4.2 Der Ansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände ... 54
3.2.4.2.1 Vorliegen eines Vermögensgegenstands ... 55
3.2.4.2.2 Abgrenzung von Forschungs- und Entwicklungsphase ... 59
3.2.4.2.3 Aktivierungsverbot bestimmter selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände ... 61
3.2.4.2.4 Ansatzstetigkeit ... 63
3.2.4.3 Die Bewertung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände ... 64
3.2.4.3.1 Bewertung bei erstmaligem Ansatz ... 65

3.2.4.3.2 Folgebewertung 66
3.2.4.4 Der Ausweis selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände und ergänzende Angaben 68
3.2.4.5 Die Ausschüttungssperre des § 268 Abs. 8 Satz 1 HGB 71
3.3 Die Behandlung selbst geschaffener immaterieller Wirtschaftsgüter nach dem deutschen Steuerrecht 73
3.3.1 Die abstrakte Aktivierungsfähigkeit durch Vorliegen eines Wirtschaftsguts 73
3.3.1.1 Der Begriff des Wirtschaftsguts 74
3.3.1.2 Das Verhältnis der Begriffe „Wirtschaftsgut“ und „Vermögensgegenstand“ zueinander 76
3.3.2 Die konkrete Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener immaterieller Wirtschaftsgüter 78
3.3.2.1 Die konkrete Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener immaterieller Wirtschaftsgüter vor dem Einkommensteueränderungsgesetz 1969 79
3.3.2.2 Die konkrete Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener immaterieller Wirtschaftsgüter nach Einführung des § 5 Abs. 2 EStG 79
3.4 Die Behandlung selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte nach den IFRS 81
3.4.1 Die abstrakte Aktivierungsfähigkeit durch Vorliegen eines immateriellen Vermögenswerts 82
3.4.1.1 Vorliegen eines Ereignisses in der Vergangenheit 82
3.4.1.2 Erwartung künftigen wirtschaftlichen Nutzens 83
3.4.1.3 Beherrschung durch das Unternehmen 84
3.4.1.4 Identifizierbarkeit 86
3.4.2 Die Abgrenzung von langfristigen und kurzfristigen Vermögenswerten 87
3.4.3 Die historische Entwicklung der konkreten Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte 89
3.4.4 Der Status quo der bilanziellen Behandlung selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte 92

3.4.4.1 Der Ansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte 92
3.4.4.1.1 Kriterien für alle immateriellen Vermögenswerte..... 92
3.4.4.1.2 Abgrenzung von Forschungs- und Entwicklungsphase 94
3.4.4.1.3 Zusätzliche Kriterien des Ansatzes selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte gemäß IAS 38.57..... 95
3.4.4.1.4 Aktivierungsverbot bestimmter selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte..... 100
3.4.4.2 Die Bewertung selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte 101
3.4.4.2.1 Bewertung bei erstmaligem Ansatz..... 101
3.4.4.2.2 Folgebewertung..... 103
3.4.4.3 Der Ausweis selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte und ergänzende Angaben 105
3.5 Differierende Behandlung selbst geschaffener immaterieller Werte des Umlaufvermögens 107
3.6 Zusammenfassender Vergleich der handelsrechtlichen Norm mit den Regelungen nach dem deutschen Steuerrecht und den IFRS 108
4. Kritische Analyse des Status quo der handelsrechtlichen Regelung 110
4.1 Die Aufgaben der handelsrechtlichen Rechnungslegung im Jahresabschluss ... 110
4.2 Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und das Aktivierungswahlrecht für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände..... 112
4.2.1 Aufgabe und Inhalt der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung 112
4.2.2 Analyse des Aktivierungswahlrechts vor dem Hintergrund der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung..... 114
4.2.2.1 Richtigkeit und Willkürfreiheit 114
4.2.2.2 Klarheit..... 116
4.2.2.3 Vollständigkeit 117
4.2.2.4 Abgrenzungsgrundsätze 118
4.2.2.5 Stetigkeit..... 120
4.2.2.6 Vorsicht 121

4.2.3 Zwischenfazit 123

4.3 Die Ziele des Gesetzgebers bezüglich der Implementierung des Status quo 123

4.3.1 Die Signalling Theorie als Grundlage der Informationsfunktion der Rechnungslegung 125

4.3.2 Einordnung der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände in das bilanzpolitische Instrumentarium 127

4.3.3 Kritische Analyse der Intention des Gesetzgebers hinsichtlich der Implementierung des Aktivierungswahlrechts 131

4.4 Fazit 135

5. Determinanten der Aktivierung von Entwicklungskosten 137

5.1 Überblick über die bestehende Literatur 137

5.2 Illustration der Forschungslücke 142

5.3 Theoretisches Rahmenkonzept der empirischen Untersuchung 146

5.4 Hypothesenentwicklung 149

5.4.1 Verträge mit Eigenkapitalgebern 149

5.4.2 Verträge mit Fremdkapitalgebern 151

5.4.3 Entwicklungsstadium des Unternehmens 153

5.4.4 Ergebnisglättung und Erreichen von Benchmarks 155

5.4.5 Bedeutung immaterieller Vermögensgegenstände 157

5.4.6 Unternehmensgröße 159

5.4.7 Forschungs- und Entwicklungserfolg 160

5.5 Grundgesamtheit der Untersuchung 161

5.6 Beschreibung der Variablen und Datenerhebung 168

5.7 Univariate Analysen 177

5.8 Multivariate Analysen 183

5.8.1 Logistisches Regressionsmodell 183

5.8.2 Interaktionsvariablen 188

5.8.3 Unterschiede in den Determinanten in Abhängigkeit des Forschungs- und Entwicklungserfolgs ... 189
5.8.4 Propensity Score Matching ... 191
5.8.5 Sensitivitätsanalysen ... 194
5.8.5.1 Verträge mit Eigenkapitalgebern ... 194
5.8.5.2 Entwicklungsstadium des Unternehmens ... 195
5.8.5.3 Forschungs- und Entwicklungserfolg ... 195
5.8.5.4 Ergebnisglättung ... 196
5.8.5.5 Potentieller Einfluss des Einbezugs in einen Konzernabschluss ... 198
5.9 Zusammenfassung der Ergebnisse ... 198
5.10 Interpretationsgrenzen und Schwächen der empirischen Untersuchung ... 201
6. Schlussbetrachtung und Ausblick ... 203
Anhangsverzeichnis ... 207
Literaturverzeichnis ... 220

Abkürzungsverzeichnis

AAS	Australian Accounting Standards
Abl.	Amtsblatt
Abs.	Absatz
Abt.	Abteilung
AG	Aktiengesellschaft
AG & Co. KG	Aktiengesellschaft & Compagnie Kommanditgesellschaft
AG & Co. KGaA	Aktiengesellschaft & Compagnie Kommanditgesellschaft auf Aktien
AG & Co. OHG	Aktiengesellschaft & Compagnie offene Handelsgesellschaft
aie	as if expense
AktG	Aktiengesetz
Anm.	Anmerkung
Anm. d. Verf.	Anmerkung des Verfassers
Alt.	Alternative
Art.	Artikel
Aufl.	Auflage
BB	Betriebs-Berater (Zeitschrift)
BC	Basis for Conclusion
BDI	Bundesverband der Deutschen Industrie e. V.
BFH	Bundesfinanzhof
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBl.	Bundesgesetzblatt (Zeitschrift)

BilMoG	Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz
BilReG	Bilanzrechtsreformgesetz
BilRUG	Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz
BiRiLiG	Bilanzrichtlinien-Gesetz
BMF	Bundesministerium der Finanzen
BR	Bundesrat
BStBl.	Bundessteuerblatt (Zeitschrift)
BT	Bundestag
bzw.	beziehungsweise
d. h.	das heißt
DHBW	Duale Hochschule Baden-Württemberg
DPMA	Deutsches Patent- und Markenamt
DRS	Deutscher Rechnungslegungsstandard, Deutsche Rechnungslegungsstandards
DRSC	Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee
DSR	Deutscher Standardisierungsrat
EBIT	earnings before interest and taxes
EBITDA	earnings before interest, taxes, depreciation and amortization
EBT	earnings before taxes
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
EFG	Entscheidungen der Finanzgerichte (Zeitschrift)
EG	Europäische Gemeinschaft
EGHGB	Einführungsgesetz zum Handelsgesetzbuch

EPA	Europäisches Patentamt
EStDV	Einkommensteuer-Durchführungsverordnung
EStG	Einkommensteuergesetz
EStR	Einkommensteuer-Richtlinien
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
e. V.	eingetragener Verein
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
f.	folgende
ff.	fort folgende
FG	Finanzgericht
F&E	Forschung und Entwicklung, Forschungs- und Entwicklungs-
gGmbH	gemeinnützige Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbHG	Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung
GmbH & Co. KG	Gesellschaft mit beschränkter Haftung & Compagnie Kommanditgesellschaft
GmbH & Co. KGaA	Gesellschaft mit beschränkter Haftung & Compagnie Kommanditgesellschaft auf Aktien
GmbH & Co. OHG	Gesellschaft mit beschränkter Haftung & Compagnie offene Handelsgesellschaft
GoB	Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung
GuV	gewinn- und verlust-, Gewinn- und Verlustrechnung
H	Hypothese

HFA	Hauptfachausschuss des Instituts der Wirtschaftsprüfer
HGB	Handelsgesetzbuch
h. M.	herrschender Meinung
Hrsg.	Herausgeber
IAS	International Accounting Standard(s)
IASC	International Accounting Standards Committee
IASB	International Accounting Standards Board
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer
InsO	Insolvenzordnung
IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee Interpretation(s)
IFRS	International Financial Reporting Standard(s)
IFRS for SMEs	International Financial Reporting Standard for Small and Medium-Sized Entities
i. S. v.	im Sinne von
i. V. m.	in Verbindung mit
Jg.	Jahrgang
KapAEG	Gesetz zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Konzerne an Kapitalmärkten und zur Erleichterung der Aufnahme von Gesellschafterdarlehen (Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz)
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien
KStG	Körperschaftsteuergesetz
ln	Logarithmus Naturalis

LG	Landgericht
LZ	Leipziger Zeitschrift für Deutsches Recht (Zeitschrift)
MarkenG	Markengesetz
m. w. N.	mit weiteren Nachweisen
NJW	Neue Juristische Wochenschrift (Zeitschrift)
No.	Number
Nr.	Nummer
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
o. O.	ohne Ortsangabe
o. V.	ohne Verfasser
PatG	Patentgesetz
PKW	Personenkraftwagen
REACH	Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemical substances
RFH	Reichsfinanzhof
RGBl.	Reichsgesetzblatt (Zeitschrift)
RIC	Rechnungslegung Interpretation Committee
S.	Seite
SD	Standardabweichung
SE	Societas Europaea
SFAS	Statement of Financial Accounting Standards
SIC	Standing Interpretations Committee Interpretation
Sp.	Spalte

Tz.	Textziffer
u. a.	und andere
UrhG	Gesetz über Urheberrecht und verwandte Schutzrechte (Urheberrechtsgesetz)
USA	United States of America
US	United States (of America)
US GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles
USPTO	United States Patent and Trademark Office
v.	vom, von
VerlG	Gesetz über das Verlagsrecht (Verlagsgesetz)
vgl.	vergleiche
VIF	variance inflation factor
WpHG	Gesetz über den Wertpapierhandel (Wertpapierhandelsgesetz)
WZG	Warenzeichengesetz
z. B.	zum Beispiel
ZPO	Zivilprozessordnung

Symbolverzeichnis

Δ	Differenz zwischen aktuellem und vorherigem Geschäftsjahr
c	Grenzwert der *propensity scores*
i	Laufindex der Sampleunternehmen
j	Laufindex der Branchen
k	Laufindex der unabhängigen Variablen
N	Grundgesamtheit
p	Irrtumswahrscheinlichkeit, mit der die Nullhypothese verworfen wird
P	Wahrscheinlichkeit
R^2	Bestimmtheitsmaß der Regression
t	Zeitindex
U	Testgröße des Mann-Whitney-Tests
z	Regressand der logistischen Regression
Z	Testgröße des Kolmogorov-Smirnov-Tests
#	Anzahl
&	und

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Begrifflichkeit der immateriellen Werte 12
Abbildung 2: Aufgaben der handelsrechtlichen Rechnungslegung bezüglich des Jahresabschlusses 111
Abbildung 3: Instrumente der Bilanzpolitik 129

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Systematisierung immaterieller Werte 15
Tabelle 2: Synopse der Behandlung selbst geschaffener immaterieller Anlagewerte nach HGB, Steuerrecht und IFRS 109
Tabelle 3: Obere Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung nach *Leffson* 114
Tabelle 4: Kategorisierung der Aktivierungsentscheidung 149
Tabelle 5: Aufbau des Samples der aktivierenden Unternehmen 166
Tabelle 6: Definition der Variablen 174
Tabelle 7: Zusammenhang zwischen der Branche und dem Aktivierungsverhalten 177
Tabelle 8: Univariate Statistiken bezüglich der binären Variablen 178
Tabelle 9: Univariate Statistiken bezüglich der metrisch skalierten Variablen 179
Tabelle 10: Korrelationsmatrix auf Basis von Spearman's Rho 182
Tabelle 11: Determinanten der Aktivierung von Entwicklungskosten 184
Tabelle 12: Determinanten der Aktivierung in Anhängigkeit des Forschungs- und Entwicklungserfolgs 190
Tabelle 13: Matched Samples – Ergebnisse des Kolmogorov-Smirnov-Tests 192
Tabelle 14: Matched Samples – Ergebnisse der logistischen Regression 193
Tabelle 15: Zusammenfassung der Ergebnisse der multivariaten Analysen 201

1. Einleitung

1.1 Problemstellung und Zielsetzung

Bereits seit Mitte des 20. Jahrhunderts zeichnet sich in den großen Wirtschaftsnationen eine Abnahme der Bedeutung des sekundären, industriellen Sektors ab. Stattdessen ist ein Aufstreben des tertiären Sektors, des Dienstleistungssektors, und zugehöriger wissensbasierter Branchen zu beobachten.[1] Das ökonomische System betreffend wird deshalb sogar von der Schaffung eines neuen vierten Sektors, eines Informationssektors, gesprochen, der die drei klassischen Sektoren ergänzt.[2] Während der primäre sowie der sekundäre Sektor neben dem eingesetzten Humankapital in erster Linie physisches Vermögen als Input benötigen, sind die Produktionsfaktoren im tertiären Sektor primär nicht körperlich. Allgemein ist deshalb, bedingt durch den Anstieg der Bedeutung des Dienstleistungs- und Informationssektors, ein Anstieg der Relevanz immateriellen Vermögens als Produktionsfaktor erkennbar.[3] Diese Entwicklung wird durch den zunehmenden Einsatz von immateriellem Vermögen in den verbleibenden Bereichen des primären und sekundären Sektors verstärkt.[4]

Um den steigenen Bedarf an immateriellen Produktionsfaktoren zu decken, können Unternehmen diese einerseits erwerben, andererseits ist eine interne Generierung durch Forschung und Entwicklung (F&E) möglich. Entscheidet sich das Unternehmen für die Selbsterstellung im Rahmen der eigenen Forschungs- und Entwicklungstätigkeit, so entstehen ihm zunächst hohe Aufwendungen, wohingegen die zukünftig aus der Nutzung der Ergebnisse resultierenden Erträge vergleichsweise unsicher sind. Die Abbildung des aus der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit heraus entstehenden immateriellen Vermögens im externen Rechnungswesen stellt daher Gesetzgeber und Standardsetter immer wieder vor die Herausforderung entscheiden zu müssen, wie mit den für die Herstellung immateriellen Vermögens angefallenen Aufwendungen im Rahmen der Rechnungslegung umgegangen werden soll. Konkret stellt sich die Frage, ob die Herstellungskosten selbst geschaffenen immateriellen Vermögens aktiviert werden dürfen bzw. müssen oder ob ein Ansatz aufgrund der bestehenden Unsicherheiten hinsichtlich des Ertragspotentials des Vermögens ausgeschlossen wird.

---

1 Vgl. Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2003), S. 1233; Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 178.

2 Der primäre Sektor wird gemäß der Systematisierung von *Fourastié* durch die sogenannte Urproduktion gebildet, die ihre Ursprünge insbesondere im agrarwirtschaftlichen Bereich hat. Der sekundäre Sektor wird durch die Industrie bzw. das produzierende Gewerbe repräsentiert. Der Dienstleistungssektor wird als tertiärer Sektor beschrieben. Vgl. z. B. Schäfers, B. (2004), S. 185 f.

3 Davon abzugrenzen sind immaterielle Güter, die als (End-)Produkte an Dritte veräußert werden.

4 Vgl. z. B. Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2001), S. 989; vertiefend auch Schäfers, B. (2004), S. 213.

Im Rahmen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) hat der deutsche Gesetzgeber in § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB ein Wahlrecht für den Ansatz der in der Entwicklungsphase eines selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstands des Anlagevermögens, im Folgenden kurz als selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstand bezeichnet, angefallenen Herstellungskosten (Entwicklungskosten) geschaffen. Dadurch bricht er mit einer langen Tradition der verpflichtenden sofortigen Aufwandserfassung, die in der Vergangenheit mit der Unsicherheit selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände begründet wurde,[5] was eine rege Diskussion in Wissenschaft und Praxis nach sich gezogen hat. Dem Ziel des Gesetzgebers dem Bilanzierenden durch die Implementierung eines Aktivierungswahlrechts für Entwicklungskosten die Möglichkeit zu geben, unter Abwägung von Kosten und Nutzen das Jahresergebnis zu entlasten und das Ergebnis der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit in den Fokus der Abschlussadressaten zu rücken, wurden neben der mangelnden Verlässlichkeit der angesetzten Vermögensgegenstände auch die durch die Implementierung des Wahlrechts zum Nachteil der Abschlussadressaten ausnutzbaren bilanzpolitischen Spielräume entgegengehalten.[6]

Die geschilderte Diskussion wurde im Wesentlichen durch Vermutungen hinsichtlich der Intention der bilanzierenden Unternehmen bei Ausübung des Wahlrechts des § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB genährt, sodass sich unweigerlich die Frage stellt, inwiefern diese begründet sind. Ziel dieser Arbeit ist es dieser Frage sowohl auf theoretischer wie auch empirischer Ebene nachzugehen. Es wird hierzu zum einen der Kontext der Implementierung der Vorschrift dargestellt und analysiert, indem sowohl die historische Entwicklung der handelsrechtlichen Regelungen bezüglich der Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände als auch die bilanzielle Behandlung im deutschen Steuerrecht und den International Financial Reporting Standards (IFRS),[7] als relevante Rechnungslegungsnormen für deutsche Unternehmen, dargelegt werden. Darauf aufbauend wird die vom deutschen Gesetzgeber mit dem BilMoG eingeführte Regelung kritisch analysiert, um theoretische wie auch praktische Probleme aufzuzeigen. Ergänzend zu diesen Überlegungen wird eine empirische Untersuchung durchgeführt, die es zum Ziel hat, die Determinanten der Aktivierung von Entwicklungskosten in den Jahresabschlüssen deutscher nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen zu ermitteln. Auf diese Weise

---

5 Vgl. hierzu ausführlich Abschnitt 3.2.3.

6 Vgl. hierzu ausführlich Abschnitt 4.3.2.

7 Der Begriff der IFRS umfasst in dieser Arbeit auch diejenigen Standards, die gemäß der alten Nomenklatur des International Accounting Standards Committee (IASC) als Vorgänger des International Accounting Standards Board (IASB) als International Accounting Standards (IAS) bezeichnet werden.

soll die Frage, was ein Unternehmen dazu motiviert[8] Entwicklungskosten zum Ansatz zu bringen, beantwortet und ein weitergehender Beitrag zur Diskussion des Nutzens und der Probleme des Aktivierungswahlrechts geleistet werden. Gleichzeitig liefert die Arbeit damit Erkenntnisse hinsichtlich der Motive für das beobachtbare Bilanzierungsverhalten nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen im Allgemeinen, wie sie national und international bislang rar sind und für Gesetzgeber, Standardsetter, Abschlussadressaten sowie die bilanzierenden Unternehmen selbst von Interesse sein können.

Insgesamt gilt es im Rahmen der Arbeit die folgenden drei Forschungsfragen zu beantworten:

1. In welchem historischen und kontemporären Kontext steht das Aktivierungswahlrecht für Entwicklungskosten gemäß § 248 Abs. 1 Satz 1 HGB?

2. Wie ist die Einführung des Aktivierungswahlrechts für Entwicklungskosten vor dem Hintergrund der Zielsetzung der handelsrechtlichen Rechnungslegung im Jahresabschluss zu bewerten?

3. Welche Faktoren determinieren die Ausübung des Wahlrechts im Jahresabschluss nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen?

1.2 Gang der Untersuchung

Die vorliegende Arbeit gliedert sich in sechs Kapitel. Nach der im Rahmen dieses Kapitels dargelegten Problemstellung und Zielsetzung der Arbeit (Abschnitt 1.1), erfolgt in Kapitel 2 eine einführende Begriffsbestimmung selbst geschaffener immaterieller Werte auf abstrakter Ebene, d. h. losgelöst von etwaigen Bilanzierungsproblematiken (Abschnitt 2.1). Zusätzlich wird im Hinblick auf die hohe Abstraktion der im Rahmen der Arbeit behandelten Thematik in Abschnitt 2.2 zum Zwecke eines besseren Verständnisses auf mögliche Erscheinungsformen und Systematisierungen immateriellen Vermögens eingegangen. In Abschnitt 2.3 werden die Unsicherheit selbst geschaffener immaterieller Werte und die damit einhergehende Problematik auf ihre Ursprünge zurückgeführt, um eine tiefergehende Auseinandersetzung mit der Thematik hinsichtlich der bilanziellen Abbildung zu ermöglichen.

---

[8] *Hay/Morris* verweisen darauf, dass Unternehmen streng genommen keine Motivationen haben können, da dies nur auf natürliche Personen zutreffen kann; vgl. Hay, D. A./Morris, D. J. (1991), S. 293. Im Rahmen dieser Arbeit soll jedoch in Anlehnung an *Webster* der Begriff des Unternehmens stellvertretend für die innerhalb der Organisation entscheidenden Personen stehen; vgl. Webster, E. (1999), S. 23.

Daran anschließend wird das Thema auf bilanzieller Ebene aufgegriffen, indem dargestellt wird, wie im Rahmen verschiedener Rechnungslegungsnormen mit den aus der Forschungs- und Entwicklungsphase hervorgegangenen Ergebnissen umgegangen wird, um so die erste gestellte Forschungsfrage zu beantworten. Hierzu ist es zunächst notwendig eine Auswahl der zu betrachtenden Rechnungslegungsnormen zu treffen (Abschnitt 3.1). Da sich die vorliegende Arbeit ausschließlich mit deutschen Unternehmen auseinandersetzt, werden die deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und die ergänzenden Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung (GoB) (Abschnitt 3.2), die steuerrechtlichen Bilanzierungsvorschriften (Abschnitt 3.3) sowie die IFRS (Abschnitt 3.4) näher betrachtet. Hierbei werden jeweils nach einer Darlegung des historischen Kontexts die aktuellen Normen hinsichtlich des Ansatzes, der Bewertung und des Ausweises selbst geschaffenen immateriellen Vermögens auf Basis des aktuellen Rechtsstands erläutert. Um die in Abschnitt 2.3.3 beschriebene aus der langfristigen Zugehörigkeit zum Unternehmen resultierende Problematik aufzunehmen, wird alsdann auf die Bilanzierung selbst geschaffenen immateriellen Vermögens, das nicht dauerhaft dem Geschäftszweck des Unternehmens dienen soll, Bezug genommen (Abschnitt 3.5). Abschließend werden die drei vorgestellten Rechtsnormen tabellarisch gegenüber gestellt (Abschnitt 3.6).

Im vierten Kapitel erfolgt die Beantwortung der zweiten Forschungsfrage, indem eine kritische Analyse des Status quo der handelsrechtlichen Rechnungslegung anhand verschiedener Maßstäbe durchgeführt wird. Ausgehend von den Aufgaben der handelsrechtlichen Rechnungslegung (Abschnitt 4.1) wird das Aktivierungswahlrecht auf seine Vereinbarkeit mit den handelsrechtlichen GoB untersucht (Abschnitt 4.2). Damit ein weitergehendes Verständnis für die implementierte Regelung sowie die Sichtweisen der Kritiker und Befürworter erreicht werden kann, werden in einem zweiten Schritt die den Nutzungsmöglichkeiten des Wahlrechts für das Unternehmen zugrundeliegenden theoretischen Zusammenhänge erläutert und als Leitline einer kritischen Analyse der Sichtweise des Gesetzgebers herangezogen (Abschnitt 4.3) ehe ein Fazit gezogen wird (Abschnitt 4.4).

Um die dritte Forschungsfrage beantworten zu können, werden nach einem Überblick über die bestehende empirische Literatur zu den Determinanten der Aktivierung von Entwicklungskosten (Abschnitt 5.1) und einer Illustration der bestehenden Forschungslücke (Abschnitt 5.2) die im vorangegangenen vierten Kapitel dargelegten theoretischen Überlegungen hinsichtlisch der Bilanzierungsentscheidung des Unternehmens aufgegriffen. Im Rahmen eines theoretischen Rahmenkonzepts, das den Besonderheiten der zu untersuchenden deutschen nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen Rechnung trägt, werden diese weiter aufgearbeitet (Abschnitt 5.3).

Auf Basis dessen erfolgt die Entwicklung von Hypothesen bezüglich der Determinanten der Aktivierung von Entwicklungskosten in nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen (Abschnitt 5.4). Anschließend werden die Grundgesamtheit der Untersuchung (Abschnitt 5.5) und die Variablen der Untersuchung (Abschnitt 5.6) beschrieben. Unter Verwendung univariater (Abschnitt 5.7) und multivariater Analysemethoden (Abschnitt 5.8) werden dann die theoretische Analyse ergänzende empirische Erkenntnisse gewonnen. In Abschnitt 5.9 werden die wesentlichen Erkenntnisse der theoretischen und emprischen Analyse der Arbeit zusammengefasst und die Grenzen der empirischen Analyse aufgezeigt.

Kapitel 6 zieht ein abschließendes Fazit mit Bezug auf die Forschungsfragen der Arbeit.

2. Selbst geschaffene immaterielle Werte

2.1 Begriffsbestimmung

Die Begrifflichkeit der selbst geschaffenen bzw. selbst erstellten[9] immateriellen Werte bzw. Güter[10] wird in einer Vielzahl wirtschafts- und sozialwissenschaftlicher Disziplinen verwendet, besitzt jedoch keine einheitliche Begriffsbedeutung.[11] Zum Zwecke der Erarbeitung einer Definition für diese Arbeit wird in einem ersten Schritt die Abgrenzung des Begriffs der Immaterialität vorgenommen. Auch wenn die Begriffsbestimmung zunächst ohne Bezug zur Bilanzierungsfähigkeit erfolgt, wird hier teilweise auf die steuerrechtliche Rechtsprechung und die daran angelehnte handelsrechtliche kaufmännische Praxis zurückgegriffen. Anschließend wird die Begrifflichkeit des Werts bzw. Guts betrachtet, ehe letztlich, zur vollständigen Erarbeitung der Nomenklatur, die Abgrenzung der Selbsterstellung von der Anschaffung vorgenommen wird.

2.1.1 Der Begriff der Immaterialität

Die Immaterialität im betriebswirtschaftlichen Kontext wird zumeist im Gegensatz zum Körperlichen, Materiellen gesehen.[12] Gleichzeitig erfassen die Adjektive materiell und immateriell jedoch nicht sämtliche Werte innerhalb des Unternehmens. So muss zusätzlich die Kategorie des finanziellen oder monetären Werts eingeführt werden, um das gesamte Vermögen des Unternehmens abzudecken. Immateriell ist demnach grundsätzlich alles das, was nicht körperlich ist, also keine physische Substanz besitzt, und gleichzeitig nicht monetär ist.[13] Zwar sind auch

---

9 Die Adjektive „selbst geschaffen“ sowie „selbst erstellt“ werden in dieser Arbeit synonym verwendet.

10 Ohne Bezug auf etwaige konkrete Bilanzierungsvorschriften werden zunächst die Begriffe des immateriellen Guts, des immateriellen Werts und der Gesamtheit des immateriellen Vermögens synonym verwendet.

11 Vgl. OECD (2011), S. 24; Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2001), S. 990 sowie m. w. N. bezüglich verschiedener Definitionen Kaufmann, L./Schneider, Y. (2004), S. 371 ff.

12 Vgl. z. B. Küting, K./Ulrich, A. (2001), S. 954. In der nicht-wirtschaftswissenschaftlichen Literatur eine weitere Fassung des Begriffs der Immaterialität zu finden ist, als sie hier, in Bezug auf die unternehmerische Sphäre, erläutert werden soll. Die Entscheidung über die Immaterialität oder Materialität, wie sie sich im Rahmen der Bilanzierung stellt, wird, sofern eine Legaldefinition vorliegt, erst in Kapitel 3 aufgegriffen, wenngleich die Grundlagen bereits in diesem Kapitel gelegt werden.

13 Vgl. z. B. Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2001), S. 990; Grottel, B. (2002), S. 9 f.; Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2003), S. 1233; Höllerschmid, C. (2010), S. 6 f. sowie die positive Legaldefinition des IAS 38.7.

finanzielle Werte in der Regel als immateriell im Sinne einer Nicht-Körperlichkeit zu bezeichnen,[14] stellen aber nur Real- oder Nominalrepräsentanten anderer Güter dar, d. h. ihr Wert konkretisiert sich nur durch den Wert eines anderen Guts.[15] Sie sind daher laut *Grottel* nur sogenannte akzessorisch-immaterielle Werte, die von den eigenständig-immateriellen Gütern, deren Wert sich nicht von einem anderen Gut ableitet, abgegrenzt werden müssen.[16] Im Folgenden werden ausschließlich eigenständig-immaterielle Werte behandelt und als immaterielle Werte bezeichnet.

Kann ausgeschlossen werden, dass ein monetärer Wert vorliegt, verbleibt die mit (praktischen) Problemen behaftete Entscheidung darüber, ob ein materieller oder immaterieller Wert vorliegt. Diese kann sich aus zweierlei Gründen als schwierig erweisen. Einerseits kann sich ein Wert sowohl aus materiellen als auch immateriellen Wertbestandteilen zusammensetzen, sodass es fraglich ist, wie mit diesem zwittrigen Wert umzugehen ist.[17] Andererseits ist es auch denkbar, dass es sich aus seiner Natur ergibt, dass er zwar homogen ist, die Entscheidung über die Immaterialität oder Materialität aber dennoch zu Problemen führt.

Die Problematik letzteren Falls diskutiert z. B. *Stieler* am Beispiel der Elektrizität. So kann seiner Ansicht nach einerseits argumentiert werden, dass Elektronenströme vorliegen, die materiell sind. Andererseits besteht die Eigenschaft der Elektrizität, gemäß ihrer Nutzbarkeit, vordergründig in der Immaterialität, da sie zur Erzeugung von Wärme oder Licht herangezogen wird. Letztlich hat sich daher im Zivil- und Strafrecht die Charakterisierung als immateriell durchgesetzt.[18] Auch im Falle einer auf einem Speichermedium gesicherten Software ist die Einschätzung der Software als materiell nach h. M. zu verneinen.[19] Gleichermaßen stellt sich die Frage der Einordnung von Büchern, da auch hier angeführt werden kann, dass ein Buch

---

14 *Glade* spricht beispielsweise davon, dass „im weitesten Sinne (…) zu den immateriellen Anlagewerten aber auch Beteiligungen, Wertpapiere und Forderungen“ gehören; Glade, H.-J. (1991), S. 8. Vgl. auch Grams, W. E. (1960), S. 557, der davon ausgeht, dass Beteiligungen an anderen Unternehmen unter die immateriellen Werte zu fassen sind. Vgl. anderer Ansicht Pfeiffer, T. (1984), S. 339.

15 Vgl. Stüdemann, K. (1976), S. 1 f. Demnach ist Realrepräsentant des Geldes das Bargeld, während Giralgeld als Nominalrepräsentant bezeichnet werden kann. *Hennrichs* verwendet hier auch umfassend den Begriff des „Finanzwerts“; Hennrichs, J. (2013), § 248 Tz. 24.

16 Vgl. Grottel, B. (2002), S. 10 f.

17 Würde von der abstrakten Abgrenzung immaterieller Werte durch die Nicht-Körperlichkeit ausgegangen, so würden solche zwittrigen Werte laut *Glade* in Anlehnung an die Definition der Sache in § 90 BGB nie als immateriell bezeichnet werden; vgl. Glade, H.-J. (1991), S. 22.

18 Vgl. m. w. N. Stieler, T. (1999), S. 49.

19 Zivilrechtliche Begründung ist auch hier die fehlende Sachqualität gemäß § 90 BGB, die mit der Körperlichkeit einhergeht. Vgl. hierzu z. B. LG Konstanz (1996), S. 2662, das die Sachqualität an dem Vorliegen einer der drei Aggregatzustände (fest, flüssig, gasförmig) festmacht, was bei elektronischen Spannungen, wie sie im Falle einer Software vorliegen, nicht der Fall ist. Vgl. auch Freericks, W. (1969b), S. 693.

sowohl als materieller, immaterieller oder gar als Mischform immaterieller und materieller Werte charakterisiert werden kann.[20]

Vor dem Hintergrund der Rechnungslegung ist in solchen Fällen keine Aufspaltung des Werts in den körperlichen und non-physischen Teil angedacht. Es hat also zwingend eine eindeutige Klassifikation zu erfolgen.[21] Eine Einschätzung des hinsichtlich der Immaterialität bzw. Materialität zu beurteilenden Sachverhalts erfolgt regelmäßig anhand der Eigenschaft, die den Wert dominiert.[22] Die Vorgehensweise bei der Findung der zutreffenden Kategorie eines Werts kann grundsätzlich auf unterschiedliche Art und Weise vonstatten gehen, impliziert aber in jedem Fall eine eingehende Analyse des immateriellen und des materiellen Wertteils. In der Literatur und Rechtsprechung haben sich im Wesentlichen vier verschiedene Ansätze zur Abgrenzung materieller und immaterieller Werte herausgebildet. Zum einen kann das Werteverhältnis zwischen dem immateriellen und materiellen Teil des Werts als Abgrenzungskriterium herangezogen werden (Kriterium der Wertrelation), zum anderen ist eine Klassifikation unter Beachtung des Zwecks der immateriellen gegenüber ihrer anhängigen materiellen Komponente (Funktion der materiellen Komponente) möglich, genauso wie die Unterscheidung anhand der Anzahl der erstellten materiellen Kopien des immateriellen Werts (Vervielfältigungskriterium). Letztlich wird auch eine Charakterisierung des Werts aufgrund des Interesses des Unternehmens (Kriterium des Unternehmensinteresses) vorgeschlagen.[23]

Bezogen auf die Klassifikation am Beispiel des Buches ist daher nach Auffassung des *FG Berlin* zunächst entscheidend, in welcher Auflage das Schriftstück erscheint (Vervielfältigungskriterium). Ist die Auflage sehr gering, so dominiert der immaterielle Wert, da das schriftstellerische Werk im Vordergrund steht (Kriterium der Wertrelation). Das Papier, auf dem das literarische Werk gedruckt ist, dient dann ausschließlich dem Zweck der Konservierung und dem Zugänglichmachen des geistigen Inhalts (Funktion der materiellen Komponente).[24] In diesem

---

20 Entsprechende Werte werden auch als „Verbundgüter“ bezeichnet; Heyd, R./Lutz-Ingold, M. (2005), S. 2. *Baetge/Kirsch/Thiele* sprechen hier auch von einer „funktionale[n, Anm. d. Verf.] Einheit“; Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2014), S. 254.

21 Vgl. Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2014), S. 254.

22 Vgl. statt vieler Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2004), S. 225.

23 Vgl. zu diesen Unterscheidungsansätzen grundlegend Walter, N. (1982), S. 144 f. Vgl. m. w. N. Wolffgang, H.-M. (1998), § 5 Tz. C 47 ff.; Grottel, B. (2002), S. 13; Sommerhoff, D. (2010), S. 17 ff.; H 5.5 EStR.

24 Vgl. FG Berlin (1981), S. 60. Vgl. mit gleicher Argumentation bezüglich des Speichermediums bei einem EDV-Programm bereits Freericks, W. (1969b), S. 693; BFH (1979b), S. 16; hinsichtlich der Schallplatte einer Musikproduktionsfirma, die nicht vervielfältigt wurde BFH (1979a), S. 735 und bezüglich des Prototyps, der nur Träger des in der Erfindung konkretisierten Know-Hows ist und dessen Herstellungskosten daher regelmäßig nicht aktivierungsfähig sind, Wehe, E. (1966), S. 211 und Grottel, B. (2002), S. 11.

Fall läge also ein sogenannter materialisierter immaterieller Wert vor.[25] Ist hingegen ist das Buch in einer großen Auflage erschienen, so gilt es regelmäßig als materiell, da die Vervielfältigung einen eigenen Zweck verfolgt und somit die Papierform des Buches nicht ausschließlich der Konservierung des Inhalts dient und „eine eigene wirtschaftliche Bedeutung besitzt“[26]. Der immaterielle Wertteil des Schriftstücks ist damit so gering geworden, dass die Materialität vorherrscht (Kriterium der Wertrelation).[27]

Eine analoge Rechtsprechung erfolgte beispielsweise auch im Hinblick auf die Charakterisierung von Software und Kinofilmen. Auch hier soll ein Computerprogramm regelmäßig dann als immateriell gelten, wenn es speziell ist, also kein Standardprogramm darstellt. Ein Film gilt nur dann als immateriell, wenn er nicht vervielfältigt wurde (Vervielfältigungskriterium).[28] Im Falle der Software ist jedoch gleichzeitig unstreitig, dass, wenn die Software beispielsweise nur zur Bedienung einer Maschine genutzt wird, der materielle Wert der Maschine überwiegt und somit insgesamt ein materieller Wert vorliegt (Funktion der materiellen Komponente, Kriterium der Wertrelation).[29] Entgegengehalten wird der hier dargestellten Argumentation allerdings oft das Beispiel einer Lizenz, da diese trotz Vervielfältigung im Sinne einer Mehrfachvergabe (Vervielfältigungskriterium) stets als immaterieller Wert einzuordnen ist.[30] Jedoch erscheint es im Falle einer Lizenz nicht sinnig anzunehmen, dass die Vervielfältigung auf Papier einen eigenen wirtschaftlichen Zweck innehat (Funktion der materiellen Komponente), weshalb die Einordnung unter die immateriellen Werte folgerichtig erscheint.

Es wird damit deutlich, dass in der Praxis die Entscheidung hinsichtlich der Materialität bzw. Immaterialität selten aufgrund eines einzelnen Kriteriums erfolgen kann. Im obigen Beispiel

---

25 Vgl. Heyd, R./Lutz-Ingold, M. (2005), S. 2, die den Begriff der „materialisierten immateriellen Güter“ verwenden.

26 FG Berlin (1975), S. 403; FG Berlin (1981), S. 59; ähnlich auch Kählert, J.-P./Lange, S. (1993), S. 615.

27 Vgl. FG Berlin (1981), S. 60. Vgl. ausführlich und mit weiteren Beispielen Stieler, T. (1999), S. 139 f.; Kählert, J.-P./Lange, S. (1993), S. 616 sowie Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2014), S. 254, die das Kriterium der Wertrelation für ausschlaggebend halten.

28 Vgl. in Bezug auf die Charakterisierung von an Lichtspielhäuser weiter gegebene Kopien eines Films als im Gegenzug materiell BFH (1970), S. 186 sowie bezüglich der vorherrschenden Eigenschaft bei Computerprogrammen Freericks, W. (1969b), S. 693; FG Berlin (1981), S. 60; zustimmend auch Kählert, J.-P./Lange, S. (1993), S. 617; anderer Ansicht, Freericks, W. (1970), S. 139. Kritisch zu sehen ist laut *Spanke*, dass zumindest noch Mitte der 1980er Jahre die Finanzverwaltung eine Software mit dem Verweis auf das BFH-Urteil vom 05.10.1979 stets als immateriell einordnet hat; vgl. BFH (1979b), S. 17; Spanke, E. (1986), S. 2251. Dabei wurde diese Entscheidung bereits Anfang des Jahrzehnts als in dem Sinne veraltet angesehen, da sich die Bedeutung der Informationstechnologie deutlich gewandelt hatte; vgl. FG Berlin (1981), S. 59 f. sowie ergänzend George, H. (1987), S. 580.

29 *Sontheimer* spricht in diesem Zusammenhang von sogenannter „Systemsoftware“, die zumindest steuerrechtlich, kein selbstständiges Wirtschaftsgut darstellt und damit zur Maschine gehörig ist; vgl. Sontheimer, J. (1983), S. 351. Diese Argumentation lässt sich auf die weiteren später vorgestellten Rechnungslegungsnormen, das Handelsgesetzbuch und die IFRS, analog anwenden.

30 Vgl. m. w. N. Sontheimer, J. (1983), S. 353.

des Buches wird sie sowohl auf Basis des Kriteriums der Vervielfältigung, als auch aufgrund der Funktion der materiellen Komponente getroffen. Auch das Kriterium der Wertrelation wird hier nicht ausgeklammert, da die Kategorisierung anhand der Funktion der materiellen Komponente stets sehr eng mit einem Vergleich der Wertteile verbunden ist.

In der Gesamtschau ist allerdings von einer zu großen Abstraktion des immateriellen Wertteils abzusehen, da heutzutage beinahe jedes industriell gefertigte, materielle Gut einen immateriellen Know-How-Anteil trägt.[31] Weiterhin ist das in dieser Arbeit als Kriterium des Unternehmensinteresses bezeichnete Abgrenzungskriterium, das schwächste hinsichtlich der Abgrenzung. Eine rein subjektive Einschätzung des Unternehmens könnte hier zu einer Einordnung entgegen der allgemeinen Rechtsauffassung führen. Dennoch ist es insbesondere mit dem Kriterium der Funktion der materiellen Komponente stark verknüpft und stellt so, wenn kein eigenständiges, wenigstens ein ergänzendes Kriterium dar.[32]

2.1.2 Der Begriff des Werts

Der Begriff des Werts impliziert die Erwartung zukünftiger Erträge aus der Nutzung, dem Halten oder dem Verkauf des Werts für das Unternehmen. *Moxter* spricht in diesem Zusammenhang auch von der „Eigenschaft, einen Vermögensbeitrag zu leisten“[33]. Legitim erscheint daher insgesamt auch die Verwendung des volkwirtschaftlich geprägten Begriffs des „Guts“, der nach h. M. eine analoge Bedeutung hat.[34] Notwendigerweise geht sowohl die Schaffung als auch der Erwerb immaterieller Werte mit Ausgaben oder Aufwendungen einher.[35]

---

31 Vgl. FG Berlin (1975), S. 403, das das Beispiel des PKWs heranzieht, der ebenfalls auf Basis einer Erfindung gefertigt wird und somit Know-How-Träger ist. Vgl. m. w. N. auch Wolffgang, H.-M. (1998), § 5 Tz. C 77.

32 Vgl. auch Grottel, B. (2002), S. 16.

33 Moxter, A. (1986b), S. 247. *Schruff/Haaker* bezeichnen immaterielle Werte auch als „maßgebliche Werttreiber“, die „das Erfolgspotenzial eines Unternehmens“ determinieren; Schruff, L./Haaker, A. (2009), S. 50. Vgl. weitergehend für eine Einordnung immaterieller Werte in den Wertschöpfungsprozess des Unternehmens statt vieler Lev, B. (2004), S. 9.

34 Vgl. z. B. Freericks, W. (1976), S. 131; Grottel, B. (2002), S. 7; Dawo, S. (2003), S. 5; Schütte, J. (2006), S. 34; Wöhrmann, A. (2009), S. 11 ff. *Wöhrmann* verweist auch auf *Schumann/Meyer/Ströbele*, die den Konsum von Gütern, d. h. ihre Nutzung oder ihren Verbrauch, im mikroökonomischen Kontext als der Bedürfnisbefriedigung dienlich bezeichnen; vgl. Schumann, J./Meyer, U./Ströbele, W. (2011), S. 4.

35 Vgl. Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2001), S. 991; Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2004), S. 228. Auf die Höhe des Werts und seine Ermittlung wird hier nicht eingegangen. Es ist jedoch immer vom sogenannten *owner value* auszugehen und nicht etwa von einem Marktwert. Der *owner value* stellt jenen Wert dar, der sich in den Zahlungszuflüssen des Besitzers (*owner*) niederschlägt, wenn dieser ihn seiner bestmöglichen Verwendung zuführt; vgl. Grube, C. (2008), S. 10.

In der Literatur findet sich neben dem Begriff des immateriellen Werts auch der häufig relativ pauschal verwendete Begriff des intellektuellen Kapitals (*intellectual capital*) oder des intellektuellen Vermögens (*intellectual property*). Der Begriff *intellectual capital*, der auch in der nicht-betriebswirtschaftlichen Literatur gebräuchlich ist, ist im bilanziellen Kontext regelmäßig irreführend, da er dem Grundsatz nach die Summe aller immateriellen Werte umfasst,[36] die unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten als Vermögen und nicht als Kapital anzusehen ist. Insofern ist der Begriff des intellektuellen bzw. immateriellen Vermögens treffender und soll, wie in der Literatur üblich, auch in dieser Arbeit die Gesamtheit der immateriellen Werte umfassend verwendet werden.[37]

Der Begriff des einzelnen immateriellen Werts wird im Rahmen dieser Arbeit losgelöst von jeglichen Rechnungslegungsnormen gebraucht. So fallen unter ihn sowohl der immaterielle Vermögensgegenstand nach dem Verständnis des deutschen Handelsrechts, als auch das immaterielle Wirtschaftsgut nach dem deutschen Steuerrecht und der immaterielle Vermögenswert nach den IFRS. Die Subsumption unter den Begriff des immateriellen Werts bzw. des intellektuellen Vermögens impliziert keine Ansatzmöglichkeit oder -pflicht in der Bilanz, sondern umfasst auch solche Werte, die letztlich nicht ansatzfähig sind.[38] Aktivierungsfähige immaterielle Werte bilden damit eine Teilmenge des immateriellen Vermögens, nicht bilanzierungsfähige immaterielle Werte, die in der Regel unter den Goodwill bzw. den Geschäfts- oder Firmenwert gefasst werden können die andere (§ 246 Abs. 1 Satz 4 HGB, IFRS 3.32).[39] Abbildung 1 stellt den Zusammenhang der Begrifflichkeiten noch einmal dar.[40]

---

36 Vgl. z. B. Maul, K.-H./Menninger, J. (2000), S. 529; Haller, A./Dietrich, R. (2001), S. 1045.

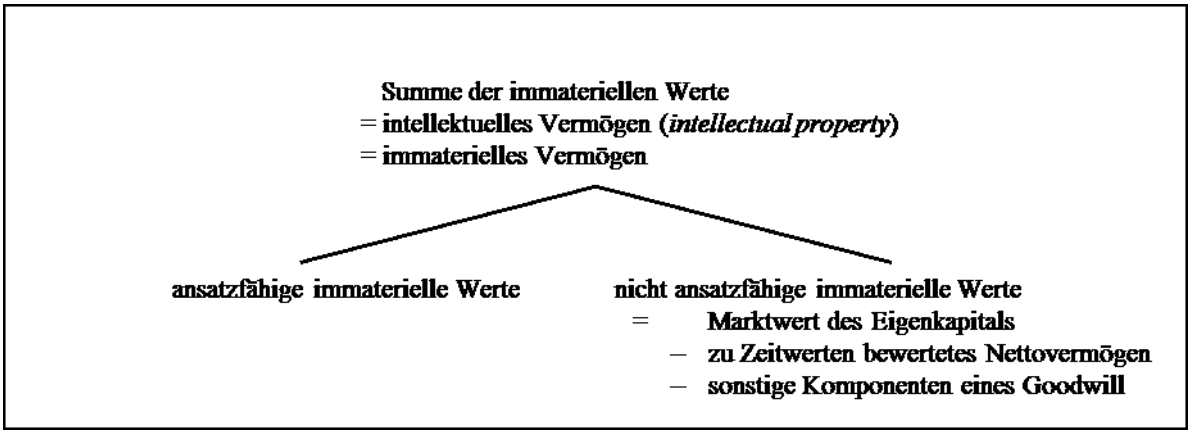
37 Vgl. Maul, K.-H. (2000), S. 529 und 2011; Haller, A./Dietrich, R. (2001), S. 1045 sowie allgemein auch Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 178.

38 *Haller/Dietrich* vertreten die Ansicht, dass nur die Differenz zwischen dem Marktwert des Unternehmens (Marktwert des Eigenkapital) und dem zu Zeitwerten bewerteten Nettovermögen des Unternehmens die Gesamtheit der immateriellen Werte ausmacht; vgl. Haller, A./Dietrich, R. (2001), S. 1045. Diese Ansicht wird in dieser Arbeit jedoch in Übereinstimmung mit Maul, K.-H./Menninger, J. (2000), S. 529 sowie Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2001), S. 990 nicht geteilt.

39 Die Begriffe „Goodwill" und „Geschäfts- oder Firmenwert" werden in dieser Arbeit analog zur Literatur und Verkehrsauffassung synonym verwendet und beschreiben die Differenz zwischen dem Verkaufspreis und dem zu Zeitwerten bewerteten, bilanzierbaren Nettovermögen eines Unternehmens. Darüber hinaus wird in der Literatur häufig auch der Begriff des Geschäftswerts gleichbedeutend verwendet; vgl. z. B. Ballwieser, W. (2011), S. 304.

40 Vgl. für eine Darstellung in abgewandelter Form auch Müller, C. (2006), S. 8; Wöhrmann, A. (2009), S. 27.

Abbildung 1: Begrifflichkeit der immateriellen Werte



(Quelle: Eigene Darstellung.)

Der *Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V.* gibt zu bedenken, dass in dieser Differenz nicht ausschließlich nicht bilanzierungsfähige immaterielle Werte, sondern auch sonstige Komponenten, wie etwa ein erhöhter Verkaufspreis aufgrund geschickter Verhandlungsführung des Verkäufers, enthalten sind.[41] Zwar sollten derartige Komponenten auf einem Markt ohne Informationsasymmetrien theoretisch keine Rolle spielen, dennoch wird dieser Unterschiedsposten hier der Vollständigkeit halber und aufgrund seiner praktischen Relevanz aufgenommen.

2.1.3 Abgrenzung der Selbsterstellung vom Erwerb

Im Rahmen der Unternehmenstätigkeit besteht grundsätzlich die Möglichkeit immaterielle Werte zu erwerben oder sie selbst zu schaffen.[42] Im Kontext dieser Arbeit liegt der Fokus auf dem originären, also selbst geschaffenen immateriellen Vermögen. Sowohl entgeltlich erworbene[43] als auch unentgeltlich, beispielsweise im Rahmen von Schenkungen oder Privateinlagen

---

41 Vgl. Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2001), S. 991; Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2005), S. 69.

42 Vgl. Wichmann, G. (1987), S. 618; Schubert, W. J./Gadek, S. (2014), § 255 Tz. 35. Die Begriffe „entgeltlicher Erwerb" und „Anschaffung" werden in dieser Arbeit analog zu Hennrichs, J. (2015), § 9 Tz. 128 synonym verwendet. Der allgemeinere Begriff des Erwerbs stellt das Antonym zur Selbsterstellung dar und umfasst sowohl den entgeltlichen als auch den unentgeltlichen Erwerb, wie z. B. die Privateinlage oder den Tausch; vgl. Hömberg, R./König, M. (2006), § 248 Tz. 36.

43 *Albach* formuliert drei Voraussetzungen, die an den Begriff des entgeltlichen Erwerbs geknüpft sind. So muss eine Zahlung (1. Voraussetzung) an einen Dritten (2. Voraussetzung) auf einem Markt (3. Voraussetzung) geleistet werden; vgl. Albach, H. (1966b), S. 187. Dieser Meinung schließen sich sowohl Birkholz, H. (1966), S. 711 und Gessler, E. (1966), S. 196 als auch Döllerer, G. (1969), S. 505 an, wobei *Gessler* ergänzend auf die praktische Problematik des Begriffs des Markts hinweist. Vgl. zusammenfassend und m. w. N. zum Begriff des „entgeltlichen Erwerbs" auch Moxter, A. (1978c), S. 1804.

oder durch Tausch erworbene Werte werden nur am Rande mit in die Betrachtung aufgenommen. Grund hierfür ist die zwischen erworbenen und selbst geschaffenen immateriellen Werten stark differierende bilanzielle Behandlung sowohl nach HGB und IFRS als auch nach dem deutschen Steuerrecht, die auf der unterschiedlichen Ausprägung der Problematik des bilanziellen Ansatzes und der Bewertung immaterieller Werte fußt. Diese ist war dem gesamten intellektuellen Vermögen immanent, bezogen auf die selbst erstellten immateriellen Werte jedoch weitaus komplexer.[44]

Als selbst geschaffen gilt ein immaterieller Wert grundsätzlich dann, wenn er aus der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit des Unternehmens hervorgeht.[45] *Moxter* spricht hier von einem „internen Zugang“[46] des Werts, der *BFH* von einem „originären Erwerb“[47]. Überdies liegt auch dann eine Selbsterstellung vor, wenn die eigentliche Erstellung zwar an einen Dritten weitergegeben wurde, die Risiken, das heißt das „Herstellungsrisiko“[48] oder „Risiko des Scheiterns“[49] der Forschung und Entwicklung, jedoch im Unternehmen verbleiben. Die mit der Herstellung verbundenen Risiken sind regelmäßig nicht auf den Dritten übergegangen, wenn ein Dienstvertrag gemäß §§ 611 ff. BGB vorliegt, weshalb hier von einer Herstellung durch das Unternehmen ausgegangen werden kann.[50] Abzugrenzen davon ist der Werkvertrag gemäß §§ 631 ff. BGB, bei dem das Risiko gewöhnlich beim tatsächlich forschenden und entwickelnden Dritten liegt.[51] Dabei muss nicht der gesamte Prozess der Herstellung, d. h. in Bezug auf die Selbstschaffung immaterieller Werte der gesamte Forschungs- und Entwicklungsprozess, unter dem Risiko des Unternehmens erfolgen.[52] Wie bei materiellen Werten ist grundsätzlich vorgesehen, dass eine wesentliche Weiterentwicklung durch das Unternehmen, die mit einer

---

44 Vgl. Abschnitt 2.3.2.

45 Der *BFH* definiert die Herstellung im Gegensatz zur Anschaffung als „die Erzeugung (Schaffung) zuvor nicht vorhandener Werte in Bezug auf Wirtschaftsgüter durch Eigenleistung ohne Herleitung von Dritten“; BFH (1976), S. 386.

46 Moxter, A. (2003), S. 84.

47 BFH (1976), S. 386.

48 IDW (2010), Tz. 9.

49 Schubert, W. J./Pastor, C. (2014), § 255 Tz. 490.

50 Hinsichtlich der selbst erstellten immateriellen Güter, die hieraus hervorgehen können, verwendet *Reuter* auch den Begriff der „Diensterfindungen“; Reuter, H.-P. (1983), S. 494 f.

51 Vgl. auch BFH (1992), S. 1253; Wolffgang, H.-M. (1998), § 5 Tz. C 103 f.; Hoffmann, W.-D. (2007), § 4, 5 Tz. 685; Schubert, W. J./Pastor, C. (2014), § 255 Tz. 490. Zu diesem Ergebnis kommen auch schon Albach, H. (1966b), S. 188; Gessler, E. (1966), S. 196 f.; Wehe, E. (1966), S. 211.

52 In ähnlicher Form grenzt die deutsche Finanzverwaltung auch die Hersteller- von der Erwerbereigenschaft von Filmfonds ab, wenngleich die Voraussetzungen an die Herstellereigenschaft etwas strenger sind. So liegt bei Filmfonds die Herstellereigenschaft eines Films als immaterielles Wirtschaftsgut regelmäßig nur dann vor, wenn die Gesellschafter des Fonds direkte Entscheidungsbefugnisse i. S. einer „ausreichende[n; Anm. d. Verf.] Einflussmöglichkeit“ hinsichtlich der Produktion haben; BMF-Schreiben vom 05.08.2003, Tz. 10; weniger streng noch BMF-Schreiben vom 23.02.2001, Tz. 9.

deutlichen Wertsteigerung einhergeht, unter den Begriff der Herstellung bzw. Selbsterstellung fällt.[53]

2.2 Systematisierung immaterieller Werte und ihrer Erscheinungsformen

Um die Begrifflichkeit der immateriellen Werte weiter zu konkretisieren, werden nachfolgend verschiedene Erscheinungsformen des intellektuellen Vermögens vorgestellt und systematisiert. Wie im Falle der Definitionsansätze sind auch die Systematisierungsversuche in der Literatur vielfältig. Analog zur Definition des Begriffs des immateriellen Vermögens soll die Systematisierung der zugrundeliegenden Werte ohne Bezug zu ihrer Bilanzierungsfähigkeit und unter Vernachlässigung einer Unterscheidung zwischen der Selbsterstellung und dem Erwerb erfolgen.

Eine sehr umfassende Differenzierung der Bestandteile des intellektuellen Vermögens liefert beispielweise der *Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen" der Schmalenbach-Gesellschaft e. V.* Er unterscheidet zwischen *Human*, *Customer*, *Supplier*, *Investor*, *Process*, *Location* und *Innovation Capital* als Bestandteile der Gesamtheit der immateriellen Werte.[54] Im Zuge der Bemühung um Konsistenz wird im Rahmen dieser Arbeit auch in diesem Fall anstelle des Begriffs *Capital* wieder der Begriff des Vermögens bzw. *Property* verwendet. Die sieben verschiedenen Arten immateriellen Vermögens (Tabelle 1) ergeben sich aus einer erweiterten Sicht des Unternehmens und dem engeren Kreis seiner Stakeholder.[55] Demnach können sich immaterielle Werte aus der Beziehung zwischen dem Unternehmen und seinen Stakeholdern ergeben, aber auch ausschließlich auf das Unternehmen und seine Organisation bezogen sein.

---

[53] Vgl. Förschle, G./Usinger, R. (2014), § 248 Tz. 12 f. sowie auch z. B. Moxter, A. (1986a), S. 48 und Richter, L./Künkele, K. P./Zwirner, C. (2014), § 255 Tz. 16 in Bezug auf den sich aus der allgemeinen, weiten handelsrechtlichen Definition der Herstellungskosten (§ 255 Abs. 2 Satz 1 HGB) ergebenden Herstellungsbegriff. Selbiges gilt praktisch auch nach den Regelungen des deutschen Steuerrechts, vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1995a), § 255 Tz. 124 und wird auch für die Rechnungslegung nach den IFRS bejaht, vgl. z. B. Theile, C. (2012a), IAS 16 Tz. 1232.

[54] Vgl. Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2001), S. 991; Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2005), S. 68.

[55] Vgl. zum Begriff des Stakeholders als Anspruchsberechtigten des Unternehmens grundlegend z. B. Freeman, R. E. (1984/2010), S. 25.

Tabelle 1: Systematisierung immaterieller Werte

immaterielle Werte						
Human Property	**Structural Property**			**Relational Property**		
Human Property	Innovation Property	Process Property	Location Property	Customer Property	Supplier Property	Investor Property
z. B. • **Mitarbeiterwissen und -fähigkeiten** • **Soft-Skills der Mitarbeiter** • **Betriebsklima**	z. B. • **gewerbliche Schutzrechte** • **ungeschützte technische Innovationen**	z. B. • **Vertriebsnetz** • **Qualitätssicherung/-management** • **Kommunikationsnetze** • **Unternehmenskultur**	z. B. • **Standortvorteile** • **lokale Steuervorteile**	z. B. • **Kundenlisten** • **Marktanteile** • **Kundenzufriedenheit** • **Marken** • **Abnahmeverträge**	z. B. • **Verträge mit Lieferanten** • **Beschaffungskooperationen**	z. B. • **günstige Konditionen für die Eigen- und Fremdkapitalbeschaffung**

(Quelle: In Anlehnung an Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2001), S. 991 sowie Möller, K./Gamerschlag, R. (2009), S. 6 f.)

Zum *Innovation Property* gehören alle Neuerungen, die das Unternehmen selbst geschaffen oder erworben hat. Diese können beispielsweise technischer Art sein, umfassen aber auch Produkt- und Designinnovationen, die rechtlich geschützt sein können. Im Gegensatz dazu werden unter das *Process Property* solche immateriellen Werte gefasst, die im Zusammenhang mit der Organisationsstruktur und den zugehörigen Prozessen des Unternehmens stehen. So fallen unter diesen Begriff z. B. Managementsysteme und Unternehmensvorteile gegenüber Wettbewerbern, die sich im Zuge des operativen Geschäfts herausgebildet haben und nicht rechtlich geschützt werden können. Das *Location Property* gehört ebenfalls zu den immateriellen Werten, die sich aus der Struktur des Unternehmens ergeben. Hierunter fallen aber im Gegensatz zum *Process Property* nur solche Werte, die nicht vom Unternehmen selbst, sondern von seinem Standort abhängig sind. Denkbar ist hier die Einordnung von Standortvorteilen jeglicher Art mitsamt der damit verbundenen Steuervorteile.

Das *Customer Property* bildet die Kategorie, in die alle immateriellen Werte eingegliedert werden, die aus der Beziehung zwischen dem Unternehmen und seinen Kunden resultieren. Entsprechendes gilt für das *Supplier Property* im Hinblick auf das Unternehmen-Lieferanten-Verhältnis. Das *Investor Capital* beinhaltet unter anderem die Fähigkeit des Unternehmens günstig Kapital zu beschaffen. Gemäß der Kategorisierung von *Möller/Gamerschlag* fällt diese jedoch unter das *Relational Property*. Andererseits sind die darunter verstandenen immateriellen Werte jedoch gleichzeitig beispielsweise vom *Location Property* abhängig.

Möller/Gamerschlag greifen die Systematisierung des *Arbeitskreises „Immaterielle Werte im Rechnungswesen" der Schmalenbach-Gesellschaft e. V.* auf und fassen jene Bereiche, die unternehmensinterne Vorteile und Potenziale umfassen, d. h. das *Innovation*, *Process* und *Location Property*, unter dem Begriff des sogenannten *Structural Property* zusammen,[56] der maßgeblich von *Edvinsson/Malone* und *Stewart* geprägt wurde.[57] Das *Relational Property* bildet im Gegenzug den Oberbegriff für das *Customer Property*, das *Supplier Property* und das *Investor*

[56] Vgl. Möller, K./Gamerschlag, R. (2009), S. 6 f.

[57] Abweichend von der hier verwendeten Systematisierung fassen aber *Edvinsson/Malone* das hier als *Relational Property* bezeichnete Vermögen auch unter das *Structural Property* bzw. *Capital*; vgl. Edvinsson, L./Malone, M. S. (1997), S. 11. Auch *Stewart* legt den Begriff grundsätzlich weit aus; vgl. Stewart, T. A. (1997), S. 128 ff.

Property.[58] Insgesamt wird deutlich, dass die in Tabelle 1 verwendeten drei bzw. sieben Kategorien nicht trennscharf sind. Dennoch ermöglichen sie einen Überblick über die Vielfalt der immateriellen Werte des Unternehmens.

Weitere Systematisierungen, die sich in der Literatur durchgesetzt haben, knüpfen bereits eng an eine mögliche Bilanzierungsfähigkeit an, weshalb auf eine eingehende Betrachtung an dieser Stelle verzichtet wird. Genannt werden soll hier jedoch die häufig herangezogene steuerrechtlich geprägte Dreigliederung immaterieller Werte in Rechte, wirtschaftliche Werte und rein wirtschaftliche Vorteile.[59] Dabei umfassen die Rechte all jene immateriellen Werte, die vertraglich oder gesetzlich geschützt sind,[60] beispielsweise technische Schutzrechte, wie Patente oder Geschmacks- und Gebrauchsmuster, aber auch Marken oder Urheberrechte. Während diese zumeist unter das *Innovation Property* fallen, können aber auch grundstücksgleiche Rechte oder Vorkaufsrechte als solche bezeichnet und etwa unter das *Location Property* oder das *Supplier Capital* gefasst werden.[61] Der Begriff der ähnlichen Werte ist auf die Definition der Begrifflichkeit des Rechts zu beziehen und beinhaltet Werte, die zwar nicht vertraglich oder gesetzlich konkretisiert sind, jedoch, wie ein Recht, Objekt eines Rechtsgeschäfts sein können. Den rein wirtschaftlichen Vorteilen fehlt im Gegensatz dazu letztere Eigenschaft.[62] Sie bilden daher im Rahmen dieser an der Sicherheit des immateriellen Werts bzw. seines Nutzens orientierten Systematisierung die Residualgröße. Unter sie fallen z. B. der Geschäfts- oder Firmenwert sowie andere immaterielle Werte, die, insbesondere wenn sie originäre Werte des Unternehmens darstellen, aufgrund der mit ihnen verbundenen Unsicherheit häufig an den in Kapitel 3 dargestellten Ansatzkriterien scheitern.

---

58 Dem *Human Property* sind allgemein alle immateriellen Werte zuzuordnen, die aufgrund getätigter Ausgaben im Personalbereich entstanden sind. Den meisten Systematisierungen immateriellen Vermögens ist gemein, dass das Humankapital bzw. -vermögen stets losgelöst von den anderen Bestandteilen des intellektuellen Kapitals betrachtet wird. Vgl. m. w. N. Haller, A./Dietrich, R. (2001), S. 1046; Müller, C. (2006), S. 18 f.; Wöhrmann, A. (2009), S. 16 ff. Grund dafür ist unter anderem, dass in diesem Fall das Rechtsverhältnis zwischen Unternehmen und dem Träger des immateriellen Werts, d. h. dem Mitarbeiter, aus juristischer und betriebswirtschaftlicher Sicht besondere Schwierigkeiten unter anderem im Rahmen des in Kapitel 3 eingehender betrachteten Bilanzansatzes und der Bewertung mit sich bringt.

59 Vgl. z. B. Walter, N. (1982), S. 150; Keitz, I. v. (1997), S. 5; Küting, K./Ulrich, A. (2001), S. 955; ähnlich auch die Unterscheidung zwischen gewerblichen Schutzrechten und ähnlichen Rechten in § 267 Abs. 2 A.I.1. und 2. HGB.

60 Vgl. Keitz, I. v. (1997), S. 6; Dawo, S. (2003), S. 21.

61 Vgl. für eine weitergehende Untergliederung der Rechte mit Beispielen Mutze, O. (1960), S. 23 ff.

62 Vgl. Keitz, I. v. (1997), S. 6 und 81; Dawo, S. (2003), S. 30.

2.3 Die Problematik im Rahmen der Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Anlagewerte

Wie bereits aus den Definitions- und Systematisierungsversuchen in den vorangegangen Abschnitten deutlich wurde, bergen immaterielle Werte gegenüber materiellen besondere Problemfelder, die sich in der Bilanzierung dieser Werte niederschlagen. Zwar geht der Problematik des bilanziellen Ansatzes und der bilanziellen Bewertung gedanklich die Formulierung der Ziele, Aufgaben und Prinzipien der Rechnungslegung voraus, dennoch wird hier die Problematik zunächst allgemein und abstrahiert von konkreten Rahmenwerken der Rechnungslegung aufgezeigt.[63]

2.3.1 Die Problematik der Immaterialität

Schwierigkeiten ergeben sich im Rahmen der Bilanzierung immaterieller Werte aus der großen Unsicherheit,[64] die mit ihrer Non-Physis einhergeht.[65] So ist es regelmäßig notwendig für den Bilanzansatz, dass ein objektivierbarer Wert im Sinne eines wirtschaftlichen Nutzens vorliegt. *Moxter* ist jedoch der Meinung, dass der Zu- bzw. Abgang eines immateriellen Werts, wenigstens innerhalb des Anlagevermögens, schwer nachweisbar ist.[66] Gemeint ist damit vor allem, dass es im Falle immaterieller Werte beispielsweise deutlich schwerer ist, Rechte in verlässlicher Weise abzugrenzen oder Nutzungspotenziale zu definieren, als z. B. bei körperlichem Vermögen.[67] Zwar soll hier keine pauschale Gleichsetzung der Begriffe materiell und sicher sowie immateriell und unsicher erfolgen, wie sie beispielsweise von *Ley* vorgenommen wird,[68] jedoch entsteht der Nutzen des immateriellen Werts für das Unternehmen vielfach nur dann, wenn seine Verwendung durch Dritte unterbunden werden kann.[69] Liegen keine rechtlichen oder vertraglichen Grundlagen vor, so kann ein Dritter häufig nicht von den wirtschaftlichen Vorteilen ausgeschlossen und das Nutzenpotential für das Unternehmen somit nicht realisiert werden. Insofern ist die Kontrolle über den Wert vielfach problematisch und kann die Ansatzfähigkeit unterbinden, wenngleich unter Umständen aus subjektiver Sicht des Unternehmens ein Wert

---

63 Vgl. zusammenfassend zu diesen Problemen hinsichtlich immaterieller Werte, jedoch ohne Bezug zur Selbsterstellung Wyatt, A. (2001), S. 100.

64 Vgl. z. B. Kropff, B. (1973c), § 153 Tz. 41; BilMoG Referentenentwurf, S. 98; Hey, J. (2009), § 17 Tz. 95.

65 Vgl. z. B. Glade, H.-J. (1991), S. 43; Schruff, L./Haaker, A. (2009), S. 50 f.

66 Vgl. Moxter, A. (1979), S. 1102 und 1108.

67 Vgl. Kuhner, C. (2007), Abt. II/1 Tz. 54. *Glade* führt hierzu beispielsweise an, dass im Falle des immateriellen Vermögens im Gegensatz zum materiellen keine Inventur oder ähnliches durchgeführt werden kann, was ein hohes Maß an Unsicherheit bezüglich des aktuellen Bestands nach sich zieht; vgl. Glade, H.-J. (1991), S. 34 ff.; ähnlich auch schon Haver, F. (1954), S. 653.

68 Vgl. Ley, U. (1987), S. 152; kritisch hierzu Kuhner, C. (2007), Abt. II/1 Tz. 54.

69 Vgl. Wyatt, A. (2001), S. 100.

vorliegt. Hieraus potentiell resultierende Kritik an einem Nichtansatz kann nach der Auffassung von *Ballwieser* nicht allein auf Basis eines Rückgriffs auf die zu unterstellende kaufmännische Vernunft geübt werden. Die Werthaltigkeit eines immateriellen Guts kann seiner Ansicht nach daher nicht nur damit begründet werden, dass ein Kaufmann „bei rationalem Verhalten nur Ausgaben in der Erwartung eines zu realisierenden Mehrwerts tätigt“[70].

Die praktischen Schwierigkeiten der Identifikation von Nutzenpotentialen übertragen sich auch auf die anschließende Frage der Erst- und Folgebewertung. Schwierig ist neben der Bestimmung eines in seiner Höhe objektivierbaren Ansatzwerts die Ermittlung der wirtschaftlichen Nutzungsdauer.[71] *Knobbe-Keuk* führt hier das Beispiel eines Patents an, dessen wirtschaftlicher Nutzen für das Unternehmen stark davon abhängt, wie sich der Stand der Technik entwickelt. Wird eine neuere, bessere Erfindung patentiert, so ist das alte Schutzrecht in der Regel wertlos.[72] Insofern ist der Bestand des immateriellen Werts in der Zukunft häufig von nicht berechenbaren Marktentwicklungen abhängig und führt zu einer erschwerten, vielleicht sogar unmöglichen Bestimmung der Nutzungsdauer des immateriellen Guts.[73] Hinzu kommt, dass immaterielle Werte häufig einzigartig sind und somit nur schwerlich Erfahrungswerte hinsichtlich einer realistischen Nutzungsdauer generiert werden können. Zwar kann dies auch bei einzigartigen materiellen Gütern der Fall sein, allerdings wird die Problematik bei immateriellen Werten durch die Unsicherheit im Rahmen des Ansatzes in der Bilanz noch weiter verschärft.

2.3.2 Die Problematik der Selbsterstellung

Eine weitere Zuspitzung der Problematik ist im Tatbestand der Selbsterstellung zu sehen. Während beispielsweise bei einem Erwerb eines immateriellen Werts oder einem Tausch der Wert durch eine Markttransaktion bestätigt und so objektiviert wird, verbleibt bei der Selbsterstellung eines immateriellen Werts ein größerer Ermessensspielraum hinsichtlich des tatsächlichen Vorliegens dessen beim Unternehmen.[74] Überdies ergeben sich vielfach Ermessensspielräume

---

70 Ballwieser, W. (2009b), B 131 Tz. 31. Vgl. auch schon Kropff, B. (1973c), § 153 Tz. 41; anderer Ansicht Erhard, F. (1955), S. 991.

71 Vgl. Kuhner, C. (2007), Abt. II/1 Tz. 54.

72 Vgl. Knobbe-Keuk, B. (1993), S. 90; ähnlich auch RFH (1927), S. 348; Kropff, B. (1973c), § 153 Tz. 41; Wyatt, A. (2001), S. 100; Rieg, R. (2010), S. 344.

73 Vgl. Kuhner, C. (2007), Abt. II/1 Tz. 54. Vgl. allgemein bezüglich der Unsicherheit des zukünftigen Bestands eines immateriellen Werts auch schon Hueck, A. (1914), S. 102 f.

74 Vgl. auch Döllerer, G. (1957), S. 984; Moxter, A. (1978a), S. 821; Glade, H.-J. (1991), S. 37. Ein unverhältnismäßig großer Mangel an Objektivierbarkeit in dieser Hinsicht würde allen in dieser Arbeit betrachteten Rechnungslegungsnormen widersprechen. Sowohl das HGB, als auch das deutsche Steuerrecht und die IFRS enthalten Grundsätze, die einer rein subjektiven Sicht im Hinblick auf Ansatz und Bewertung Einhalt gebieten sollen, um die Vermittlung und Bereitstellung von zuverlässigen Informationen für unterschiedliche Zwecke und Abschlussadressaten zu gewährleisten. Zu nennen wären bezüglich des Handelsgesetzbuchs sowie

aufgrund von Unsicherheiten in der Bewertung selbst geschaffener immaterieller Werte,[75] die sich wiederum indirekt auf den Ansatz auswirken können. Grundsätzlich ist zwar zunächst die abstrakte Aktivierungsfähigkeit[76] eines immateriellen Werts zu prüfen, die losgelöst von einer später zu klärenden Bewertungsproblematik ist. Dennoch wird sich die Existenz eines Werts, wenngleich auch nur als ein Kriterium, am Vorliegen zurechenbarer Herstellungskosten orientieren,[77] sodass sich die Bewertungsproblematik indirekt auch im Ansatz niederschlägt.[78] Aufgrund der Schwierigkeit der Zurechnung der Herstellungskosten zu einem speziellen immateriellen Wert[79] spricht *Moxter* deshalb auch davon, dass sich immaterielle Werte im Allgemeinen in einem „Grenzbereich von Einzelbewertung (das heißt ‚bilanzieller' Vermögensermittlung) und Gesamtbewertung (Effektivvermögensermittlung)"[80] bewegen. Gemeint ist damit vor allem die häufig unmögliche Separierbarkeit selbst geschaffener immaterieller Werte vom originären Goodwill des Unternehmens,[81] die zu Bilanzierungszwecken notwendig ist.

Problematisch kann im Falle der Selbstschaffung eines immateriellen Werts auch die Entscheidung sein, ob dieser tatsächlich als immateriell eingestuft werden kann oder ob er eventuell doch einen überwiegend materiellen Charakter besitzt. Da, wie bereits in Abschnitt 2.1.1 erläutert, eine Abgrenzung häufig unter Zuhilfenahme der Höhe der Wertteile erfolgt, bleibt unklar, wie diese berechnet werden sollen, wenn eine Objektivierbarkeit der zurechenbaren Herstellungskosten fraglich ist.

über den Grundsatz der Maßgeblichkeit auch für die Steuerbilanz das Vorsichtsprinzip; vgl. Abschnitt 4.2.2.6. Vgl. entsprechend in den *qualitative characteristics of financial statements* des IFRS-Rahmenkonzepts, z. B. die Prinzipien der *faithful representation*, *comparability* und *verifiability*; vgl. IFRS Foundation (2010), Tz. QC12 ff.

75 Vgl. z. B. Mellerowicz, K. (1958), S. 249; Bardenz, A. (1998), S. 189. Dabei gilt es zu betonen, dass diese Unsicherheit bzw. das Risiko, das mit der Selbsterstellung verbunden ist, aus der fehlenden Objektivierbarkeit des geschaffenen Werts resultiert; vgl. Christoffers, R. (1970), S. 169.

76 Ist ein Wert aktivierungsfähig, so bedeutet dies, dass er in dem entsprechenden Rechnungslegungssystem vom Grundsatz her auf der Aktivseite der Bilanz aufgeführt werden kann; vgl. Stapf, A. (1968), S. 37. Dies beinhaltet jedoch kein generelles Aktivierungswahlrecht, sondern besagt lediglich, dass der Wert die Qualität eines Aktivums besitzt. Die konkrete Aktivierungsfähigkeit ist anschließend zu klären.

77 Dies ist spätestens im Rahmen der Prüfung der konkreten Ansatzfähigkeit eines immateriellen Werts regelmäßig der Fall, sofern kein konkretes Ansatzverbot selbst geschaffener immaterieller Werte besteht; vgl. Abschnitt 3.2.4.2.3, Abschnitt 3.3.2.2 und Abschnitt 3.4.4.1.4.

78 Vgl. auch Flume, W. (1958), S. 1046; Paulick, H. (1968), S. 454. Vgl. hierzu auch die Forderung nach einer selbstständigen Bewertbarkeit zum Zwecke der abstrakten Aktivierungsfähigkeit im Handelsrecht (Abschnitt 3.2.1.5).

79 Vgl. Kuhner, C. (2007), Abt. II/1 Tz. 54

80 Moxter, A. (1978a). S. 821. Der Begriff der „Effektivvermögensermittlung" bezeichnet in diesem Kontext die Berechnung des Marktwerts des Unternehmens. Vgl. ähnlich auch Jones, S. (2011), S. 41, der ansatzfähige immaterielle Werte deshalb als „‚soft' assets" bezeichnet.

81 *Moxter* schreibt den meisten immateriellen Anlagewerten im HGB daher auch „die fatale Eigenschaft, sich bei eintretendem Verlust zu verflüchtigen" zu; Moxter, A. (1978a), S. 821.

Gerade bei selbst geschaffenen immateriellen Werten sind aufgrund der fehlenden Marktgängigkeit vergleichbare Werte häufig nicht zur Hand, ein objektivierter Bilanzansatz somit beinahe unmöglich und letztlich doch aktivierungsfähige Beträge in ihrer Höhe und ihrem Bestand vielfach unsicher.

2.3.3 Die Problematik der langfristigen Zugehörigkeit zum Unternehmen

Ergänzend ist an dieser Stelle auf die differierende Behandlung selbst geschaffener immaterieller Werte des Anlage- und Umlaufvermögens hinzuweisen.[82] Diese wird damit begründet, dass die Aktivierung immaterieller Werte des Umlaufvermögens in der Regel als unkritischer anzusehen ist, da hier das vereinbarte Entgelt als ausreichende Bewertungsgrundlage herangezogen werden kann.[83] Darüber hinaus kann in den meisten Fällen durch die mit der Zuordnung zum Umlaufvermögen in der Regel einhergehende Veräußerbarkeit die abstrakte Aktivierungsfähigkeit (siehe Abschnitt 3.2.1), erfüllt werden. Trotz eventuell verbleibender Unsicherheiten kann davon ausgegangen werden, dass eine vorsichtige Bilanzierungsweise im Falle des Umlaufvermögens der Forderung nach Vollständigkeit nachrangig ist.[84] Damit fällt die hier dargestellte Problematik selbst geschaffener immaterieller Werte bei einem nur kurzfristigen Verbleib im Unternehmen weniger stark ins Gewicht. Da jedoch bei Anlagegütern eine Selbstnutzung bzw. ein mittel- bis längerfristiger Verbleib im Unternehmen angedacht ist, ist bei ihnen gegenüber dem Umlaufvermögen von einer anderen Risikolage auszugehen.[85]

2.3.4 Zwischenfazit

Insgesamt ist damit bei der Antwort auf die Frage nach Aktivierungsmöglichkeiten für originäre immaterieller Werte als Bestandteil des langfristigen Vermögens aufgrund der Vielzahl von Unsicherheitsfaktoren besondere Vorsicht geboten. Gleichzeitig strebt die handelsrechtliche Rechnungslegung wie auch die IFRS-Rechnungslegung allerdings zunehmend eine Bereitstellung entscheidungsnützlicher Informationen an, wozu die Bereitstellung von Informationen über selbst geschaffene immaterielle Werte durch ihre Aktivierung, auch wenn gewisse Unsicherheiten bestehen, ihren Beitrag leisten kann. Die Bilanzierung dieser Werte fällt folglich

---

82 Gleiches gilt für die Behandlung von *current* und *non-current assets* nach IFRS; vgl. Abschnitt 3.5.

83 Vgl. Depping, B. (1991), S. 2049; Knobbe-Keuk (1993), S. 91.

84 Vgl. Veit, K.-R. (1985), S. 558, der diese Überlegungen aus steuerrechtlicher Sicht anstellt. Seine Erkenntnisse können jedoch auch auf die anderen in dieser Arbeit betrachteten Rechnungslegungssysteme übertragen werden.

85 Vgl. Glade, H.-J. (1991), S. 31; Knobbe-Keuk, B. (1993), S. 90 f.; Stieler, T. (1999), S. 76.

unmittelbar in einen Zielkonflikt der Rechnungslegung, der, je nach Ausprägung einzelner Rechnungslegungszwecke, unterschiedlich gelöst wird.[86]

[86] Vgl. allgemein hierzu Jacobs, O. H. (2002), Sp. 2501 f.

3. Die bilanzielle Behandlung selbst geschaffener immaterieller Werte

3.1 Relevante Rechnungslegungsvorschriften für deutsche Unternehmen

Bevor im Detail auf die bilanziellen Regelungen eingegangen wird, soll die Auswahl der im Rahmen dieser Arbeit betrachteten Rechnungslegungsnormen begründet werden. Zunächst werden hierzu die für deutsche Kapitalgesellschaften relevanten Rechnungslegungsvorschriften im Jahresabschluss abgeleitet, ehe ergänzend Bezug auf den Konzernabschluss genommen wird. Schließlich werden die für die Unternehmensbesteuerung relevanten Regelungen für deutsche Unternehmen angeführt, um die Interdependenzen zwischen den einzelnen Abschlüssen und Rechnungslegungsnormen zu verdeutlichen. Zuletzt wird auf die Verbindlichkeit der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung für deutsche Unternehmen eingegangen, welche die kodifizierten Rechnungslegungsnormen des HGB ergänzen.

3.1.1 Relevante Rechnungslegungsvorschriften bezüglich des Jahresabschlusses für Kapitalgesellschaften in Deutschland

Grundlage der externen Rechnungslegung in Deutschland ist für alle Kaufleute zunächst das Handelsgesetzbuch (*lex generalis*). So sind Kaufleute i. S. v. §§ 1 bis 6 HGB gemäß § 238 HGB[87] zur Buchführung und gemäß § 242 HGB zur Aufstellung eines aus Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung bestehenden Jahresabschlusses nach den Vorschriften des deutschen Handelsrechts verpflichtet. In der Rechtsfolge des § 6 Abs. 1 HGB besitzen Kapitalgesellschaften die Kaufmannseigenschaft als sogenannte Formkaufleute und sind gemäß § 242 HGB i. V. m. § 264 HGB zur Jahresabschlusserstellung verpflichtet, wobei ihr Jahresabschluss neben Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung einen Anhang (§ 264 Abs. 1 Satz 1 HGB) beinhalten muss. Ergänzt wird der Jahresabschluss der Kapitalgesellschaft von einem Lagebericht, der unter Maßgabe der §§ 289 f. HGB aufzustellen und genauso wie der Jahresabschluss selbst gemäß § 325 HGB offenzulegen ist. Eine Befreiung von der Beachtung der ergänzenden Vorschriften für Kapitalgesellschaften bezüglich der Erstellung des Jahresabschlusses und Lageberichts sowie der Prüfung und Offenlegung ergibt sich nur bei Erfüllung der in § 264 Abs. 3 HGB formulierten Anforderungen für Kapitalgesellschaften, die in einen Konzernabschluss einbezogen werden.

---

[87] Von der Buchführungspflicht befreit sind allerdings gemäß § 241a HGB bestimmte Kleingewerbetreibende in der Rechtsform des Einzelkaufmanns.

Die gesetzlichen Vertreter der Kapitalgesellschaft sind dazu verpflichtet einen entsprechenden Jahresabschluss nach den Vorgaben des deutschen Handelsrechts aufzustellen, wenngleich zusätzlich ein Einzelabschluss nach Maßgabe der IFRS erstellt werden kann, der zu Offenlegungszwecken den handelsrechtlichen Jahresabschluss ersetzt (§ 325 Abs. 2a HGB). Insofern entfalten die IFRS ihre Bedeutung nicht nur im Rahmen der Konzernabschlusserstellung[88] sondern auch auf den Abschluss des einzelnen Unternehmens.

Unter den Begriff der Kapitalgesellschaft[89] nach deutschem Recht fallen die Aktiengesellschaft (AG), die Societas Europaea (SE), die Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA) und die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) sowie Mischformen wie z. B. die Aktiengesellschaft & Compagnie Kommanditgesellschaft auf Aktien (AG & Co. KGaA) oder die Gesellschaft mit beschränkter Haftung & Compagnie Kommanditgesellschaft auf Aktien (GmbH & Co. KGaA). Neben ergänzenden Regelungen hinsichtlich der Rechnungslegung in den §§ 264 bis 288 HGB ergeben sich für diese Gesellschaften zusätzliche Regelungen aus den entsprechenden Nebengesetzen (*lex specialis*), d. h. dem Aktiengesetz (AktG) sowie dem Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbHG). Da die Regelungen des Aktiengesetzes und des Gesetzes betreffend die GmbH jedoch keinen Einfluss auf die Behandlung selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände haben, wird von einer Einbeziehung dieser Nebengesetze in die nachfolgende Betrachtung abgesehen.[90]

Die für die Kapitalgesellschaften geltenden erweiterten Anforderungen an die Jahresabschlusserstellung und -offenlegung, erstrecken sich auch auf Personengesellschaften i. S. v. § 264a Abs. 1 HGB,[91] da diese gleichermaßen von einer Haftungsbeschränkung, wenn auch auf Gesellschafterebene, profitieren. Zu beachten gilt es allerdings die Befreiung für Personenhandelsgesellschaften i. S. v. § 264a Abs. 1 HGB von der Anwendung der ergänzenden Vorschriften für Kapitalgesellschaften, wenn sie, wie in § 264b HGB angeführt, in einen Konzernabschluss einbezogen werden.

---

88 Vgl. Abschnitt 3.1.2.

89 Vgl. zum Begriff der Kapitalgesellschaft auch o. V. (2011b), S. 441 f.

90 Vgl. für eine Auflistung der rechnungslegungsrelevanten Teile des AktG und des GmbHG z. B. Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2014), S. 51.

91 Die GmbH & Co. KG, wie auch die GmbH & Co. OHG bzw. die AG & Co. KG und die AG & Co. OHG sind zwar Personengesellschaften i. S. v. § 161 Abs. 1 HGB. Da jedoch der persönlich haftende Gesellschafter (Komplementär) in diesem Fall eine beschränkt haftende Gesellschaft ist, tragen sie wesentliche Merkmale einer Kapitalgesellschaft und fallen infolgedessen gemäß § 264a Abs. 1 HGB unter die erweiterten Rechnungslegungs- und Publizitätsvorschriften für Kapitalgesellschaften. Im Folgenden wird vereinfachend auch der Begriff der Gesellschaft bzw. des Unternehmens verwendet. Hiermit sei darauf hingewiesen, dass sich entsprechende Erläuterungen auf Kapitalgesellschaften sowie Personengesellschaften i. S. v. § 264a Abs. 1 HGB gleichermaßen beziehen.

Sowohl für Kapitalgesellschaften als auch für ihnen hinsichtlich der Rechnungslegung gleichgestellte Personengesellschaften i. S. v. § 264a Abs. 1 HGB ergeben sich in Abhängigkeit der Größe der Gesellschaft Differenzierungen hinsichtlich des Umfangs und der Offenlegung des Jahresabschlusses.[92] Im Rahmen der empirischen Untersuchung in dieser Arbeit werden ausschließlich mittelgroße und große Kapitalgesellschaften i. S. v. § 267 HGB[93] sowie diesen hinsichtlich der Rechnungslegungspublizität gleichgestellte Personengesellschaften (§ 264a Abs. 1 HGB) betrachtet.[94] Eine Beschränkung der hier betrachteten Vorschriften auf jene, die wenigstens mittelgroße Kapitalgesellschaften betreffen, erscheint daher zweckmäßig.[95]

So werden im Folgenden bezüglich. des Ansatzes, der Bewertung und des Ausweises sämtliche von einer wenigstens mittelgroßen Kapitalgesellschaft aufzustellenden und zu veröffentlichenden Jahresabschlussbestandteile, d. h. die Bilanz, die Gewinn- und Verlustrechnung und der Anhang, mit in die Erläuterungen einbezogen (§ 242 Abs. 3 HGB i. V. m. § 264 Abs. 1 Satz 1 HGB). Auf die von kapitalmarktorientierten Kapitalgesellschaften i. S. v. § 264d HGB, die nicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses verpflichtet sind, zusätzlich aufzustellende Kapitalflussrechnung und den Eigenkapitalspiegel wird in der folgenden Darstellung von Ansatz, Bewertung und Ausweis nicht explizit eingegangen, da beide Berichtsinstrumente von der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Werte nur indirekt betroffen sind. Zusätzlich wird aber im Rahmen der Darlegung der Berichtspflichten auf den Lagebericht Bezug genommen.

3.1.2 Relevante Rechnungslegungsvorschriften bezüglich des Konzernabschlusses für Kapitalgesellschaften

Ist ein Unternehmen gemäß §§ 290 ff. HGB dazu verpflichtet als Mutterunternehmen für sich und seine Tochtergesellschaften einen Konzernabschluss aufzustellen, so ist dieser regelmäßig, genauso wie der Jahresabschluss, nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs aufzustellen.

---

92 Vgl. im Wesentlichen §§ 274a, 276 und 288 HGB.

93 Eine Kapitalgesellschaft gilt als wenigstens mittelgroß, wenn sie an zwei aufeinanderfolgenden Abschlussstichtagen mindestens zwei der folgenden drei Kriterien erfüllt: Bilanzsumme abzüglich eines auf der Aktivseite ausgewiesenen Fehlbetrags > 6.000.000 Euro, Umsatzerlöse der zwölf Monate vor dem Abschlussstichtag >12.000.000 Euro, im Jahresdurschnitt mehr als 50 Arbeitnehmer (§ 267 Abs. 1 und 2 HGB).

94 Vgl. Kapitel 5.5.

95 Darüber hinaus wird im Rahmen der folgenden Erläuterungen im Zweifel vom Vorliegen einer großen Kapitalgesellschaft i. S. v. § 267 Abs. 3 HGB ausgegangen, da diese das Höchstmaß an Rechnungslegungs- und Publizitätspflichten erfüllen muss. Da sich hinsichtlich des im Rahmen dieser Arbeit betrachteten Bilanzierungssachverhalts keine Unterschiede bezüglich der Publizitätsvorschriften von großen und mittelgroßen Kapitalgesellschaften ergeben, wird auf eine eingehende, allgemeine Differenzierung der Publizitätspflichten verzichtet.

Eine Ausnahme bildet der Konzernabschluss kapitalmarktorientierter Gesellschaften.[96] Die Eigenschaft der Kapitalmarktorientierung impliziert, dass Wertpapiere[97] des Unternehmens an einem geregelten Markt[98] gehandelt werden. Sie zieht die Konsequenz nach sich, dass der Konzernabschluss des Mutterunternehmens gemäß § 315a Abs. 1 HGB entsprechend Art. 4 der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards (kurz: IAS-Verordnung) nach internationalen Rechnungslegungsstandards erstellt werden muss.[99] Bei der Anwendung des § 315a HGB kommt es ausschließlich auf die Kapitalmarktorientierung der Muttergesellschaft an, die Kapitalmarktorientierung etwaiger Tochtergesellschaften hingegen führt nicht zur Rechtsfolge des § 315a HGB.[100]

Darüber hinaus hat der deutsche Gesetzgeber teilweise von dem in Art. 5 der IAS-Verordnung offerierten (Mitgliedstaaten-)Wahlrecht, nicht kapitalmarktorientierten Gesellschaften die Anwendung der IFRS in Einzel- oder Konzernabschluss zu gestatten oder sie dazu verpflichten, Gebrauch gemacht.[101] So besteht gemäß § 315a Abs. 2 HGB, der mit dem Bilanzrechtsreformgesetz (BilReG) eingeführt wurde,[102] auch für jene Mutterunternehmen die Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschluss nach den IFRS, wenn sie bis zum Bilanzstichtag den Handel von Wertpapieren an einem organisierten Markt i. S. v. § 2 Abs. 5 WpHG beantragt haben. Letztlich werden so auch für potentielle Investoren durch Aufstellung und Publikation eines Konzernabschlusses nach den IFRS entscheidungsrelevante Informationen auf Basis innerhalb der Europäischen Union harmonisierter Rechnungslegungsvorschriften bereitgestellt.[103] Zudem erweitert der deutsche Gesetzgeber die Forderungen der IAS-Verordnung dahingehend, dass er in § 315a HGB auf eine geographische Einschränkung[104] der zu betrachtenden geregelten

96 Hierunter fallen Kapital- sowie Personengesellschaften; vgl. Ernst, C. (2015), § 315a Tz. 11.

97 Gemeint sind hiermit sowohl Eigen- als auch Fremdkapitaltitel gemäß § 2 Abs. 1 Satz 1 WpHG. Vgl. auch Krawitz, N. (2009), § 315a Tz. 48.

98 Vgl. zur Definition des geregelten Markts Verordnung (EG) Nr. 1606/2002, Art. 4 i. V. m. Richtlinie 93/22/EWG , Art. 1 Nr. 13.

99 Die erstmalige Möglichkeit der befreienden Erstellung eines Konzernabschlusses nach den IFRS oder den United States Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP) wurde börsennotierten deutschen Mutterunternehmen mit § 292a HGB 1998 im Rahmen des Gesetzes zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Konzerne an Kapitalmärkten und zur Erleichterung der Aufnahme von Gesellschafterdarlehen (Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz – KapAEG) eingeräumt; vgl. Art. 2 KapAEG. Danach erfolgte eine sukzessive Erweiterung des Anwendungsbereichs dieser Regelung, bis zum Status quo.

100 Vgl. m. w. N. Eierle, B./Petrika, S. (2014), § 315a Tz. 6; Schulze-Osterloh, J. (2010), Abt. I/1 Tz. 117; kritisch zum Inhalt dieser Vorschrift Busse von Colbe, W. (2013), § 315a Tz. 7.

101 Vgl. Verordnung (EG) Nr. 1606/2002, Art. 5.

102 Vgl. Art. 1 Nr. 20 BilReG.

103 Vgl. Eierle, B./Petrika, S. (2014), § 315a Tz. 7.

104 Die IAS-Verordnung beschränkt sich nur auf Unternehmen deren Wertpapiere auf einem Markt in einem Mitgliedsstaat der EU gehandelt werden; vgl. Verordnung (EG) Nr. 1606/2002, Art. 4.

Märkte verzichtet. Folglich werden so auch Informationsbedürfnisse außereuropäischer Investoren befriedigt.[105]

Der deutsche Gesetzgeber greift den Begriff der Kapitalmarktorientierung noch einmal in § 264d HGB auf. Hierbei sei darauf hingewiesen, dass gemäß Art. 4 IAS-Verordnung eine Kapitalmarktorientierung erst dann vorliegt, wenn Wertpapiere des Unternehmens am jeweiligen Bilanzstichtag an einem geregelten Markt zugelassen sind. Im Handelsgesetzbuch wurde der Begriff jedoch dahingehend ausgeweitet, als dass gemäß § 264d Alt. 2 HGB auch jene Kapitalgesellschaften, die den Handel an einem organisierten Markt beantragt haben, bereits als kapitalmarktorientiert gelten. In der Rechtsfolge des § 315a HGB macht diese Diskrepanz zwischen der IAS-Verordnung und § 264d HGB jedoch keinen Unterschied. Darüber hinaus gilt es anzumerken, dass in der IAS-Verordnung stets von einem geregelten Markt gesprochen wird, § 2 Abs. 5 WpHG, auf den auch § 315a Abs. 2 HGB verweist, jedoch den Begriff des organisierten Markt verwendet.[106] Wenngleich die beiden Begriffe nicht vollends deckungsgleich sind, können sie nach h. M. dennoch synonym verwendet werden.[107]

Gemäß § 264d HGB nicht kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen, die gemäß §§ 290 ff. HGB einen Konzernabschluss aufzustellen haben, können diesen unter Anwendung des § 315a Abs. 3 HGB freiwillig und befreiend nach den IFRS aufstellen.[108] Damit besteht beim primär als Informationsinstrument dienenden Konzernabschluss keine zusätzliche Pflicht zur Erstellung eines Konzernabschlusses nach den Vorschriften des HGB, wie es hinsichtlich des Jahresabschlusses der Fall ist.[109]

Wenngleich sich die in diesem Abschnitt dargestellten Regelungen und die damit einhergehende Bedeutung der IFRS für deutsche Unternehmen vorrangig auf den Konzernabschluss beziehen, nehmen sie gleichermaßen Einfluss auf das einzelne Unternehmen innerhalb des Konzerns, da dieses den Jahresabschluss der juristischen Einheit zu Konsolidierungszwecken

---

105 Vgl. Busse von Colbe, W. (2013), § 315a Tz. 30.

106 Vgl. zur Historie des Begriffs Fuchs, A. (2009), § 2 Tz. 142 .

107 Vgl. IDW (2012), Abschnitt N Tz. 4; Assmann, H.-D. (2012), § 2 Tz. 158; Fuchs, A. (2009), § 2 Tz. 142 sowie zustimmend Krawitz, N. (2009), § 315a Tz. 101; Ernst, C. (2015), § 315a Tz. 13; Eierle, B./Petrika, S. (2014), § 315a Tz. 7. Daher werden die beiden Begriffe auch hier synonym verwendet.

108 Vgl. Schulze-Osterloh, J. (2010), Abt. I/1 Tz. 118; Ernst, C. (2015), § 315a Tz. 20. Die Pflicht einen Konzernabschluss zu erstellen, ergibt sich jedoch ausschließlich aus den handelsrechtlichen Vorschriften; vgl. z. B. Krawitz, N. (2009), § 315a Tz. 41 f.

109 *Herzig* bezeichnet diese Unternehmen auch als „IFRS/HGB-Doppelbilanzierer“, da sie einerseits die IFRS im Konzernabschluss anwenden, der Jahresabschluss jedoch nach den handelsrechtlichen Vorschriften erstellt werden muss; vgl. Herzig, N. (2008b), S. 1341.

auf die innerhalb des Konzernabschlusses angewandten Rechnungslegungsvorschriften überleiten muss.

3.1.3 Relevante Vorschriften bezüglich der Steuerbilanz für Kapitalgesellschaften

Neben der Verpflichtung zur Erstellung eines Jahres- und gegebenenfalls Konzernabschlusses besteht für jede Kapitalgesellschaft die Pflicht eine Steuerbilanz zu erstellen. Dem zugrunde liegt zunächst die unbeschränkte Steuerpflicht der Kapitalgesellschaften aufgrund ihrer Rechtsform gemäß § 1 Abs. 1 Nr. 1 KStG,[110] wobei Objekt der Körperschaftsteuer das Einkommen der Kapitalgesellschaft des Kalenderjahrs vor Ausschüttungen ist (§ 7 Abs. 4 KStG i. V. m. § 8 Abs. 3 Satz 1 KStG).[111] Zum Zwecke der Ermittlung des zu versteuernden Einkommens, muss vom Unternehmen gemäß § 8 Abs. 1 Satz 1 KStG i. V. m. § 4 Abs. 1 EStG der Gewinn als Unterschiedsbetrag des Betriebsvermögens zwischen dem Anfang und dem Ende des Wirtschaftsjahrs[112] ermittelt werden. Darüber hinaus hat eine Berücksichtigung etwaiger steuerfreier Betriebseinnahmen, nichtabziehbarer Betriebsausgaben sowie gegebenenfalls vorliegender Investitionsabzugsbeträge i. S. v. § 7g EStG zu erfolgen. Gleiches gilt im Wesentlichen auch für die Personengesellschaft, deren Gewinn jedoch auf Basis der Gesellschafter der Einkommensteuer unterliegt.[113] Die aufzustellende Übersicht über das Betriebsvermögen wird auch als Bilanz bezeichnet.[114] Um zwischen der handelsrechtlichen Bilanz und der Vermögensaufstellung für steuerliche Zwecke zu unterscheiden, wird daher in dieser Arbeit für Letztere der Begriff der Steuerbilanz verwendet.

Das Betriebsvermögen ergibt sich im Falle einer Gesellschaft, die bereits nach den handelsrechtlichen Vorschriften buchführungspflichtig ist, gemäß § 5 Abs. 1 Satz 1 EStG aus den handelsrechtlichen Ansatz- und Bewertungsvorschriften (Maßgeblichkeit der Handels- über die Steuerbilanz) und bezeichnet nur das Betriebsreinvermögen als Nettogröße aus der Subtraktion von Vermögen und Schulden, also das steuerbilanzielle Eigenkapital.[115] Zu unterscheiden hinsichtlich der Maßgeblichkeit der Handels- über die Steuerbilanz sind dabei die konkrete und

---

110 Subjekt der Körperschaftsteuer ist immer das einzelne Unternehmen und nicht etwa der Konzernverbund, wenngleich sich für Konzerne steuerrechtliche Besonderheiten in Abhängigkeit der Rechtsform der Konzernunternehmen ergeben können; vgl. allgemein Hey, J. (2015), § 11 Tz. 24 f.

111 Vgl. Hey, J. (2015), § 11 Tz. 36.

112 Der steuerrechtliche Begriff des Wirtschaftsjahrs entspricht dem des handelsrechtlichen Geschäftsjahrs; vgl. o. V. (2011a), S. 304.

113 Sind diese wiederum eine juristische Person, so erfolgt die Besteuerung auf Basis des KStG. Bei Personengesellschaften ist zudem eine Korrektur um Einlagen und Entnahmen vorzunehmen (§ 4 Abs. 1 EStG).

114 Vgl. z. B. § 4 Abs. 2 Satz 1 EStG.

115 Vgl. Heinicke, W. (2015), § 4 Tz. 42; Hennrichs, J. (2015), § 9 Tz. 13; ähnlich auch Häcker, H.-D. (1980), S. 58. Aufgrund der Maßgeblichkeit der Handels- für die Steuerbilanz sprechen *Rammert/Thies* auch vom

die abstrakte Maßgeblichkeit. Während die abstrakte Maßgeblichkeit davon ausgeht, dass allgemeine handelsrechtliche Prinzipien und Grundsätze[116] auch Anwendung auf die steuerliche Gewinnermittlung finden, unterstellt die konkrete Maßgeblichkeit den Gleichlauf von handels- und steuerrechtlicher Bilanzierung in konkreten Ansatz- und Bewertungsfragen.[117] Unabhängig von der Strenge der Auslegung des Maßgeblichkeitsprinzips kommen Ausnahmen hiervon nur zum Tragen, wenn steuerrechtliche Wahlrechte zu einem anderen Ansatz führen oder die steuerrechtlichen Sondervorschriften der §§ 5 Abs. 1a – 4b EStG sowie §§ 6, 6a und 7 EStG greifen.[118]

Durch die im Rahmen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes abgeschaffte Öffnungsklausel des § 254 HGB 1985 wurde die sogenannte umgekehrte Maßgeblichkeit[119] der Steuerbilanz über die Handelsbilanz aufgegeben. Grund hierfür ist gemäß dem Regierungsentwurf der Bundesregierung die Vermutung der Verzerrung der handelsrechtlichen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage durch als Steuersubventionen wirkende Abschreibungen. Der Gesetzgeber hat deshalb im Zuge der Stärkung der Informationsfunktion des HGB-Abschlusses gegenüber dem Gläubigerschutzgedanken die umgekehrte Maßgeblichkeit abgeschafft.[120] *De lege lata* schlägt sich damit die Ausübung steuerlicher Wahlrechte nicht mehr auf die Handelsbilanz nieder.

einer „indirekten Steuerbemessungsfunktion“ des handelsrechtlichen Jahresabschlusses; Rammert, S./Thies, A. (2009), S. 34.

116 Zu nennen sind hier insbesondere die in Abschnitt 3.1.4 sowie 4.2 behandelten handelsrechtlichen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung.

117 Vgl. Bareis, P. (2008), S. 37 f.

118 Vgl. auch BMF-Schreiben vom 12.03.2010, S. 239 mit dem Verweis auf § 60 Abs. 1 Satz 1 EStDV. Steuerliche Spezialvorschriften bezüglich des Ansatzes kommen z. B. dann zum Tragen, wenn ein Vermögensgegenstand nicht als dem Steuerpflichtigen subjektiv und zeitlich zurechenbares Wirtschaftsgut charakterisiert werden kann, vgl. Broer, F. D. (2001), S. 78.

119 Diese wird häufig auch als formelle Maßgeblichkeit bezeichnet; vgl. Broer, F. D. (2001), S. 78; Hey, J. (2009), § 17 Tz. 42.

120 Vgl. BT-Drucksache 16/10067, S. 59; Hey, J. (2009), § 17 Tz. 47; Hirschberger, W./Leuz, N. (2012), S. 2529. Vielfach wurde in der umgekehrten Maßgeblichkeit zudem ein Verstoß gegen die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung vermutet; vgl. z. B. Pottgießer, G. (2006), S. 217; Hey, J. (2009), § 17 Tz. 42. Der *Arbeitskreis Bilanzrecht der Hochschullehrer Rechtswissenschaft* sieht aus diesem Grund in der Abschaffung der umgekehrten Maßgeblichkeit einen begrüßenswerten Schritt gegen die Verfälschung des handelsrechtlichen Jahresabschlusses und damit eine Stärkung der Informationsfunktion des Abschlusses; vgl. Arbeitskreis Bilanzrecht der Hochschullehrer Rechtswissenschaft (2008), S. 153 f.

3.1.4 Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung

Neben der Anwendung der kodifizierten Regelungen verweist sowohl das HGB als auch das EStG darauf, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der handelsrechtlichen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung zu erstellen ist,[121] wobei das System der GoB nur teilweise kodifiziert ist.[122] Es dient der Lückenschließung im prinzipienorientierten Handelsrecht[123] und fließt im Rahmen dieser Arbeit daher insbesondere in die Darstellung der handelsrechtlichen Regelungen in Abschnitt 3.2 ein. Eine eingehende Betrachtung der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände im Hinblick auf die GoB erfolgt zudem in Abschnitt 4.2. Dennoch gilt es zu betonen, dass es aufgrund des Verweises im Steuerrecht aber auch für die steuerliche Gewinnermittlung bindend ist. Eine abstrakte Maßgeblichkeit der Handels- über die Steuerbilanz ist somit nach h. M. genauso zu bejahen, wie die konkrete.[124]

Darüber hinaus sei an dieser Stelle auf die Deutschen Rechnungslegungsstandards (DRS) hingewiesen. Diese vom HGB-Ausschuss des Deutsche Rechnungslegungs Standards Committee e. V. (DRSC), einem privatrechtlichen Gremium, entwickelten Standards sind zwar hinsichtlich ihrer Verbindlichkeit umstritten. Nichtsdestotrotz gilt die Vermutung der Einhaltung der GoB im Konzernabschluss nach HGB bei Befolgung der DRS.[125] Auf eine Darstellung etwaiger Regelungen wird hier unter Bezugnahme auf den Fokus der Arbeit, der auf dem handelsrechtlichen Jahresabschluss liegt, jedoch verzichtet.

3.2 Die Behandlung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände nach dem deutschen Handelsrecht

Da das Hauptaugenmerk dieser Arbeit auf der bilanziellen Behandlung selbst geschaffener immaterieller Werte nach dem deutschen Handelsrecht liegt, wird diese an erster Stelle behandelt. Die Vorgehensweise hinsichtlich der Darstellung der bilanziellen Behandlung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände orientiert sich an der dem theoretischen wie auch praxisrelevanten Schema zur Prüfung der Aktivierungsfähigkeit. Die notwendige Bedingung für die Aktivierungsfähigkeit nach den handelsrechtlichen Vorschriften ist das Vorliegen eines

---

121 Vgl. allgemein § 238 Abs. 1 Satz 1 HGB bezüglich der Führung der Bücher; im Speziellen, in Bezug auf den Jahresabschluss der Kapitalgesellschaft, § 264 Abs. 2 Satz 1 HGB sowie in Bezug auf die steuerliche Gewinnermittlung § 5 Abs. 1 Satz1 EStG. Vgl. ergänzend auch m. w. N. Döllerer, G. (1969), S. 501; kritisch Schneider, D. (1983), S. 157 und 159.

122 Vgl. z. B. Lang, J. (1986a), S. 223 f.; Leffson, U. (1987), S. 21 f.

123 Vgl. Moxter, A. (2002), Sp. 1041.

124 Vgl. Bareis, P. (2008), S. 38.

125 Vgl. Knorr, L. (2011), S. 207.

Vermögensgegenstands.[126] Dieses wird daher auch als abstrakte Aktivierungsfähigkeit bezeichnet. Die dahinter stehende Begrifflichkeit des Vermögensgegenstands wird nachfolgend an erster Stelle erläutert, ehe später die konkrete Aktivierungsfähigkeit beleuchtet wird, die sowohl vom Vorliegen eines Vermögensgegenstands wie auch von den GoB weitestgehend unabhängig sein kann[127] und somit die hinreichende Bedingung für den Bilanzansatz darstellt. Zur Klärung der konkreten Aktivierungsfähigkeit muss jedoch zunächst eine Abgrenzung der Begriffe des Anlage- und Umlaufvermögens erfolgen. Diese ist aufgrund der bereits angesprochenen differierenden bilanziellen Behandlung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände je nach Dauer der Zugehörigkeit zum Geschäftsbetrieb notwendig.[128]

Da sich im Rahmen des BilMoG ein Umbruch hinsichtlich der konkreten Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände vollzogen hat, wird zum besseren Verständnis der Bedeutung der Neuerungen die historische Entwicklung der bilanziellen Behandlung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände dargelegt, ehe schließlich die Darstellung der gegenwärtigen Rechtslage folgt.

In dieser Arbeit wird nur auf die mögliche Aktivierung selbst geschaffenen immateriellen Vermögens als eigener Posten in der Bilanz eingegangen. Von einer möglichen Einbeziehung von Forschungs- und Entwicklungskosten[129] in die Herstellungskosten materieller Vermögensgegenstände wird daher abgesehen. Ebenso wird auf eine Abgrenzung zum Geschäfts- oder Firmenwerts verzichtet, da ein solcher, sofern er nicht derivativ ist, nicht ansatzfähig ist.[130] War ein Ansatz von Aufwendungen, die in der Forschung oder Entwicklung zwecks Erstellung immaterieller Vermögensgegenstände innerhalb des Unternehmens entstanden sind, in der Vergangenheit unter Umständen unter dem Posten der „Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs“ i. S. v. § 269 Satz 1 HGB 1985 noch möglich, so ist diese

126 Vgl. Crezelius, G. (2015), § 5 Tz. 64.

127 Vgl. Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2014), S. 166.

128 Vgl. allgemein Crezelius, G. (2008), § 5 Tz. 64. Gleichermaßen muss die bereits in Abschnitt 2.1.1 vorgestellte Abgrenzung der immateriellen von den materiellen und finanziellen Vermögensgegenständen vorgenommen werden. Aufgrund der Tatsache, dass diese nicht gesetzlich geregelt ist, wird hierfür auf die Erläuterungen in vorstehend genanntem Abschnitt verwiesen.

129 Der Begriff der Kosten als solcher gehört zwar zur Nomenklatur des internen Rechnungswesens. Dennoch wird in dieser Arbeit der Begriff der Forschungs- bzw. Entwicklungskosten in Übereinstimmung mit dem HGB und den IFRS verwendet, wenngleich die Begriffe Forschungsaufwendungen und Entwicklungsaufwendungen treffender sind.

130 Vgl. statt vieler Ballwieser, W. (2011).

Möglichkeit durch das BilMoG entfallen. Der Ansatz einer Bilanzierungshilfe[131] für Forschungs- und/oder Entwicklungskosten wird daher aufgrund der gegenwärtig fehlenden praktischen Bedeutung hier ebenfalls nicht diskutiert.

Die folgende Erläuterung der Bilanzierungsregeln orientiert sich weiterhin an jenen, die für den handelsrechtlichen Jahresabschluss gelten. An dieser Stelle sei allerdings darauf hingewiesen, dass diese gemäß § 298 Abs. 1 HGB auch für den Konzernabschluss gelten.

3.2.1 Die abstrakte Aktivierungsfähigkeit durch Vorliegen eines Vermögensgegenstands

Die abstrakte Aktivierungsfähigkeit als notwendige Bedingung für den Bilanzansatz knüpft an den Vollständigkeitsgrundsatz des § 246 Abs. 1 Satz 1 HGB an, gemäß dem der Jahresabschluss sämtliche Vermögensgegenstände enthalten muss, soweit nicht im Gesetz etwas anderes bestimmt ist. Der letzte Halbsatz leitet damit auf die konkrete Aktivierungsfähigkeit als hinreichende Bedingung der Aktivierung über, die erst in den folgenden Abschnitten näher erläutert wird.[132] Zudem wird deutlich, dass grundsätzlich nur Güter aktiviert werden dürfen, die die Charakteristika eines Vermögensgegenstands erfüllen.[133] Als Ausnahmen von dieser Regel sind allerdings beispielsweise aktivische Rechnungsabgrenzungsposten (§ 250 HGB) sowie aktive latente Steuern (§ 274 Abs. 1 Satz 2 HGB) aktivierungsfähig.[134]

Der Vermögensgegenstand ist ein unbestimmter Rechtsbegriff, der aus den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung abzuleiten ist und weiterer Erläuterungen bedarf,[135] was sich insbesondere im Falle immaterieller Werte als schwierig erweisen kann.[136] Zunächst bildet der Vermögensgegenstand als Element der Aktivseite der Bilanz das Antonym zum Eigenkapital

---

131 Bilanzierungshilfen ermöglichen es dem Bilanzierenden die angefallenen Aufwendungen möglichst periodengerecht zu verbuchen; vgl. z. B. Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 79 f.

132 Vgl. Abschnitt 3.2.3 f.

133 Vgl. Knapp, L. (1971), S. 1123. *Schubert/Krämer* grenzen den Begriff des Vermögensgegenstands von den Voraussetzungen für die Aktivierung ab, wobei sie unter Letzterer die personelle und sachliche Zuordnung verstehen, die hier in Abschnitt 3.2.1.6 aufgenommen wird; vgl. Schubert, W. J./Krämer, A. (2014), § 247 Tz. 17.

134 Vgl. Knobbe-Keuk, B. (1993), S. 83 f.; Ballwieser, W. (2009b), B 131 Tz. 3; Kußmaul, H. (2009), § 246 Tz. 6 und 12 f.; mit weiteren Beispielen Kirsch, H. (2011a), § 246 Tz. 51. Vgl. bezüglich der Rechnungsabgrenzungsposten auch Ballwieser, W. (2013), § 246 Tz. 13; Schubert, W. J./Krämer, A. (2014), § 247 Tz. 11; anderer Ansicht Noodt, A. (2015), § 246 Tz. 7, der von der Erfüllung der Vermögensgegenstandseigenschaft ausgeht.

135 Vgl. Lamers, A. (1981), S. 96; Fabri, S. (1986), S. 35; Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1998), § 246 Tz. 9; Jacobs, O. H. (2002), Sp. 2501. Zwar liegen in der betriebswirtschaftlichen Literatur Definitionen des Vermögensgegenstands vor, doch enthalten diese wiederum eine Vielzahl unbestimmter Rechtsbegriffe; vgl. z. B. Roland, H. (1980), S. 148 und Schulze-Osterloh, J. (1996), § 42 Tz. 68.

136 Vgl. Gruber, T. (1991), S. 94.

und zu den Schulden, d. h. den bilanzierungsfähigen Passivposten.[137] Gleichzeitig ist in ihm jedoch auch der Gegensatz zu den *per se* nicht bilanzierungsfähigen Werten des Unternehmens zu sehen, wenngleich er jene Vermögensgegenstände, deren Aktivierung erst an der konkreten Aktivierungsfähigkeit, d. h. einem Bilanzierungsverbot, scheitert, beinhaltet.[138] Eine Aktivierungspflicht oder -fähigkeit, ebenso wie eine Passivierungspflicht oder -fähigkeit, erwächst sich nicht automatisch aus der Erwähnung eines potentiellen Vermögensgegenstands in der in § 266 Abs. 2 HGB vorgegebenen Gliederungssystematik für Kapitalgesellschaften. § 266 Abs. 2 HGB bezieht sich lediglich auf den Ausweis von Vermögensgegenständen und Schulden und zieht daher keinerlei Verbindlichkeit für die Ansatzfähigkeit nach sich.[139]

Jede Aktivierungskonzeption beruft sich auf die ihr zugrundliegenden Prinzipien und Bilanz- bzw. Jahresabschlusszwecke.[140] Der handelsrechtlichen Aktivierungskonzeption liegt ein weitestgehend statisch geprägtes Bilanzverständnis zugrunde.[141] Ziel der Aufstellung der Bilanz ist damit der Vergleich des Vermögens mit den Schulden des Unternehmens.[142] Dieses Bilanzverständnis sowie das dem handelsrechtlichen Rechnungslegungsgedanken zugrunde liegende Prinzip der vorsichtigen und streng objektivierten Bilanzierung[143] und dem hierdurch sicher zu stellenden Gläubigerschutz offenbaren sogleich die Notwendigkeit, der Implikation der „Schuldendeckungsfähigkeit“[144] in die Definition des Vermögensgegenstands.[145] Bezüglich der Konkretisierung dieser Eigenschaft haben sich in der betriebswirtschaftlichen Literatur und der Rechtsprechung unterschiedliche Ansätze herausgebildet, die noch heute vorherrschend sind. Als die bedeutendsten und gleichzeitig häufigsten stellen beispielsweise *Baetge/Kirsch/Thiele*

137 Vgl. BT-Drucksache 10/4268, S. 96; Roland, H. (1980), S. 27; Schneider, D. (1986), S. 336.

138 Vgl. Schneider, D. (1986), S. 336; Tanski, J. S. (2014), § 246 Tz. 23.

139 Vgl. Lamers, A. (1981), S. 97 f., der sich jedoch noch auf das Gliederungsschema des § 151 AktG 1965 bezieht; Fabri, S. (1986), S. 119; Gruber, T. (1991), S. 94; Tiedchen, S. (1991), S. 31; Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1998), § 246 Tz. 22; anderer Ansicht Kahle, H./Günter, S. (2008), S. 71 f.; Thiele, S./Turowski, M. (2014), § 246 Tz. 40, die ihre Argumentation an der Erwähnung im Gliederungsschema festmachen.

140 Vgl. Roß, N. (1996), S. 233; Jacobs, O. H. (2002); Sp. 2501 f.

141 Vgl. z. B. IDW (1967), S. 668; Thiele, S./Turowski, M. (2014), § 246 Tz. 34; anderer Ansicht, Lutter, M. (1986), S. 186.

142 Dies trifft in erster Linie auf die Bilanz zu. Der handelsrechtliche Jahresabschluss als Gesamtheit enthält hingegen auch dynamische Komponenten wie etwa den Anhang; vgl. auch Moxter, A. (1978b), S. 1630.

143 Vgl. Moxter, A. (1980b), S. 347.

144 Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2014), S. 168.

145 *Oberbrinkmann* spricht auch von einer „konkursorientierten Interpretation der vom Kaufmann zu beachtenden Bilanzzwecke“; Oberbrinkmann, F. (1990), S. 89. Vgl. auch Lutz, G./Schlag, A. (2010), Abt. I/4 Tz. 3.

die konkrete wie abstrakte Einzelveräußerbarkeit,[146] die selbstständige Verwertbarkeit und die Einzelvollstreckbarkeit heraus.[147]

3.2.1.1 Das Kriterium der konkreten Einzelveräußerbarkeit

Die Einzelveräußerbarkeit, häufig auch als Einzelverkehrsfähigkeit[148] oder Einzelübertragbarkeit[149] bezeichnet, greift die Notwendigkeit auf, dass ein Vermögensgegenstand zwecks Schuldentilgung einzeln an einen Dritten übertragen werden können muss. Damit soll der Vermögensgegenstand der Konkursvorsorge dienen können.[150] Zwar wird in der Literatur teilweise auch eine Veräußerungsmöglichkeit zusammen mit dem Unternehmen oder mit Unternehmensteilen als Aktivierungskriterium herangezogen, doch ist dies nicht mit dem Grundsatz der Einzelbewertung des Handelsgesetzbuchs vereinbar.[151] Die konkrete Einzelveräußerbarkeit charakterisiert deshalb nach h. M. nur solche potentiellen Vermögensgegenstände als aktivierungsfähig, die nicht in irgendeiner Form einem Veräußerungsverbot unterliegen. Der Veräußernde muss somit zum Rechtsakt des Verkaufs befugt sein.[152]

Aus der in diesem Punkt zum Teil abweichenden Bilanzierungspraxis hat sich schließlich auch in der Literatur die Auffassung einer abstrakten Einzelveräußerbarkeit bzw. Verkehrsfähigkeit entwickelt (Abschnitt 3.2.1.2). So stellt beispielsweise *Moxter*, zunächst als Vertreter der konkreten Einzelveräußerbarkeit, fest, dass in der Praxis Bilanzen teilweise aktivierte Güter enthalten, die nicht konkret einzelverkehrsfähig sind.[153] *Walter* ist jedoch entgegen der Praxisauffassung der Meinung, dass die Strenge der konkreten Einzelverkehrsfähigkeit notwendig ist,

---

146 Als Synonym zur Einzelveräußerbarkeit ist in der Literatur auch der Begriff der Einzelveräußerungsfähigkeit zu finden; vgl. z. B. Roland, H. (1980), S. 152.

147 Vgl. m. w. N. Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2014), S. 169 f.; Kahle, H./Günter, S. (2008), S. 71; Lutz, G./Schlag, A. (2010), Abt. I/4 Tz. 24 ff.; ähnlich auch Gruber, T. (1991), S. 107. Vgl. für weitere Kriterien, die jedoch alle weitestgehend untstreitig als nicht geeignet eingestuft werden können, Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1998), § 246 Tz. 16 f., 21, 23 und 29.

148 Vgl. IDW (1967), S. 668; Lamers, A. (1981), S. 193; Walter, N. (1982), S. 241; Roß, N. (1996), S. 235 f., der den Begriff der Verkehrsfähigkeit analog zu jenem der Veräußerbarkeit bei Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2014), S. 169 verwendet. Vgl. mit anderer Verwendung des Begriffs Freericks, W. (1976), S. 142, der den Begriff der Verkehrsfähigkeit als Ergänzung zur entgeltlichen Veräußerung sieht, die beispielsweise auch den Tausch mit einbezieht. Im Rahmen dieser Arbeit werden jedoch die Begriffe Einzelverkehrsfähigkeit und Einzelveräußerbarkeit synonym verwendet.

149 Vgl. Tiedchen, S. (1991), S. 29.

150 Vgl. Maul, K.-H. (1975), S. 154; Roß, N. (1996), S. 235.

151 Vgl. Schneider, D. (1983), S. 155; zustimmend auch Tolls, G. (1987), S. 18 sowie Abschnitt 3.2.1.2.

152 Vgl. Tiedchen, S. (1991), S. 29. Denkbar wären hier vertragliche (schuldrechtliche), gesetzliche oder faktische Veräußerungsbeschränkungen wie auch das Fehlen eines konkret vorliegen Transaktionspartners oder gar Markts; vgl. z. B. Roß, N. (1996), S. 235 f.

153 Vgl. BFH (1975b), S. 14, der der Meinung ist, dass die selbstständige Verkehrsfähigkeit ein zu enges Kriterium für den Vermögensgegenstand ist. Vgl. ähnlich auch Moxter, A. (1978a), S. 823, der die fehlende konkrete Einzelveräußerbarkeit eines Warenzeichens als Beispiel anführt. Dazu ist zu bemerken, dass im Zuge

um gerade die Aktivierung immaterieller Vermögensgegenstände sicher und willkürfrei auszugestalten.[154] Dies kann aus Sicht des Realisationsprinzips nur dann der Fall sein, wenn der Vermögensgegenstand auch tatsächlich veräußert werden kann.[155]

3.2.1.2 Das Kriterium der abstrakten Einzelveräußerbarkeit

Im Gegensatz zur konkreten Einzelveräußerbarkeit legt die abstrakte Einzelveräußerbarkeit nur den Maßstab der hypothetischen Verkaufsmöglichkeit, losgelöst von eventuellen praktischen, insbesondere schuldrechtlichen Beschränkungen an.[156] Aus dem zugrundeliegenden Verständnis der Gesamtheit der Vermögensgegenstände als Schuldendeckungsvermögen hatte sich bereits vor dem BilMoG das Sinnbild eines Fortführungsvermögens herausgebildet, mithilfe dessen eine Erfolgs- und nicht Vermögenskontrolle durchgeführt werden soll. Der Bilanzansatz folgt damit dem *going-concern*-Prinzip und somit einem eher dynamischen Bilanzverständnis.[157] Dabei steht zwar weiterhin der Gläubigerschutz innerhalb der Aktivierungskonzeption im Vordergrund, doch wird mehr auf das Gewinnerzielungspotenzial des sodann Vermögensgegenstands innerhalb des Unternehmens vertraut und es genügt, dass der Wert potentiell an einen Dritten veräußerbar ist.[158]

Diese Sichtweise wurde in der Literatur vor dem BilMoG vielfach als kritisch angesehen. So war ihr aus Sicht der damaligen Kritiker, wie beispielsweise *Ley*, entgegen zu halten, dass davon auszugehen sei, dass das *going-concern*-Prinzip nur für die Bewertung, nicht aber für die Frage nach der Aktivierungsfähigkeit gelte.[159] Dies ergebe sich daraus, dass seine gesetzliche Verankerung der Fortführungsprämisse des Unternehmens damals in § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB

---

der Ablösung des Warenzeichengesetzes (WZG), auf das sich Moxter beruft, durch das Markengesetz (MarkenG), zum jetzigen Rechtsstand auch Marken, früher als Warenzeichen bezeichnet, sowohl einzelveräußerbar (§ 27 Abs. 1 MarkenG) als auch einzelvollstreckbar sind (§ 29 Abs. 1 Satz 1 MarkenG).

154 Vgl. Walter, N. (1982), S. 242. Demgegeüber sprechen beispielsweise *Velte/Sepetauz* davon, dass die selbstständige Verkehrsfähigkeit bei Gütern ohne aktiven Markt ohnehin nur ein „theoretisches ‚Denkspiel'" sei; Velte, P./Sepetauz, K. (2010), S. 350.

155 *Gruber* kritisiert darüber hinaus allgemein am Kriterium konkreten Einzelveräußerbarkeit, dass eine Orientierung des Vermögensgegenstands an einer Zerschlagungsfiktion nur für Vermögegenstände des Umlaufvermögens sinnig sei. Das Anlagevermögen hingegen soll dauerhaft dem Geschäftsbetrieb dienen, sodass sein wirtschaftlicher Wert nur durch Nutzung entstehen kann, jedoch nicht durch Veräußerung; vgl. Gruber, T. (1991), S. 98.

156 Vgl. Freericks, W. (1976), S. 142; Roland, H. (1980), S. 152 und 155; Knobbe-Keuk, B. (1993), S. 88; Roß, N. (1996), S. 236; Thiele, S. (2000), § 246 Tz. 22; Tanski, J. S. (2014), § 246 Tz. 9.

157 Vgl. Moxter, A. (1980b), S. 347 sowie Lamers, A. (1981), S. 201 f., der jedoch betont, dass dies nicht dazu führe, dass der Aktivierung im handelsrechtlichen Sinne ein dynamisches Bilanzverständnis zugrunde liegt. Vgl. ähnlich auch Tiedchen, S. (1991), S. 32.

158 Vgl. Koch, G. (1993), S. 58; Roß, N. (1996), S. 236. *Kropff* betont hierbei, dass der Bilanzansatz nicht davon abhängig sein, ob konkrete Interessenten für das Gut vorhanden seien oder ein schuldrechtliches Verbot der Veräußerung bestehe; vgl. Kropff, B. (1973a), § 149 Tz. 47.

159 Vgl. Ley, U. (1987), S. 123; Tiedchen, S. (1991), S. 33; Lutz, G./Schlag, A. (2010), Abt. I/4 Tz. 17.

1985 nur hinsichtlich der Bewertung bestand. Gegen diese strenge Orientierung an der Überschrift, unter der das *going-concern*-Prinzip im HGB aufzufinden war, sprach jedoch schon vor dem BilMoG, dass, wenn nicht mehr von einer Fortführung des Unternehmens auszugehen ist, auch die Aktivierung oder Passivierung zusätzlicher Vermögensgegenstände oder Schulden notwendig sein könnte, die in der Praxis jedoch nur im Liquidationsfall erfolgt.[160] Darüber hinaus wäre beispielsweise die pflichtmäßige Passivierung von Aufwandsrückstellungen gemäß § 249 Abs. 1 Satz 2 HGB aus Sicht der Zerschlagungsfiktion kritisch zu sehen.[161] Daher wurde schon vor dem BilMoG vielfach angenommen, dass der Gesetzgeber einen Bilanzansatz unter der *going-concern*-Prämisse intendiert hatte.[162]

Tiedchen bringt hierzu ergänzend vor, dass mit einem Festhalten an der konkreten Einzelveräußerbarkeit dem Gläubigerschutzprinzip nicht zwangsläufig besser Rechnung getragen werden könne, als mit dem abstrakten Konzept auf Basis des *going-concern*-Prinzips. So sind beispielsweise regelmäßig bilanzierungspflichtige Forderungen gemäß § 851 Abs. 1 ZPO zwar nur insoweit pfändbar, wie sie auf Dritte übertragen werden können. Liegt jedoch ein vertragliches Veräußerungsverbot gemäß § 399 BGB vor, so kann die Forderung insoweit gepfändet werden, wie der ihr zugrundeliegende Gegenstand der Pfändung unterworfen ist (§ 851 Abs. 2 ZPO). Sind sie pfändbar, so sind also auch solche nicht konkret veräußerbare Forderungen im Konkursfall Teil der Insolvenzmasse gemäß § 35 Abs. 1 InsO und somit zur Befriedigung der Ansprüche der Gläubiger heranziehbar.[163] Eine weite Auslegung der Einzelverkehrsfähigkeit im Sinne der abstrakten Einzelveräußerbarkeit entspricht deshalb ihrer Ansicht nach in einigen Fällen sogar eher dem Schutz der Gläubiger als die konkrete Einzelveräußerbarkeit.

---

160 Vgl. hinsichtlich eventuell zu bildender konkursspezifischer Rückstellungen Moxter, A. (1980b), S. 347 und 350. Deutlich wird hier ein Wandel der Auffassung *Moxters*; vgl. Moxter (1978), S. 823 sowie ergänzend Dawo, S. (2003), S. 56 f. und 60.

161 Vgl. Keitz, I. v. (1997), S. 22 f.

162 Vgl. Tiedchen, S. (1991), S. 33; gleicher Ansicht auch Koch, G. (1993), S. 57. Diese Auffassung war nach Ansicht von *Lutz/Schlag* aufgrund des *lex specialis*-Charakters des § 249 HGB jedoch nicht haltbar; vgl. Lutz, G./Schlag, A. (2010), Abt. I/4 Tz. 19 f.; anderer Ansicht Ballwieser, W. (2013), § 246 Tz. 18, der daher sogar die Einzelvollstreckbarkeit als mögliches Abgrenzungskriterium ablehnt, da sie seiner Meinung nach gegen die Fortführungsprämisse des Unternehmens verstößt; ebenso Ballwieser, W. (2009a), B 105 Tz. 19 f.

163 Vgl. Tiedchen, S. (1991), S. 33. Vgl. mit gleichem Ergebnis hinsichtlich der Bilanzierungsfähigkeit sogenannter REACH-Kosten für die Registrierung chemischer Stoffe in der EU (*Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemical substances*) Hoffmann, T./Rimmelspacher, D. (2012), S. 870, die sich auf die Vermögensgegenstandseigenschaft nur eingeschränkt handelbarer Güterverkehrskonzessionen gemäß IDW HFA 1 berufen, der allerdings keine Gültigkeit mehr besitzt. Vgl. auch IDW (1992), S. 609 f.

Ebenso führt *Koch* als Argument für den Fortführungsgedanken an, dass der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermitteln soll.[164] Damit ist seiner Meinung nach so lange auch die Fortführungsperspektive in der Bilanzierung umzusetzen, wie von der Weiterführung des Unternehmens ausgegangen wird. Auch *Moxter* betont, dass die Konkursvorsorge des Unternehmens seitens des Gesetzgebers vor allem durch Ausschüttungsverbote sichergestellt werde. Damit bestehe keine unmittelbare Notwendigkeit vom Ziel der Abbildung eines Zerschlagungsvermögens in der Bilanz auszugehen.[165]

Insgesamt mag die abstrakte Einzelveräußerungsfähigkeit aufgrund ihrer Strenge und vermutlich höheren Objektivität zu trennschärferen Ergebnissen hinsichtlich der abstrakten Aktivierungsfähigkeit führen.[166] Gleichwohl vermag sie weder zu einem Kompromiss zwischen der Vermittlung eines zutreffenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und dem Gläubigerschutzgedanken beitragen, noch überzeugt die Beschränkung des Fortführungsgedankens auf Bewertungsfragen. Im Rahmen des BilMoG hat sich der Gesetzgeber im Hinblick auf den Ansatz von Vermögensgegenständen eindeutig zur Fortführungsprämisse des Unternehmens bekannt, indem er hinsichtlich der neu eingeführten Ansatzstetigkeit in § 246 Abs. 3 Satz 2 HGB auf die Grundsätze der Bewertungsstetigkeit des § 252 HGB verweist, zu denen die Prämisse der Unternehmensfortführung gehört. Insofern scheint, wenigstens für den Moment, die Diskussion um die Zerschlagungs- bzw. Fortführungsfiktion im Rahmen der abstrakten Aktivierbarkeit beendet zu sein.[167]

Neben der konservativeren Sichtweise der (abstrakten) Einzelveräußerbarkeit bestand jedoch bereits vor dem BilMoG in der neueren Rechtsprechung eine Tendenz zur Anwendung des Kriteriums der grundsätzlichen Verkehrsfähigkeit, die auf einem streng dynamischen Bilanzverständnis beruht. Diese beinhaltet sowohl die Einzelveräußerbarkeit, aber auch die Möglichkeit

---

164 Vgl. § 264 Abs. 2 Satz 1 HGB; ergänzend Koch, G. (1993), S. 57.

165 Vgl. Moxter, A. (1978a), S. 823.

166 Vgl. Lutz-Ingold, M. (2005), S. 69. *Tiedchen* hält daher sowohl die abstrakte wie auch die konkrete Einzelveräußerbarkeit für keine zufriedenstellenden Kriterien für die abstrakte Aktivierungsfähigkeit; vgl. Tiedchen, S. (1991), S. 36.

167 Nach Meinung von *Dawo* zeichnete sich bereits durch das Bekenntnis des Gesetzgebers zum Fortführungsprinzip hinsichtlich der Bewertung mit der Einführung von § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB im Rahmen des Bilanzrichtlinien-Gesetzes ein Paradigmenwechsel in der Auffassung über die Charakteristika eines Vermögensgegenstands ab. Die vom Gesetzgeber offenbar intendierte Liberalisierung des Vermögensgegenstandsbegriffs setzte sich in letzter Konsequenz in der Bezeichnung des erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerts als „zeitlich begrenzt nutzbarer [nutzbaren, Anm. d. Verf.] Vermögensgegenstand“ (§ 246 Abs. 1 Satz 4 HGB) fort und lässt mithin kaum noch Zweifel an einem ebenfalls für den Bilanzansatz intendierten *going-concern*-Prinzip.

ein Gut zusammen mit anderen Vermögensgegenständen oder gar mit dem gesamten Unternehmen übertragen zu können.[168] Gegen diese Auffassung ist jedoch der Grundsatz der Einzelbewertung anzuführen. Sollte also das Kriterium der allgemeinen Verkehrsfähigkeit angewandt werden, so ist zwingend als zusätzliches Kriterium die selbstständige Bewertbarkeit bzw. die Greifbarkeit des Vermögensgegenstands zu fordern (Abschnitt 3.2.1.5).[169] Gerade im Falle selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände tritt diese Notwendigkeit hervor, da beispielsweise selbst erstellte Kundenlisten oder Marken regelmäßig zusammen mit dem gesamten Unternehmen oder mit Teilen des Unternehmens veräußert werden könnten, letztlich aber weder losgelöst vom originären Geschäfts- oder Firmenwert bewertet werden können, noch in anderer Art und Weise greifbar sind.[170]

3.2.1.3 Das Kriterium der selbstständigen Verwertbarkeit

Die selbstständige Verwertbarkeit, auch als Einzelverwertbarbeit bezeichnet, ist im Vergleich zur konkreten Einzelveräußerbarkeit im Regelfall etwas weiter gefasst, hält sich aber im Gegensatz zu Letzterer an das Kriterium der Schuldendeckungsfähigkeit des Vermögens. Während die konkrete Einzelveräußerbarkeit nur auf die Übertragung eines Werts abstellt, umfasst die Verwertbarkeit auch solche Güter, die sich durch Nutzungsüberlassung oder bedingten Verzicht im Insolvenzfall durch eine Transaktion mit Dritten monetär realisieren lassen, um so einen Beitrag zur Schuldendeckung zu leisten.[171] So können beispielsweise nicht einzelveräußerbare immaterielle Güter die Vermögenseigenschaft erlangen und als abstrakt aktivierungsfähig bezeichnet werden, wenn sich der ihnen zugrundeliegende Nutzen durch Vergabe von Lizenzen verwirklichen lässt.[172] Zu kritisieren ist allerdings, dass die Verwertbarkeit stark von der im Einzelfall vorgenommen Vertragsgestaltung abhängt, die sowohl dazu führen kann, dass nicht verkehrsfähige Vermögensgegenstände verkehrsfähig werden, wie auch umgekehrt.[173] In-

---

168 Vgl. Kußmaul, H. (2009), § 246 Tz. 6; Thiele, S./Turowski, M. (2014); § 246, Tz. 47; m. w. N. Tanski, J. S. (2014), § 246 Tz. 11.

169 Vgl. Kirsch, H. (2011a), § 246 Tz. 59; Thiele, S./Turowski, M. (2014), § 246 Tz. 48.

170 Daher besteht gemäß § 248 Abs. 2 Satz 2 HGB für diese ein Aktivierungsverbot.

171 Vgl. RFH (1914), S. 232; Lamers, A. (1981), S. 207 sowie Koch, G. (1993), S. 58, der zwar den Begriff der Einzelveräußerbarkeit mit dem der Einzelverkehrsfähigkeit gleichsetzt, aber grundsätzlich diese Ansicht teilt. Eine bloße Gebrauchsmöglichkeit soll aber nach h. M. nicht zur Einzelverwertbarkeit genügen; vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1998), § 246 Tz. 20; ähnlich auch Schruff, L./Haaker, A. (2011), Abschnitt 11 Tz. 126, die die interne Verwertbarkeit zwecks Erfüllung der Einzelverwertbarkeit ablehnen.

172 Vgl. Roß, N. (1996), S. 237.

173 *Kahle/Günter* schlagen daher vor, die Einzelvollstreckbarkeit als Ergänzungskriterium zur Einzelverwertbarkeit heranzuziehen; vgl. Kahle, H./Günter, S. (2008), S. 73.

sofern hängt die abstrakte Aktivierungsfähigkeit eines Guts unter Bezugnahme auf die selbstständige Verwertbarkeit von einem unter Umständen nicht objektivierbaren Maßstab ab.[174] Nichtsdestotrotz hat sich diese Auffassung der abstrakten Aktivierungsfähigkeit mithin zur h. M. entwickelt,[175] da sie zu einem stringenten Ansatzkriterium führt, das dem Gläubigerschutz und dem statischen Bilanzverständnis in genügender Weise Rechnung trägt. Gleichzeitig schließt sie aber die Aktivierung bloßer wirtschaftlicher Vorteile aus.[176]

3.2.1.4 Das Kriterium der Einzelvollstreckbarkeit

Die Sichtweise der Befürworter der abstrakten Aktivierungsfähigkeit durch Erfüllung des Kriteriums der Einzelvollstreckbarkeit[177] ist unter den hier angeführten Konkretisierungen jene, die am stärksten an den finalen Zweck des Gläubigerschutzprinzips gebunden ist. Ist ein Gut einzelvollstreckbar, so kann es im Konkursfall als Sicherheit dienen bzw. verpfändet werden.[178] *Baetge/Kirsch/Thiele* geben allerdings zu bedenken, dass die Konzeption der Einzelvollstreckbarkeit, genauso wie jene der konkreten Einzelveräußerbarkeit, einige Werte entgegen der Praxis- und Rechtsauffassung als nicht aktivierungsfähig charakterisiert. Sie nennen hier das Beispiel, dass einige Konzessionen oder gewerbliche Schutzrechte unter Umständen weder konkret einzelveräußerbar noch einzelvollstreckbar seien, in der Praxis jedoch regelmäßig als Vermögensgegenstände in der Bilanz aktiviert werden.[179] Insofern wird in einem solchen Fall regelmäßig ein Rückgriff auf die allgemeine, wirtschaftliche Verkehrsauffassung erfolgen müssen, wie ihn beispielsweise *Freericks* im Zuge der Begriffsbestimmung des Vermögensgegenstands fordert.[180] Gleichzeitig ist jedoch *Tiedchen*, als klare Befürworterin der Einzelvollstreckbarkeit als Aktivierungskriterium, der Meinung, dass die Einzelvollstreckbarkeit gerade zu einem weniger restriktiven Aktivierungskriterium führe, als etwa die konkrete Einzelveräußerbarkeit. Schließlich umfasse das Vollstreckungsvermögen auch solche Güter, die nicht unmittelbar übertragbar sind, deren monetärer Nutzen sich aber beispielsweise über die Nutzungsüberlassung vereinnahmen lässt.[181] Da diese Argumentation aber angelehnt an den konkreten Fall der

---

174 Vgl. Tiedchen, S. (1991), S. 42 f.; Ballwieser, W. (2013), § 246 Tz. 16; anderer Ansicht Lamers, A. (1981), S. 216, der die Einzelverwertbarkeit als konsequenter einschätzt als die (konkrete oder abstrakte) Einzelveräußerbarkeit.

175 Vgl. Kahle, H./Günter, S. (2008), S. 72; Lutz, G./Schlag, A. (2010), Abt. I/4 Tz. 26.

176 Vgl. Lutz, G./Schlag, A. (2010), Abt. I/4 Tz. 34; Thiele, S./Turowski, M. (2014), § 246 Tz. 44.

177 Hierzu wird analog auch der Begriff der Einzelvollstreckungsfähigkeit verwendet; vgl. z. B. Roß, N. (1996), S. 239.

178 Vgl. Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2014), S. 170.

179 Vgl. hierzu mit weiteren konkreten Beispielen und Nachweisen Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2014), S. 170.

180 Vgl. Freericks, W. (1976), S. 129.

181 Vgl. Tiedchen, S. (1991), S. 55 f.

Nutzungsüberlassung eines unveräußerlichen Rechts knüpft (§ 857 Abs. 3 ZPO), ist es streitig, ob die Einzelvollstreckbarkeit in jedem Fall zu einem sinnigeren und, wie *Tiedchen* behauptet, gerechteren Ergebnis kommt, als die anderen Konkretisierungskriterien der abstrakten Aktivierbarkeit. Unterdessen lässt sich aber auch bezüglich der Einzelvollstreckbarkeit das Vorherrschen einer Zerschlagungsfiktion oder Fortführungsfiktion im Rahmen der Aktivierung und Passivierung diskutieren. Geht man, wie beispielsweise *Ballwieser*, vom *going-concern*-Prinzip aus, so ist die Einzelvollstreckbarkeit kein geeignetes Abgrenzungskriterium.[182]

3.2.1.5 Das Kriterium der selbstständigen Bewertbarkeit

In der Literatur wird für die abstrakte Aktivierbarkeit teilweise zusätzlich die selbstständige Bewertbarkeit bzw. Bewertungsfähigkeit gefordert,[183] die zwar allgemein auf dem Anschaffungskostenprinzip beruht, aber insgesamt eher einem dynamischen Bilanzverständnis entspringt.[184] Zwar soll, wie eingangs bereits erläutert, generell von einem statischen Bilanzverständnis zum Zwecke der Klärung der abstrakten Aktivierbarkeit ausgegangen werden, doch wird diese Anforderung hier aufgrund des zunehmenden Gleichlaufs und der Vermischung steuerlicher und handelsrechtlicher Ansatzkriterien aufgenommen.[185] Gewährleistet werden soll über dieses Kriterium allgemein, dass der Vermögensgegenstand greifbar[186] und damit unterscheidbar vom Geschäfts- oder Firmenwert sowie anderen Vermögensgegenständen ist.[187] Nach h. M. wird deshalb die selbstständige Bewertbarkeit dann als gewährleistet erachtet, wenn „im Rahmen einer gedachten Veräußerung des gesamten Unternehmens der Käufer dafür [d. h. für den Vermögensgegenstand, Anm. d. Verf.] ein besonderes Entgelt ansetzen würde“[188].

Die selbstständige Bewertbarkeit wird in der Literatur jedoch nur teilweise explizit als notwendiges Kriterium für die Aktivierungsfähigkeit angeführt. Grund dafür mag sein, dass selbst die schwächsten Anforderungen an die Vermögensgegenstandseigenschaft, die selbstständige Ver-

182 Vgl. Ballwieser, W. (2013), § 246 Tz. 18.

183 Vgl. Freericks, W. (1976), S. 149; Roland, H. (1980), S. 160; Knobbe-Keuk, B. (1993), S. 87 und 89; Küting, K./Ellmann, D. (2009), S. 268.

184 Vgl. Kirsch, H. (2011a), § 246 Tz. 57.

185 Vgl. hierzu ausführlich Abschnitt 3.3.1.

186 Vgl. Lerche, H. (1966), S. 43; Tiedchen, S. (1991), S. 60; Knobbe-Keuk, B. (1993), S. 89; Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1998), § 246 Tz. 30.

187 Nichtsdestotrotz wird die Greifbarkeit häufig als separates Kriterium angeführt. Vgl. z. B. Hommel, M. (1998), S. 206 f., der in der selbstständigen Bewertbarkeit und der Greifbarkeit zwei unterschiedliche Kriterien sieht, wenngleich er einräumt, dass Letztere die selbstständige Bewertbarkeit ergänzt; vgl. auch Jacobs, O. H. (2002); Sp. 2502 f.; Tanski, J. S. (2014), § 246 Tz. 12; ähnlich auch Moxter, A. (2007), S. 9 bezüglich bestimmter immaterieller Werte sowie 3.3.1.

188 Tiedchen, S. (1991), S. 60. Vgl. auch BFH (1975c), S. 202.

wertbarkeit und die abstrakte Einzelveräußerbarkeit, eine eigenständige Bewertbarkeit des Vermögensgegenstands weitestgehend implizieren. Ohne diese Voraussetzung wäre eine, wenn auch nur hypothetische, Übertragbarkeit des Vermögensgegenstands nicht gewährleistet. Die selbstständige Bewertbarkeit kann daher allenfalls als Nebenbedingung der abstrakten Aktivierungsfähigkeit gesehen werden.[189]

Der restriktiveren Auslegung der selbstständigen Bewertbarkeit folgend muss das monetäre Äquivalent eines Vermögensgegenstands durch Abgrenzung der durch die Herstellung oder den Erwerb zurechenbaren Aufwendungen ermittelbar sein.[190] Dies könnte beispielsweise im Rahmen einer hypothetischen Übertragung auf einen Dritten, wie im Rahmen der abstrakten Veräußerungsfähigkeit beim Fehlen eines konkreten potentiellen Transaktionspartners zu Schwierigkeiten führen. Gleichermaßen stellt die selbstständige Bewertungsfähigkeit jedoch eine im Rahmen des Einzelbewertungsgrundsatzes unverzichtbare Aktivierungsvoraussetzung dar, wenn, wie beispielsweise von *Fabri* vorgebracht, im Rahmen der konkreten Einzelveräußerbarkeit das *going-concern*-Prinzip dem Bilanzansatz zugrunde liegt. So teilt er hier die Meinung von *Moxter*, dass mit dem Fortführungsgedanken andernfalls unweigerlich eine Gesamtbewertung verbunden sei. Dieser Mangel kann ihrer Auffassung nach vor dem Hintergrund des Einzelbewertungsgrundsatzes nur durch die Zusatzvoraussetzung der selbstständigen Bewertbarkeit geheilt werden.[191]

Ob die selbstständige Bewertbarkeit nun anderen Kriterien implizit ist oder als zusätzliches Kriterium aufgenommen werden muss, hängt insgesamt von der Strenge der Auslegung der im ersten Schritt der Prüfung hinsichtlich der Aktivierungsfähigkeit angewandten Kriterien sowie der Art der angenommenen Verwertung bzw. Veräußerung ab. So kann es im Einzelfall notwendig sein, eine gesonderte Prüfung der selbstständigen Bewertbarkeit zu Objektivierungszwecken durchzuführen.

3.2.1.6 Weitere grundlegende Kriterien

Die Basisvoraussetzung für die Diskussion über die Aktivierbarkeit eines Vermögensgegenstands ist immer das Vorliegen eines wirtschaftlichen Werts im Sinne der Erläuterungen in Abschnitt 2.1.2. Ohne eine potentielle Werthaltigkeit stellt sich auch keine berechtigte Frage nach

---

189 Vgl. auch Roland, H. (1980), S. 160; Fabri, S. (1986), S. 40; Tiedchen, S. (1991), S. 63; anderer Ansicht, Hommel, M. (1998), S. 209 f.

190 Vgl. Freericks, W. (1976), S. 150; Pfeiffer, T. (1984), S. 335; Tolls, G. (1987), S. 25.

191 Vgl. Moxter, A. (1983), S. 307; Fabri, S. (1986), S. 42.

einer Aufnahme in die Bilanz, da mithin nicht einmal von Vermögen gesprochen werden könnte.[192] Ebenso muss der Vermögensgegenstand dem Vermögen des Unternehmens sachlich und zeitlich zugehörig sein,[193] um in dessen Bilanz aktiviert werden zu können. Da dieses Kriterium weitestgehend unumstritten ist,[194] die Ausgestaltung dessen jedoch stark vom einzelnen Vermögensgegenstand abhängt, wird es an dieser Stelle nicht weiter diskutiert.[195]

3.2.1.7 Zwischenfazit und Stellungnahme des Gesetzgebers im Rahmen des BilMoG

Wie zuvor dargelegt, bergen alle der hier dargestellten abstrakten Aktivierungskonzeptionen Vor- und Nachteile. Insgesamt ist jedoch darauf zu achten, dass die Voraussetzungen für die abstrakte Aktivierungsfähigkeit in keinem Widerspruch zum Bilanzverständnis und den damit verbundenen Prinzipien stehen dürfen. Andererseits mag es, wie beispielsweise *Fabri* es formuliert, nötig sein, dass der handelsrechtliche Vermögensbegriff und das Bilanzverständnis einen „Kompromißcharakter“[196] erfüllen. So erscheint es sinnvoll weder von einem vollständigen Schuldendeckungsvermögen noch von einem reinen Liquidationsvermögen als Gesamtheit der Vermögensgegenstände auszugehen.

Zwar hat der Gesetzgeber es in der Vergangenheit vermieden, sich einem der hier dargestellten konzeptionellen Kriterien zu verschreiben, doch vertritt er bezüglich der in dieser Arbeit schwerpunktmäßig betrachteten selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände die Auffassung, dass diese, um aktivierungsfähig sein zu können, das Kriterium der Einzelverwertbarkeit erfüllen müssen.[197] Dies konkretisiert der Gesetzgeber weiter, indem er klarstellt, dass eine solche einerseits durch die Veräußerungsfähigkeit, aber auch „anderweitig, beispielsweise durch Verarbeitung, Verbrauch oder Nutzungsüberlassung“[198] erfüllt werden kann. Dadurch,

---

192 Vgl. hierzu ausführlich und m. w. N. Freericks, W. (1976), S. 145; Roland, H. (1980), S. 163 ff.; Tolls, G. (1987), S. 19 ff.; Tiedchen, S. (1991), S. 9 und 65.

193 Vgl. hierzu auch § 246 Abs. 1 Satz 2 HGB, der von der wirtschaftlichen Zurechnung spricht.

194 Vgl. m. w. N. Tolls, G. (1987), S. 27 ff.; Kußmaul, H. (2009), § 246 Tz. 7 f.

195 Vgl. hierzu ausführlich und statt vieler Kirsch, H. (2011a), § 246 Tz. 71 ff. Ebenso wird hier auf die Abgrenzung von Privat- und Unternehmensvermögen verzichtet, da sich diese Frage bei den in dieser Arbeit vorrangig betrachteten Kapitalgesellschaften sowie Personengesellschaften i. S. v. § 264a Abs. 1 HGB nicht stellt.

196 Fabri, S. (1986), S. 45. *Fabri* spricht daher auch von einem „fortführungstatischen Vermögen“; Fabri, S. (1986), S. 57; ebenso Moxter, A. (1980b), S. 348, der konstatiert, dass „objektivierungsbedingt [im Original kursiv, Anm. d. Verf.], überwiegend so bilanziert wird, als ob die (moderierte!) Stichtagszerschlagungsfiktion, also das statische Bilanzziel gelten würde“. Auch *Moxter* verwendet den Begriff der „Fortführungsstatik“, bezieht sich damit aber auf die Rechtsposition des BFH; vgl. Moxter, A. (1983), S. 302. Vgl. auch schon Mellerowicz, K. (1957), S. 18 f., der von einer zunehmenden Dynamik der ursprünglich rein statischen Handelsbilanz spricht.

197 Vgl. BilMoG Referentenentwurf, S. 98 und 122; BT-Drucksache 16/10067, S. 50. Vgl. hierzu äußerst kritisch Hommel, M. (1998), S. 96.

198 BilMoG Referentenentwurf, S. 98.

dass die Gesetzesbegründung zum BilMoG ein Bekenntnis zur Einzelverwertbarkeit als Kriterium der Aktivierungsfähigkeit enthält, wird gleichzeitig die praktische Relevanz des im Folgenden noch zu erläuternden Aktivierungswahlrechts von Entwicklungskosten erhöht. Würde mithin ein engeres Kriterium für das Vorliegen eines Vermögensgegenstands seitens des Gesetzgebers verlangt, bestünde kaum eine Möglichkeit für die tatsächliche Aktivierung. So würden Entwicklungskosten im Falle noch nicht abgeschlossener Projekte beispielsweise häufig an einer Einzelvollstreckbarkeit scheitern und auch die selbstständige Verkehrsfähigkeit könnte zu einem unüberwindbaren Hindernis für die Aktivierung werden.

Der Gesetzgeber weist darüber hinaus ausdrücklich auf die Verkehrsauffassung hin,[199] was eine praxisnahe Gestaltung der Rechnungslegung impliziert und die Rechtsfindung erleichtern könnte. Allerdings ist eine zu enge Entwicklung von Rechnungslegungsnormen aus der Verkehrsauffassung heraus kritisch zu sehen, wenn sie nicht auf die grundlegenden Prinzipien der Rechnungslegung zurückgreift.[200] Die folgende Darstellung orientiert sich nichtsdestotrotz an der im Rahmen der Begründung und Kommentierung der Neuerungen des BilMoG vom Gesetzgeber angedachten Anwendung des Kriteriums der selbstständigen Verwertbarkeit als Maßstab der abstrakten Aktivierbarkeit.

3.2.2 Die Abgrenzung von Anlage- und Umlaufvermögen

Die Begriffe des Anlagevermögens und Umlaufvermögens stellen originäre Begriffe der handelsrechtlichen Rechnungslegung dar, die jedoch auch in der Steuerbilanz Verwendung finden. So ist die folgende Darstellung der Abgrenzung in den wesentlichen Punkten sowohl auf die Handelsbilanz als auch auf die Steuerbilanz anzuwenden. Im Umkehrschluss wird daher auch die Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs (BFH) in der Praxis, wie auch im Rahmen dieser Arbeit, hinsichtlich der Fristigkeitszuordnung in der handelsrechtlichen Bilanz herangezogen.[201]

Gemäß § 247 Abs. 2 HGB sind im Anlagevermögen nur jene „Gegenstände auszuweisen, die bestimmt sind, dauernd dem Geschäftsbetrieb zu dienen“. Das Umlaufvermögen ergibt sich aus der Negativabgrenzung zum Anlagevermögen und etwaigen aktivischen Rechnungsabgrenzungsposten, da keine weiteren Kategorien für die Einordnung von Vermögensgegenständen

199 Vgl. BilMoG Referentenentwurf, S. 98; BT-Drucksache 16/10067, S. 50.
200 Vgl. auch Gruber, T. (1991), S. 102 und 107.
201 Dies erfolgt hier in Anlehnung an die herrschende Vorgehensweise in der Literatur, wenngleich die BFH-Rechtsprechung formal keinen unmittelbaren Einfluss auf die handelsrechtliche Rechnungslegung nehmen darf; vgl. auch 3.3.1.2.

auf der Aktivseite der Bilanz angedacht sind.[202] Die Zuordnung zum Anlage- bzw. Umlaufvermögen hat keinen ausschließlichen Ausweischarakter, sondern zieht insbesondere Konsequenzen bezüglich des Ansatzes sowie der Erst- und Folgebewertung nach sich.[203]

Der Akt der Bestimmung des Zwecks des Vermögensgegenstands wird vom Kaufmann selbst vorgenommen und ergibt sich somit aus seinem subjektiven Willen, den jeweiligen objektiven Gegebenheiten am Bilanzstichtag und aus der Natur des Vermögensgegenstands.[204] Regelmäßig ist im Zuge der Bilanzierung jedoch zunächst eine objektive Einschätzung vorzunehmen. Liegt es beispielsweise in der Natur des Vermögensgegenstands, dass er dem Geschäftsbetrieb nicht dauerhaft dienen soll, wie z. B. im Falle von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, Waren oder anderen Vorräten, so ist die Zuordnung zum Umlaufvermögen zwingend vorzunehmen.[205] Ebenso kann sich eine obligatorische Charakterisierung bestimmter Vermögensgegenstände aus branchenspezifischen Gesichtspunkten ergeben.[206] Letztlich ist hier aber immer eine Entscheidung über die Klassifikation aufgrund der tatsächlichen Verwendung des Vermögensgegenstands zu treffen. Beispielsweise kann auf die Unterscheidung zwischen Gebrauchs- und Verbrauchsgütern zurückgegriffen werden, wie sie sich aus der steuerlichen Rechtsprechung ergibt, wonach bei einem Verbrauchsgut regelmäßig eine Zuordnung zum Umlaufvermögen vorzunehmen wäre, bei einem Gebrauchsgut, aufgrund der mehrfachen Verwendung, eine Zuordnung zum Anlagevermögen.[207] Eine subjektive Einschätzung ist sodann nur bei Vermögensgegenständen vorzunehmen, die aufgrund ihrer Natur sowohl dauernd, aber auch nur vorübergehend dem Geschäftsbetrieb dienen können.[208]

---

202 Vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1998), § 247 Tz. 123; Kemper, T. (2011), S. 784. Vgl. ebenso als Grundlage dieser Argumentation BFH (1972), S. 744, wobei hier kein Verweis auf Rechnungsabgrenzungsposten zu finden ist.

203 Vgl. Hütten, C./Lorson, P. C. (2010), § 247 Tz. 44; Waschbusch, G. (2014), § 247 Tz. 138 sowie z. B. die Unterscheidung zwischen dem strengen Niederstwertprinzip im Rahmen der Folgebewertung des Umlaufvermögens (§ 253 Abs. 4 Satz 1 HGB) und dem gemilderten Niederstwertprinzip für das Anlagevermögen (§ 253 Abs. 3 Satz 3 HGB).

204 Vgl. BFH (1974), S. 352 sowie zustimmend Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1998), § 247 Tz. 105 und 113 f.; Nordmeyer, A./Göbel, R. (2011), B 212 Tz. 1 und 3; Schubert, W. J./Huber, F. (2014), § 247 Tz. 351. Vgl. auch bereits BFH (1972), S. 745, der eine Orientierung an der „Art“ und nicht an der „Dauer“ der Nutzung des Wirtschaftsguts fordert. Vgl. anderer Ansicht Kirsch, H. (2011b), § 247 Tz. 77, der eine Einbeziehung subjektiver Kriterien ablehnt.

205 Vgl. BFH (1974), S. 353. *Lehmann* spricht hier auch davon, dass Vermögensgegenstände weder be- noch verarbeitet werden und, in Abgrenzung zu den Waren, nicht der Erzielung des Umsatzes dienen; vgl. Lehmann, K. (2011), S. 40. Die Dauer der Be- oder Verarbeitung ist dabei jedoch nicht erheblich; vgl. Hütten, C./Lorson, P. C. (2010), § 247 Tz. 48.

206 Vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1998), § 247 Tz. 110; Hütten, C./Lorson, P. C. (2010), § 247 Tz. 45.

207 Vgl. m. w. N. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1998), § 247 Tz. 111. Ein Gebrauchsgut liegt nach Ansicht des *BFH* schon dann vor, wenn ein Wirtschaftsgut wiederholt genutzt wird; vgl. BFH (1972), S. 745.

208 Vgl. zu dieser Vorgehensweise z. B Kahle, H./Heinstein, R. (2010), Abt. II/2 Tz. 2; Waschbusch, G. (2014), § 247 Tz. 144.

Darüber hinaus ist der unbestimmte Begriff der Dauerhaftigkeit zu interpretieren. Nach h. M. ist nicht davon auszugehen, dass hier eine irreversible Einordnung erfolgen muss oder eine Mindestverweildauer Voraussetzung für die Zuordnung zum Anlagevermögen ist. Entscheidend ist vielmehr, ob vom Standpunkt am Bilanzstichtag aus sowie unter Berücksichtigung der Umstände vor und nach dem Bilanzstichtag in dem Maße, in dem sie der Zweckbestimmung zum Stichtag dienlich sind, die Bestimmung längerfristig innerhalb des Unternehmens liegt.[209] Ebenso kann in Anlehnung an die steuerliche Rechtsprechung die Nutzungsdauer eines Wirtschaftsguts bzw. eines Vermögensgegenstands als Hinweis auf die Zugehörigkeit zum Anlage- oder Umlaufvermögen herangezogen werden. So wäre beispielsweise ein nicht abnutzbarerer Vermögensgegenstand ebenso wie ein abnutzbarer Vermögensgegenstand mit einer Nutzungsdauer von mehr als einem Jahr unter das Anlagevermögen zu fassen.[210] Es ist jedoch in erster Linie auf einzelfallbezogene Charakteristika abzustellen.[211]

Als drittes Kriterium muss ein Vermögensgegenstand dem Geschäftsbetrieb mittelbar oder unmittelbar dienen, um unter die Klassifikation des Anlagevermögens zu fallen. Der Geschäftsbetrieb ist hierbei vom unternehmerischen Zweck des Betriebs abzugrenzen. So steht der unternehmerische Zweck in der Regel über dem Geschäftsbetrieb, in den der Vermögensgegenstand eingebunden ist.[212]

Das für Kapitalgesellschaften verbindliche Bilanzgliederungsschema des § 266 Abs. 2 HGB kann zwar einen Anhaltspunkt für die Zuordnung von Vermögensgegenständen zum Anlage- oder Umlaufvermögen liefern, tritt jedoch im Einzelfall gegenüber obigen Prüfschritten zurück,[213] da es sich lediglich um eine Mindestgliederung handelt, die keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt.

---

209 Vgl. BFH (1972), S. 745, der eine zwingende Zuordnung zum Umlaufvermögen bei einer Nutzungsdauer von weniger als zwölf Monaten verneint, sowie zustimmend Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1998), § 247 Tz. 107 f.; Kirsch, H. (2011b), § 247 Tz. 77.

210 Hierbei können sich aber gerade im Bereich der immateriellen Werte Schwierigkeiten ergeben. So entschied beispielsweise der *BFH*, dass bei einem Filmhersteller, eine Unterscheidung zwischen solchen Leistungsschutzrechten getroffen werden muss, die Filme „lizenzmäßig und zeitlich und örtlich begrenzt" zur Verfügung stellen (Zuordnung zum Anlagevermögen) und solchen, die einem Dritten „vollständig und endgültig" überlassen werden sollen (Zuordnung zum Umlaufvermögen); vgl. BFH (1995), S. 1014.

211 *Bertram* spricht in diesem Zusammenhang daher auch von einer „Hilfskategorie"; vgl. Bertram, K. (2015a), § 247 Tz. 39. *Fasselt/Radde* sind der Meinung, dass die tatsächliche Verweildauer des Vermögensgegenstands aber nur eine „Indikatorfunktion" hat; vgl. Fasselt, M./Radde, J. (2013), B 211 Tz. 34.

212 Vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1998), § 247 Tz. 107; Bertram, K. (2015a), § 247 Tz. 20.

213 Vgl. Waschbusch, G. (2014), § 247 Tz. 33.

3.2.3 Die historische Entwicklung der konkreten Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände

Die Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände[214] hat zunächst mehrere gesetzgeberische Konkretisierungsstufen durchlaufen müssen, ehe die Verkehrsauffassung durch eine kodifizierte Bilanzierungsvorschrift abgelöst wurde, um eine höhere Rechtssicherheit für den Bilanzierenden zu schaffen. Aus der Historie ergibt sich zunächst keine Unterscheidung von Bilanzierungsvorschriften für Kapitalgesellschaften und sonstige Kaufleute. Vielmehr wurde in der frühen Jurisdiktion nur zwischen der Aktiengesellschaft und der Kommanditgesellschaft auf Aktien einerseits und den übrigen Kaufleuten andererseits differenziert. Zwar werden im Rahmen dieser Arbeit mindestens mittelgroße Kapitalgesellschaften sowie ihnen gemäß § 264a Abs. 1 HGB gleichgestellte Personengesellschaften betrachtet, doch soll im Hinblick auf die Historie der bilanziellen Behandlung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände auf eine gesonderte Betrachtung der Rechnungslegungsvorschriften für die GmbH sowie für Personengesellschaften verzichtet werden. Dies kann mit dem Fehlen eines *lex specialis* hinsichtlich der Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände für die GmbH sowie Personengesellschaften begründet werden. Die wichtigsten Stufen der Entwicklungsgeschichte der bilanziellen Normen stellen die Aktienrechtsverordnung von 1931, die Aktienrechtsnovelle von 1965 und das Bilanzrichtlinien-Gesetz (BiRiLiG) aus dem Jahr 1985 dar. Sie werden in den folgenden Abschnitten erläutert, während die finale Änderung der Bilanzierung durch das BilMoG im Jahr 2009, die den Status quo darstellt, erst in Abschnitt 3.2.4 erarbeitet wird.

3.2.3.1 Die Aktienrechtsverordnung 1931

Die erste Erwähnung immaterieller Werte im Rahmen einer handelsrechtlichen Rechnungslegungsvorschrift findet sich in der „Verordnung des Reichspräsidenten über Aktienrecht, Bankenaufsicht und über eine Steueramnestie“ von 1931 (kurz: Aktienrechtsverordnung 1931).[215] Diese nahm die immateriellen Vermögensgegenstände in das Mindestgliederungsschema der

---

[214] Die frühe Rechtsprechung sowie das HGB 1931, das AktG 1937 und das AktG 1965 verwendeten nicht den Begriff des Vermögensgegenstands, sondern sprachen allgemeiner von Gegenständen, wobei der Begriff des Gegenstands kein Synonym zum Gegenstand im Sinne des bürgerlichen Rechts darstellte. Da dieser später im HGB 1985 nur mit dem Begriff des Vermögensgegenstands konkretisiert wurde, jedoch kein inhaltlicher Unterschied zwischen den Begriffen besteht, wird hier aus Gründen der Konsistenz der Begriff des Vermögensgegenstands auch im Hinblick auf das frühe Aktiengesetz verwendet.

[215] Vgl. Aktienrechtsverordnung 1931, Art. 5. Die Aktienrechtsverordnung ist eine der sogenannten Notverordnungen, die aufgrund von Art. 48 Abs. 2 der Verfassung des Deutschen Reichs vom 11. August 1919 erlassen wurden. Vgl. auch Eierle, B. (2004), S. 101 f.

Bilanz in § 261a Abs. 1 A II Nr. 5 HGB 1931 auf.[216] Demnach waren „Konzessionen, Patente, Lizenzen, Marken und ähnliche Rechte“ als immaterielle Vermögensgegenstände separat in der Bilanz auszuweisen. Zwar ergibt sich hieraus, wie bereits im vorangegangenen Abschnitt erläutert, keine Ansatzvorschrift, doch konnte dies als Zeichen gesehen werden, dass immaterielle Werte in dieser Zeit zunehmend in den Fokus des Gesetzgebers gerückt wurden. Zuvor fanden immaterielle Vermögensgegenstände keine explizite Erwähnung im Gesetz, sodass fraglich war, inwiefern diese aktivierungsfähig sind und wenn ja, ob analoge Maßstäbe bei der Prüfung der Aktivierungsfähigkeit bzw. -pflicht wie bei materiellen Vermögenswerten anzulegen sind. Nach damaliger Ansicht von *Fischer* war jedoch aufgrund des differierenden Maßes an Unsicherheit grundsätzlich nicht davon auszugehen.[217]

Es bestand jedoch weitgehende Einigkeit darüber, dass, zwecks Klärung der Frage nach der Aktivierungsfähigkeit und -pflicht immaterieller Vermögensgegenstände, zwischen Rechten und rein wirtschaftlichen Gütern unterschieden werden muss. Während Erstere als generell aktivierungsfähig angesehen wurden[218] und in die Gliederungsvorschrift des § 261a Abs. 1 A II Nr. 5 HGB 1931 aufgenommen wurden, durften rein wirtschaftliche Güter nur im Falle eines entgeltlichen Erwerbs aktiviert werden. Daraus ergab sich nach damaliger h. M. die Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener Rechte.[219] Eine Aktivierung originärer immaterieller Vermögensgegenstände, die weder legal noch vertraglich geschützt sind, kam nach h. M. zumindest im Anlagevermögen nicht in Frage.

3.2.3.2 Das Aktiengesetz 1937

Im Zuge der Verabschiedung des Aktiengesetzes von 1937 wurden schließlich sämtliche Bilanzierungsvorschriften, die die Aktiengesellschaft betrafen aus dem damaligen Handelsgesetzbuch entnommen, um diese in einem eigenen Aktiengesetz niederzulegen.[220] So wurde in § 131 Abs. 1 A III Nr. 5 AktG 1937, dem verbindlichen Bilanzgliederungsschema für Aktiengesell-

---

216 Vgl. auch Liebmann, O. (1933), § 261a Anm. 1.

217 Vgl. Fischer, R. (1905), S. 89. Diese Auffassung vertraten hinsichtlich selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände auch schon vor der Aktienrechtsnovelle *Pisko* und *Hueck*, die dies mit den Schwierigkeiten der Bewertung originärer unköperlicher Werte des Unternehmens begründeten; vgl. Pisko, O. (1907), S. 85; Hueck, A. (1914), S. 100 f.

218 Vgl. auch Reichsjustizministerium (1930), § 112 Nr. 1, das hinsichtlich der “Anlagen” des Unternehmens zunächst keine Unterscheidung zwischen immateriellen und materiellen vornimmt und pauschal von einem Ansatz mit den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten spricht.

219 Vgl. Rehm, H. (1903), S. 183 f. sowie m. w. N. Lamers, A. (1981), S. 67 f.

220 Vgl. Lamers, A. (1981), S. 62.

schaften, wie zuvor in § 261a Abs. 1 A II Nr. 5 HGB 1931 der gesonderte Ausweis von „Konzessionen, Patenten, Lizenzen, Marken und ähnlichen Rechten“ im Anlagevermögen gefordert.[221] Die Abgrenzung zwischen rechtlich geschützten immateriellen Vermögensgegenständen und der Restmenge der immateriellen Vermögensgegenstände wurde somit beibehalten.[222] Hinzu kamen nun aber auch konkrete Vorschriften bezüglich der bilanziellen Behandlung immaterieller Vermögensgegenstände. So bestimmte § 133 Nr. 2 AktG 1937, dass die in § 131 Abs. 1 A III Nr. 5 AktG 1937 spezifizierten Rechte „höchstens zu den Anschaffungskosten angesetzt werden“ dürfen.[223]

Dies initiierte eine in der Literatur rege geführte Diskussion darüber, ob diese Regelung ein Aktivierungsverbot für selbst geschaffene immaterieller Vermögensgegenstände impliziert.[224] So wurde einerseits argumentiert, dass sich aus der Nicht-Erwähnung der Herstellungskosten als Maßstab für die Erstbewertung grundsätzlich kein Aktivierungsverbot für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände ergebe, weil auch Herstellungskosten als Anschaffungskosten zu verstehen seien.[225] Diese Begründung erscheint jedoch vor dem Hintergrund der strikten Trennung von Anschaffungs- und Herstellungskosten in der handelsrechtlichen Bilanzierung als zweifelhaft.[226] Weiter wurde einem Aktivierungsverbot entgegengehalten, dass die bloße Nichterwähnung der Herstellungskosten nicht auf eine Irrelevanz dieser beim Bilanzansatz zu schließen lasse. Laut *Gadow/Heinichen/Schmidt/Schmidt/Weipert* habe der Gesetzgeber lediglich auf die Nennung der Herstellungskosten verzichtet, da die Selbsterstellung der in § 131 Abs. 1 A III Nr. 5 AktG 1937 bezeichneten Vermögensgegenstände in der Praxis nicht in Betracht käme.[227] Bei teleologischer Auslegung des Gesetzestexts erscheint diese Argumen-

---

221 Vgl. auch Baumbach, A. (1937), § 131 Anm. 1).

222 Diese Unterscheidung ist charakteristisch für das Handelsrecht. Das deutsche Steuerrecht kennt eine solche Differenzierung zwar nicht, doch wird diese häufig in die steuerliche Rechtsprechung übernommen; vgl. Reuter, H.-P. (1983), S. 495.

223 Die Formulierung „dürfen“ zog abermals eine Diskussion einer Aktivierungspflicht oder eines Aktivierungswahlrechtes für erworbene immaterielle Vermögensgegenstände nach sich, die hier jedoch nicht vertieft wird, da der Fokus weiterhin auf den selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen liegt.

224 Vgl. Binder, O. (1956), S. 538 f.; Fuchs, O. V./van der Velde, K. (1956), S. 972; Döllerer, G. (1957), S. 985; Lamers, A. (1981), S. 74 f. und 82.

225 Vgl. Godin, R. Freiherr v./Wilhelmi, H. (1937), § 133 Anm. 8; Teichmann, R./Köhler, W. (1939), § 133 Anm. 2.b). Vgl. auch Schlegelberger, F./Quassowski, L./Herbig, G./Geßler, E./Hefermehl, W. (1939), § 133 Tz. 17, die nur betonen, dass Aufwendungen entstanden sein müssen, die zu dem selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstand geführt haben.

226 Vgl. Fuchs, O. V./van der Velde, K. (1956), S. 972; Döllerer, G. (1957), S. 985; Flume, W. (1958), S. 1046; Grams, W. E. (1960), S. 557; Lamers, A. (1981), S. 75 mit dem Verweis auf eine schwächere Trennung der beiden Begriffe in anderen Rechnungslegungssystemen sowie im Ergebnis auch Baumbach, A. (1937), § 133 Anm. 2), der ebendiese strikte Trennung vornimmt. Vgl. auch schon § 261 Nr. 2 HGB 1931, in dem zwischen Anschaffungs- und Herstellungskosten unterschieden wurde.

227 Vgl. Gadow, W./Heinichen, E./Schmidt, E./Schmidt, W./Weipert, O. (1939), § 133 Anm. 6.

tation allerdings, insbesondere vor dem Hintergrund der bereits erwähnten sonst strengen Unterscheidung zwischen Anschaffungs- und Herstellungskosten, ebenfalls fragwürdig. Darüber hinaus ist die Negierung der praktischen Bedeutung der Selbsterstellung immaterieller Vermögensgegenstände, selbst wenn diese auf Rechte beschränkt sein sollte, auch in dieser Zeit kritisch zu sehen. Insgesamt ist daher abermals auf das differierende Unsicherheitsniveau und den unterschiedlichen Objektivierungsgrad von Anschaffungs- und Herstellungskosten hinzuweisen. *Lamers* geht daher rückblickend davon aus, dass durch die Nichterwähnung der Herstellungskosten ein Aktivierungsverbot seitens des Gesetzgebers intendiert wurde, dass der Unsicherheit hinsichtlich des Bilanzierungsobjekts an sich und der Herstellungskosten dessen Rechnung tragen sollte.[228]

Die als Kompromiss anmutende Auffassung, dass das Fehlen des Begriffs der Herstellungskosten in § 133 Nr. 2 AktG 1937 auf ein Aktivierungswahlrecht selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände hindeuten sollte,[229] während eine Aktivierungspflicht erworbener immaterieller Vermögensgegenstände bestand, vermag allerdings nicht zu überzeugen.[230] Insgesamt kann daher, analog zu *Lamers*, festgestellt werden, dass eine intendierte Ansatzmöglichkeit selbst geschaffener immaterieller Vermögensgenstände des Gesetzgebers im Rahmen des AktG 1937 als sehr unwahrscheinlich erscheint, wenngleich diese, zumindest hinsichtlich der originären Rechte, in der Kommentarliteratur zumeist unterstellt wurde.[231] Der Umstand der nach h. M. theoretisch möglichen Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände nach dem AktG 1937 ist jedoch besonders vor dem Hintergrund kritisch zu hinterfragen, dass in dieser Zeit in der Praxis, trotz abweichender steuerlicher Rechtsprechung,[232] zumeist von einer Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände abgesehen wurde.[233]

---

228 Vgl. Lamers, A. (1981), S. 77, 79 und 82; gleicher Ansicht auch Mellerowicz, K. (1958), S. 248; Rusch, H. (1963), S. 39; anderer Ansicht Erhard, F. (1955), S. 991. *Christoffers* kritisiert jedoch in diesem Zusammenhang, dass der in der Literatur angelegte Vergleichsmaßstab hinsichtlich der Sicherheit bzw. Unsicherheit entgeltlich erworbener gegenüber selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen zumeist verzerrt sei, da die Einzigartigkeit immaterieller Vermögensgegenstände zumeist die Findung eines geeigneten Vergleichsobjekts unmöglich mache; vgl. Christoffers, R. (1970), S. 169.

229 Vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1938), § 133 Tz. 57; analog auch Moxter, A. (1979), S. 1104 mit dem Verweis auf die steuerliche Rechtsprechung.

230 Vgl. auch Lamers, A. (1981), S. 76 f., der hier auch von einer „Hilfskonstruktion“ im Rahmen der Argumentation spricht.

231 Vgl. IDW (1954), S. 420; Börnstein, U. (1957), S. 554 f.; Lamers, A. (1981), S. 79; anderer Ansicht Flume, W. (1958), S. 1047. Vgl. zustimmend, jedoch gleichzeitig die starke Orientierung am dynamischen Bilanzverständnis hinterfragend Paulick, H. (1968), S. 452 und 486.

232 Vgl. m. w. N. Kruse, H. W. (1976), S. 80.

233 Vgl. Haver, F. (1954), S. 654; m. w. N. Rusch, H. (1963), S. 37; Kruse, H. W. (1976), S. 80; Kruse, H. W. (1978), S. 211; anderer Ansicht Börnstein, U. (1957), S. 553.

3.2.3.3 Das Aktiengesetz 1965

Im Zuge der Aktienrechtsreform 1965 erfuhr das Aktiengesetz erneut eine große Veränderung. Die Gliederungssystematik des § 131 AktG 1937 ging in § 151 AktG 1965 auf, wurde jedoch teilweise ergänzt.[234] Separat auszuweisen waren gemäß § 151 III 2. A. g) AktG 1965 im Anlagevermögen nun „Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte sowie Lizenzen an solchen Rechten". Im Ergebnis wurde somit eine Aufzählung von vertraglich und legal begründeten Rechten beibehalten und es ergaben sich keine inhaltlichen Änderungen.[235]

Eine Änderung ergab sich aber im Hinblick auf die konkrete Ansatzfähigkeit immaterieller Vermögensgegenstände. Gemäß § 153 Abs. 3 AktG 1965 wurde ein Ansatz immaterieller Vermögensgegenstände im Anlagevermögen nur mehr gestattet, wenn diese entgeltlich erworben wurden. Damit gebot der Gesetzgeber der zuvor dargelegten Diskussion über die Bedeutung der Nicht-Erwähnung der Herstellungskosten in § 131 Nr. 2 AktG 1937 insofern Einhalt, dass eine Aktivierung selbst geschaffener fortan explizit und unstreitig nicht mehr möglich war.[236] Die Einführung dieser Regelung sollte damit letztlich der im Rahmen des AktG 1937 schon diskutierten Unsicherheit bezüglich der tatsächlichen Werthaltigkeit selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände begegnen[237] und stellte ein Bekenntnis des Gesetzgebers zum Gläubigerschutzgedanken und dem damit einhergehenden Vorsichtsprinzip dar.[238] Während *Rusch* seinerzeit die Ansicht vertrat, dass das Vorsichtsprinzip gleichermaßen durch ein Niederstwertprinzip hätte gewahrt werden können und somit das Aktivierungsverbot selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände für zu weit gehend erachtete,[239] gab *Curtius-Hartung* zu bedenken, dass, ohne die Beschränkung der Aktivierung auf entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände, unter Umständen das Aktivierungsverbot des originären

---

234 Vgl. auch Godin, R. Freiherr v./Wilhelmi, H. (1971), § 151 Anm. 1; Kropff, B. (1973b), § 151 Tz. 29; Bardenz, A. (1998), S. 46.

235 Vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1968/1971), § 151 Tz. 88; Curtius-Hartung, R. (1970), S. 328.

236 Vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1968/1971), § 153 Tz. 115; Stapf, A. (1968), S. 55; Christoffers, R. (1970), S. 165; Godin, R. Freiherr v./Wilhelmi, H. (1971), § 153 Anm. 5; Kropff, B. (1973b), § 151 Tz. 54; Maul, K.-H. (1973), S. 28; Steinbach, A. (1973), S. 128. Der Gesetzgeber beantwortete damit weiterhin nicht die Frage, ob eine Aktivierungspflicht oder ein Aktivierungswahlrecht für entgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände besteht. Nach h. M. bestand für die Aktiengesellschaft ein Wahlrecht; vgl. m. w. N. Christoffers, R. (1970), S. 165; Kruse, H. W. (1976), S. 81; zustimmend auch Schmidt, E. (1985), S. 150; anderer Ansicht Maul, K..-H. (1973), S. 27 f.

237 Vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1968/1971), § 153 Tz. 115; Godin, R. Freiherr v./Wilhelmi, H. (1971), § 153 Anm. 5; Steinbach, A. (1973), S. 128.

238 Vgl. Stapf, A. (1968), S. 55; analog zum AktG 1937 bereits Mutze, O. (1956), S. 975, nach dessen Auffassung eine sofortige Aufwandserfassung zwar stille Reserven legt, der dies aber zugunsten des Gläubigerschutzgedankens vertretbar sei. *Mutze* geht jedoch nicht darauf ein, dass dem Gläubigerschutzgedanken auch durch eine Ausschüttungssperre des aktivierten Betrags Rechnung getragen würde. Vgl. hierzu auch die Erläuterungen zum Status quo der Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände in Abschnitt 3.2.4.5.

239 Vgl. Rusch, H. (1963), S. 38.

Geschäfts- oder Firmenwerts hätte umgangen werden können.[240] Die abschließende Bewertung des Aktivierungsverbots verblieb daher in der Literatur unterschiedlich, wenngleich die dadurch gewährte Rechtssicherheit allgemein begrüßt werden konnte.

3.2.3.4 Das Bilanzrichtlinien-Gesetz 1985

Die handelsrechtlichen Bilanzierungsvorschriften hinsichtlich immaterieller Vermögensgegenstände ergeben sich erst seit Einführung des Bilanzrichtlinien-Gesetzes vom 19.12.1985, das die Vierte, Siebte und Achte EG-Richtlinie in deutsches Recht umsetzte,[241] aus den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs. Die §§ 151 und 153 AktG wurden im Zuge des Inkrafttretens des Gesetzes aufgehoben. Stattdessen implementierte der Gesetzgeber weitreichende Rechnungslegungs- sowie Prüfungsvorschriften im Handelsgesetzbuch. So wurden insbesondere hinsichtlich der Rechnungslegung von Kapitalgesellschaften detaillierte Gliederungsschemata für deren Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung in den §§ 266 und 275 HGB 1985 sowie weitere für alle Rechtsformen gültige Vorschriften bezüglich des Ansatzes von Vermögen und Schulden in den §§ 242 ff. HGB 1985 aufgenommen. Bezüglich der Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände offerierte die Vierte EG-Richtlinie den Mitgliedstaaten die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände zuzulassen, legte aber gleichzeitig die Implementierung einer Ausschüttungssperre in Höhe des aktivierten Betrags fest.[242] Der deutsche Gesetzgeber verzichtete im Rahmen des BiRiLiG darauf, die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände im Handelsgesetzbuch zu einzuführen. So formulierte § 248 Abs. 2 HGB 1985 analog zu § 153 Abs. 3 AktG 1965 ein Aktivierungsverbot nicht entgeltlich erworbener immaterieller Vermögensgegenstände. Die

---

240 Vgl. Curtius-Hartung, R. (1970), S. 329.

241 Vgl. Eierle, B. (2004), S. 132. Die Vierte EG-Richtlinie vom 27.07.1978 enthielt Regelungen zur Harmonisierung der Berichterstattung im Rahmen des Jahresabschluss bestimmter Kapitalgesellschaften. Die Siebte EG-Richtlinie vom 13.06.1983 regelte entsprechendes hinsichtlich des Konzernabschlusses. Die Achte EG-Richtlinie vom 10.04.1984, die oft auch als „Abschlussprüfer-Richtlinie“ bezeichnet wird, sollte zur Harmonisierung der Anforderungen an den Berufsstand des Wirtschaftsprüfers in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union beitragen; vgl. BT-Drucksache 10/4268, S. 1. Im Juli 2013 wurden die Vierte und Siebte EG-Richtlinie durch die Richtlinie 2013/34/EU vom 26.06.2013 ersetzt. Die Achte EG-Richtlinie wurde hinsichtlich des Bestätigungsvermerks angepasst.

242 Vgl. Vierte EG-Richtlinie, Art. 9 C. I. 1. des Bilanzgliederungsschemas sowie Art. 37 Abs. 1 i. V. m. Art. 34 Abs. 1 a). Diese Möglichkeit offerierte der EU-Gesetzgeber insbesondere vor dem Hintergrund des in der Richtlinie festgelegten Jahresabschlusszwecks „ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft zu vermitteln“; Vierte EG-Richtlinie, Art. 2 Abs. 1 Satz 1. Dieser sogenannte Grundsatz des „true and fair view“ steht dabei nicht zwangsläufig in Konflikt mit der Prämisse der Konkursvorsorge hinsichtlich des Ansatzes in der Handelsbilanz. So ist der Grundsatz des „true and fair view“ nur insgesamt auf den Jahresabschluss anzuwenden, nicht jedoch zwingend auf jedes Berichtsinstrument und kann beispielsweise durch den Anhang oder Lagebericht gewahrt werden; vgl. auch Moxter, A. (1978b), S. 1630.

neue Syntax des Aktivierungsverbots sollte jedoch nach dem Willen des Gesetzgebers das bis dahin in der Praxis und vielfach auch in der Literatur vermutete Aktivierungswahlrecht entgeltlich erworbener immaterieller Vermögensgegenstände zugunsten der Aktivierungspflicht in Einklang mit dem Vollständigkeitsgebot[243] und der Vierten EG-Richtlinie verdeutlichen.[244]

3.2.4 Der Status quo der bilanziellen Behandlung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände

Nachdem aus der historischen Betrachtung eine starke Zurückhaltung des Gesetzgeber hinsichtlich der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände deutlich wurde, die auch im Rahmen des BiRiLiG durch die Nichtnutzung des Mitgliedstaatenwahlrechts zur Implementierung einer Aktivierungsmöglichkeit der Vierten EG-Richtlinie zunächst keine Veränderung erfuhr, werden nun die jüngsten Änderungen, die sich im Rahmen des BilMoG ergeben haben, erläutert. Hierzu werden zunächst die Rahmendaten des BilMoG sowie seine Inhalte und Ziele umrissen.[245] Anschließend wird der Regelungsinhalt der handelsrechtlichen Vorschriften hinsichtlich des Ansatzes selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände sowie deren Bewertung dargelegt, ehe auf die Regelungen bezüglich des Ausweises aktivierter selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände sowie auf die mit der Aufstellung der Handelsbilanz verbundene Frage der Ausschüttungsfähigkeit durch die Aktivierung entstandener Gewinne eingegangen wird.

3.2.4.1 Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz 2009

Das Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts (kurz: Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz bzw. BilMoG) vom 25.05.2009 trat am 29.05.2009 in Kraft.[246] Es ist als Artikelgesetz konzipiert und änderte neben dem Handelsgesetzbuch auch Teile anderer Gesetze. Anzuwenden waren die entsprechenden Änderungen des Handelsgesetzbuches hinsichtlich der Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände auf Geschäftsjahre, die nach dem

---

243 Vgl. Abschnitt 4.2.2.3

244 Vgl. BT-Drucksache 10/317, S. 80; ergänzend auch Biener, H. (1979), S. 43; Hirte, E. (1982), S. 2362; Veit, K.-R. (1985), S. 557.

245 Eine ausführliche Diskussion der Gesetzesbegründung hinsichtlich der in den folgenden Kapiteln vorgestellten Regelung erfolgt in Kapitel 4.

246 Vgl. Art. 15 BilMoG.

31.12.2009 beginnen, d. h. frühestens zum Bilanzstichtag 31.12.2010.[247] Als Ausnahme hiervon war eine vorzeitige Anwendung sämtlicher in Art. 66 Abs. 3 EGHGB bezeichneten Änderungen auf nach dem 31.12.2008 beginnende Geschäftsjahre möglich.

Als Anlass der umfassenden Reformierung des deutschen Bilanzrechts ist die zunehmende Bedeutung international akzeptierter Rechnungslegungsstandards zu sehen. In diesem Zusammenhang sah sich der deutsche Gesetzgeber in der Pflicht das deutsche Bilanzrecht dahingehend zu erneuern bzw. zu verbessern, sodass es den Unternehmen weiterhin eine Alternative zur Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards bietet, die sowohl einfacher als auch kostengünstiger zu realisieren ist.[248] Neben einer Reaktion auf die steigende Bedeutung der IFRS, die unter Umständen aber nur eine Alternative für große bzw. kapitalmarktorientierte Unternehmen darstellen, stellte das BilMoG auch eine Reaktion des deutschen Gesetzgebers auf die Verabschiedung des International Financial Reporting Standards for Small and Medium-Sized Entities (IFRS for SMEs) durch das IASB dar.

Hinsichtlich des Jahresabschlusses deutscher Unternehmen kann ein Kostenvorteil der Anwendung der Rechnungslegung nach HGB darin gesehen werden, das diese gegenüber den IFRS beispielsweise eine deutlich geringere Dokumentation und Erläuterung der Abschlussbestandteile im Anhang erfordert.[249] Da der Gesetzgeber bis heute weiterhin am Jahresabschluss nach den handelsrechtlichen Vorschriften zum Zwecke der Ausschüttungsbemessung festhält, kann darüber hinaus eine freiwillige Aufstellung eines Abschlusses nach den IFRS zu Veröffentlichungszwecken[250] entfallen, wenn das modernisierte HGB als Alternative zu den primär den Informationsbedürfnissen der Abschlussadressaten nachkommenden IFRS akzeptiert wird. Ferner kann ein Vorteil in der Nähe des HGB-Jahresabschlusses zur Steuerbilanz gesehen werden, die es immer noch ermöglicht weitestgehend eine Einheitsbilanz zu erstellen.

Vorteile könnten sich auch für nicht kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen, die einen befreienden Konzernabschluss nach den IFRS aufstellen (§ 315a Abs. 3 HGB), hinsichtlich des Konzernabschlusses ergeben.[251] Diese könnten auf eine Überleitung der einzelnen Jahresab-

247 Vgl. Art. 66 Abs. 3 EGHGB.

248 Vgl. BT-Drucksache 16/12407, S. 1; ergänzend auch Zwirner, C. (2011), S. 1.

249 Dies gilt analog für den IFRS for SMEs. Ein weiterer Kostenvorteil könnte darüber hinaus auch darin liegen, dass der Jahresabschluss nach den handelsrechtlichen Vorschriften nicht für alle Unternehmen zwingend eine Kapitalflussrechnung enthalten muss.

250 Die Aufstellung eines Einzelabschlusses nach den IFRS entbindet jedoch nicht von der Aufstellung des Jahresabschlusses nach den handelsrechtlichen Vorschriften. Vgl. auch Abschnitt 3.1.1.

251 Die befreiende Wirkung des Konzernabschlusses bezieht sich auf die Aufstellung eines Konzernabschlusses nach den handelsrechtlichen Regelungen; vgl. Abschnitt 3.1.2.

schlüsse des Mutterunternehmens und der Tochtergesellschaften auf die IFRS-Rechnungslegung zwecks Erstellung des Konzernabschlusses verzichten, wenn der HGB-Konzernabschluss die Informationsbedürfnisse der Konzernabschlussadressaten ähnlich befriedigt wie ein Konzernabschluss nach den IFRS. Gleichermaßen könnte sich durch die Reform auch ein Vorteil für Konzerne mit kapitalmarktorientierten Mutterunternehmen ergeben, wenn diesen durch das BilMoG die Überleitung der HGB-Jahresabschlüsse auf die im Konzernabschluss anzuwendenden IFRS erleichtert würde.[252] Daher lag es im Interesse des deutschen Gesetzgebers „die Informationsfunktion des handelsrechtlichen Jahres- und Konzernabschlusses“[253] zu stärken und so die Attraktivität des deutschen Handelsrechts besonders für den Mittelstand weiterhin zu gewährleisten.

Inwiefern diese Reformbemühungen insgesamt geglückt sind, wird jedoch unterschiedlich beurteilt. So sind beispielsweise *Zülch/Hoffmann* der Ansicht, dass der Gesetzgeber mit dem BilMoG eine deutliche Reform des deutschen Bilanzrechts auf den Weg gebracht habe, wenngleich diese nicht alle ihre gesetzten Ziele erreiche.[254] *Wehrheim/Fross* sehen hingegen das BilMoG nur als Kompromiss zwischen den handelsrechtlichen GoB und den informationsorientierten IFRS.[255] *Keller* schließt sich der Kritik an und ist zusätzlich der Meinung, dass die ursprünglichen Ziele der Reform, beispielsweise bezogen auf die in dieser Arbeit fokussierten selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände, gänzlich verfehlt worden seien.[256]

3.2.4.2 Der Ansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände

Mit dem BilMoG entfiel das bis dahin geltende Verbot des Ansatzes selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände des § 248 Abs. 2 HGB 1985. Stattdessen wurde unter der neuen Überschrift „Bilanzierungsverbote und -wahlrechte“ in § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB ein Wahlrecht für den Ansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände aufgenommen. Ursprünglich war sogar noch im Gesetzesentwurf der Bundesregierung ein Aktivierungsgebot für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände vorgesehen.[257] In seiner Beschlussempfehlung entschied sich der Rechtsausschuss des Bundestags jedoch dafür, die Akti-

252 Vgl. Zwirner, C. (2011), S. 2.
253 BT-Drucksache 16/12407, S. 1.
254 Vgl. Zülch, H./Hoffmann, S. (2009a), S. 750; ähnlich auch Hüttche, T. (2009), S. 1346.
255 Vgl. Wehrheim, M./Fross, I. (2010), S. 72.
256 Vgl. Keller, B. (2009), S. 229.
257 Vgl. BT-Drucksache 16/10067, Art. 1 Nr. 6.

vierungspflicht, als Reaktion auf die negative Aussprache der Sachverständigen, in ein Wahlrecht umzuwandeln.[258] Der Rechtsausschuss schloss sich damit der Ansicht des Bundesrats an, der das Wahlrecht als „ausreichend" hinsichtlich der Erreichung der zugrundeliegenden Ziele erachtete.[259]

3.2.4.2.1 Vorliegen eines Vermögensgegenstands

Im Rahmen der Gesetzesentwicklung wurde nicht eindeutig kommuniziert, inwiefern die Eigenschaft des Vermögensgegenstands als abstraktes Kriterium der Aktivierungsfähigkeit im Falle selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände für die Aktivierung erfüllt sein muss. So wurde im Referentenentwurf des BilMoG proklamiert, dass eine Aktivierung im Rahmen der Erstellung immaterieller Vermögensgegenstände angefallener Aufwendungen grundsätzlich nicht den allgemeinen Aktivierungskonzeptionen des Handelsrechts widersprechen dürfe.[260] Damit müssten auch diese Aufwendungen den Charakter des Vermögensgegenstands besitzen, d. h. einzelverwertbar sein. Insofern wurde gleichzeitig klargestellt, dass die nach den IFRS für den Ansatz eines selbst erstellten immateriellen Vermögenswerts zu erfüllenden Kriterien des IAS 38.57[261] allenfalls einen Hinweis auf das Vorliegen eines Vermögensgegenstands geben können, keinesfalls aber ausschließlich einen solchen begründen.[262]

Im Gesetzesentwurf der Bundesregierung wurde dieser Bezug zur abstrakten Aktivierungsfähigkeit im Rahmen der Begründung des § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB zwar übernommen,[263] jedoch sprach die Bundesregierung im Rahmen ihrer Ausführungen zur Bewertungsnorm des § 255 Abs. 2a HGB nur mehr davon, dass „im Zeitpunkt der Aktivierung (…) mit hoher Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden können [muss, Anm. d. Verf.], dass ein einzeln verwertbarer immaterieller Vermögensgegenstand zur Entstehung gelangt"[264]. Damit widerspricht der Gesetzgeber seinen Ausführungen zur Ansatzvorschrift und eröffnet die Möglichkeit selbst

---

258 Vgl. Zülch, H./Hoffmann, S. (2009b), S. 54.

259 Vgl. BR-Drucksache 344/08 (Beschluss), S. 7 f.; BT-Drucksache 16/12407, S. 85. Auf die der Regelung zugrundeliegenden Ziele und Zwecke wird gesondert in Kapitel 4 eingegangen.

260 Vgl. BilMoG Referentenentwurf, S. 122.

261 Vgl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt 3.4.4.1.3.

262 Vgl. BilMoG Referentenentwurf, S. 98 und 122; Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2008), S. 1817; Kirsch, H. (2009), S. 187; Boecker, C./Künkele, K. P. (2010), S. 485. Insofern ist nach h. M. nicht davon auszugehen, dass die Aktivierungskriterien nach dem HGB zu identischen Bilanzansätzen wie jene nach den IFRS führen; vgl. m. w. N. Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt E Tz. 47; anderer Ansicht Mindermann, T. (2010), S. 659.

263 Vgl. BT-Drucksache 16/10067, S. 50.

264 BT-Drucksache 16/10067, S. 60.

geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände auch ohne unmittelbare Erfüllung der Einzelverwertbarkeit als Aktivum anzusetzen.[265] Begründet wurde dies damit, dass durch die Ausschüttungssperre des § 268 Abs. 8 HGB die Einhaltung des Vorsichtsprinzips bereits sichergestellt sei. Daher sei eine analoge Vorgehensweise wie bei materiellen Vermögensgegenständen, die sich in der Entwicklung befinden, gerechtfertigt.[266] Hiermit spielt der Gesetzgeber auf den bilanziellen Ansatz von Anlagen im Bau an, die zu Herstellungskosten aktiviert werden müssen. Ob nicht auch im Falle der Anlagen im Bau von einem einzelverwertbaren Vermögensgegenstand ausgegangen werden muss, ist jedoch streitig.[267] Darüber hinaus müssen Anlagen im Bau zum einen getrennt von den übrigen Sachanlagen zusammen mit den geleisteten Anzahlungen auf Vermögensgegenstände in der Bilanz ausgewiesen werden.[268] So werden im Zweifel Nicht-Vermögensgegenstände von den Vermögensgegenständen separiert. Zum anderen bleibt fraglich, ob die Analogie des Gesetzgebers unter Berücksichtigung der besonderen Problematik immaterieller Vermögensgegenstände zu rechtfertigen ist oder ob nicht aufgrund der besonderen Unsicherheit selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände hinsichtlich des Ansatzes ein höheres Objektivierungserfordernis besteht.[269]

So macht es durchaus den Anschein einer Korrektur, wenn der Rechtsausschuss in seiner abschließen den Beschlussempfehlung zum BilMoG noch einmal klarstellt, dass die Vermögensgegenstandseigenschaft zwingend erfüllt sein muss, wenn ein selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstand aktiviert werden soll. Dieser Eindruck wird durch die Formulierung „Klarstellend weist der Ausschuss darauf hin (,..)“[270] verstärkt. *Hüttche* bezeichnet den Zeitpunkt der frühestmöglichen Aktivierung daher auch als *point of return* und macht deutlich, dass

---

265 Vgl. auch Richter, L./Künkele, K. P./Zwirner, C. (2014), § 255 Tz. 217 f.

266 Vgl. BT-Drucksache 16/10067, S. 60.

267 Vgl. mit der Forderung nach der Erfüllung der Vermögensgegenstandseigenschaft z. B. Theile, C. (2008), S. 1068; Haaker, A. (2014), S. 120; anderer Ansicht Küting, K./Ellmann, D. (2009), S. 272; Kahle, H./Heinstein, R. (2010), Abt. II/2 Tz. 52; Nordmeyer, A./Göbel, R. (2011), B 212 Tz. 46.

268 Eine solche Absetzung in der Bilanz ist in Bezug auf fertige und unfertige selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände in der Mindestgliederung für Kapitalgesellschaften des § 275 Abs. 2 HGB nicht vorgesehen. In der Kerntaxonomie zur Übermittlung der E-Bilanz für die steuerliche Gewinnermittlung wird diese Unterscheidung jedoch beispielsweise getroffen; vgl. BMF-Schreiben vom 19.01.2010, Tz. 3.

269 Vgl. hierzu auch Dobler, M./Kurz, G. (2008), S. 490; Hüttche, T. (2008), S. 165; Schülke, T. (2010), S. 997; Wehrheim, M./Fross, I. (2010), S. 76.

270 BT-Drucksache 16/12407, S. 85. Vgl. ergänzend, jedoch kritisch auch Hall, G. v./Kessler, H. (2010), S. 183. Vgl. zustimmend zur Erfüllung der Vermögensgegenstandseigenschaft als notwendiges Kriterium der Aktivierungsfähigkeit z. B. Kirsch, H. (2009), S. 185 f.; Oser, P./Roß, N./Wader, D./Drögemüller, S. (2009), S. 577; Solmecke, H. (2009), S. 66; Baetge, J./Fey, D./Weber, C.-P./Sommerhoff, D. (2010), § 248 Tz. 18; Küting, K./Ellmann, D. (2010b), § 255 Tz. 388a; Schülke, T. (2010), S. 998; Ekkenga, J. (2011), § 255 Tz. 135; Haaker, A. (2012a), S. 90; Zwirner, C./Boecker, C./Froschhammer, M. (2012), S. 95; Hennrichs, J. (2013), § 248 Tz. 26 und 36; Mindermann, T. (2014), § 248 Tz. 14; Schmidt, C. (2014), S. 1275; Bertram, K. (2015b), § 248 Tz. 18. Vgl. auch Merkt, H. (2014b), § 255 Tz. 22 sowie Theile, C. (2008), S. 1067, die außerdem darauf hinweisen, dass § 255 Abs. 2a HGB ansonsten eine Ansatznorm darstelle.

dieser nicht dem Übergangszeitpunkt von der Forschungs- in die Entwicklungsphase entsprechen muss.[271]

Nichtsdestotrotz wird in der Literatur häufig weiter an der Formulierung der Gesetzesbegründung des § 255 Abs. 2a HGB festgehalten.[272] Nach Ansicht von *Ballwieser* ergibt sich beispielsweise die Ansatzmöglichkeit von Entwicklungskosten bereits vor Vorliegen eines Vermögensgegenstands aus dem Gesetzestext des § 255 Abs. 2a HGB, der „die bei dessen Entwicklung anfallenden Aufwendungen" als ansatzfähige Herstellungskosten eines selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstands bezeichnet.[273] Bedenklich könnte hierbei jedoch die Argumentation der Ansatzfähigkeit auf Basis der Bewertungsnorm sein.

Sich allgemein dieser Literaturmeinung anschließend, ist weiter die auslegungsbedürftige Begrifflichkeit der „hohen Wahrscheinlichkeit" zu betrachten. Das Bestehen einer „hohen Wahrscheinlichkeit" wird beispielsweise von *Gelhausen/Fey/Kämpfer* als sichergestellt angesehen, wenn „am Abschlussstichtag deutlich mehr Gründe für als gegen das Entstehen eines immateriellen Vermögensgegenstands in der Zukunft sprechen"[274]. Aber auch hier verbleibt die Frage, wann „deutlich mehr" Gründe für die Entstehung vorliegen. Somit hinterlässt der Verzicht auf die strenge Forderung des Vorliegens eines Vermögensgegenstands einen erheblichen bilanzpolitischen Spielraum.[275] Gemäß dieser weniger strengen Ansicht ist daher gegebenenfalls eine außerplanmäßige Abschreibung oder wenigstens eine aufwandswirksame Ausbuchung des aktivierten Betrags notwendig, wenn sich die Ergebnisse der Wahrscheinlichkeitsbetrachtung hinsichtlich der Entstehung eines Vermögensgegenstands verändert.[276] Die Gefahr einer außerplanmäßigen Abschreibung vor Fertigstellung sollte in der Vergangenheit durch das Aktivierungsverbot selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände gebannt werden, da das

---

271 Vgl. Hüttche, T. (2008), S. 167; zum Übergang von der Forschungs- in die Entwicklungsphase auch Abschnitt 3.2.4.2.2.

272 Vgl. Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt E Tz. 64; Hall, G. v./Kessler, H. (2010), S. 181 und 183 f.; Braun, U. (2011), § 248 Tz. 12; Kirsch, H. (2011c), § 248 Tz. 56; Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 179; Richter, L./Künkele, K. P./Zwirner, C. (2014), § 255 Tz. 220.

273 Vgl. Ballwieser, W. (2013), § 248 Tz. 15 f.

274 Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt E Tz. 69. *Küting/Ellmann* gehen davon aus, dass branchenspezifische Maßstäbe anzulegen sind, konkretisieren diese aber nicht weiter; vgl. Küting, K./Ellmann, D. (2009), S. 272.

275 Vgl. z B. Mindermann, T./Brösel, G. (2009), S. 392, die daher empfehlen, sich im Zweifel an den Kriterien des IAS 38.57 zu orientieren, wenngleich ein solcher Rückgriff auf die IFRS beispielsweise von *Schmidt* kritisch gesehen wird; vgl. Schmidt, C. (2014), S. 1274.

276 Vgl. Bertram, K. (2015b), § 248 Tz. 22 sowie Abschnitt 3.2.4.3.2. *Gelhausen/Fey/Krämer* sind der Auffassung, dass eine aufwandswirksame Ausbuchung regelmäßig bei einer Wahrscheinlichkeitsänderung in Frage komme, die aus allgemeinen, objektiven Änderungen der Gegebenheiten resultiert. Eine außerplanmäßige Abschreibung sei demnach nur bei subjektiven, im Unternehmen begründeten Änderungen der Wahrscheinlichkeitseinschätzung vorzunehmen; vgl. Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt E Tz. 111 ff.

Risiko der Aktivierung eines *Non-Valeurs* hier besonders hoch ist.[277] Ob der Gesetzgeber daher in der Tat eine so weitreichende Aktivierungsmöglichkeit, wie sie von dieser Strömung in der Literatur vertreten wird, schaffen wollte, bleibt ungewiss.

Kritisch ist diese Auffassung zusätzlich vor dem Hintergrund dessen zu sehen, dass sie unweigerlich einen liberaleren Ansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände als die IFRS nach sich zieht.[278] Da unstreitig der Begriff des Vermögenswerts nach den IFRS weiter zu fassen ist als jener des Vermögensgegenstands nach dem deutschen Handelsrecht,[279] würde dies zu einem Missverhältnis zwischen den Normen zur abstrakten Aktivierungsfähigkeit und den beiden Spezialvorschriften für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände bzw. Vermögenswerte führen.[280] Die zwingende Erfüllung der Vermögensgegenstandseigenschaft, d. h. die Einzelverwertbarkeit, auch für den Ansatz von selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen in der Entwicklung zugrundelegend sollte der Anteil aktivierbarer Entwicklungskosten aufgrund eines späteren Startpunktes für die Aktivierung nach dem HGB in der Regel geringer sein als nach den IFRS.[281]

Unabhängig davon, ob die vom Rechtsausschuss zuletzt bekräftigte Notwendigkeit des Vorliegens eines selbstständig verwertbaren Vermögensgegenstands dem Bilanzansatz zugrunde gelegt wird oder nicht, ist davon auszugehen, dass in jedem Fall auch noch in der Entwicklung befindliche Projekte wenigstens dann aktivierungsfähig sind, wenn sie einen Vermögensgegenstand darstellen. Das Stadium der Entwicklung ist damit nicht maßgeblich für die Aktivierungsfähigkeit.[282] So ist es durchaus denkbar, dass ein in der Entwicklung befindliches technisches Schutzrecht abstrakt und konkret aktivierungsfähig ist, wenn der aktuelle Entwicklungsstand des Projekts selbstständig verwertbar ist.[283]

---

277 Vgl. Velte, P. (2008), S. 65. *Küting/Ellmann* sprechen daher auch davon, dass der Gesetzgeber „die selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerte [gemeint sind hier jedoch eigentlich Vermögensgegenstände, Anm. d. Verf.] zu einem Vermögensgegenstand ‚zweiter Klasse' degradiert"; Küting, K./Ellmann, D. (2009), S. 283.

278 Vgl. Zwirner, C. (2011), S. 642. So muss beispielsweise nach IAS 38.57(a) bereits zum Aktivierungszeitpunkt gewährleistet sein, dass die Fertigstellung des Vermögenswerts technisch realisierbar ist, damit dieser genutzt oder verkauft werden kann.

279 Vgl. Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2008) sowie Abschnitt 3.4.1.

280 Vgl. anderer Ansicht Seidel, B./Grieger, S./Muske, R. (2009), S. 1287, die davon ausgehen, dass es keine Unterschiede hinsichtlich der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände und Vermögenswerte nach dem HGB und den IFRS gibt.

281 Vgl. auch Kirsch, H. (2009), S. 187.

282 Vgl. anderer Ansicht noch Flume, W. (1958), S. 1047 und Schiller, E. (1964), S. 48, die die Aktivierungsfähigkeit im Rahmen des AktG 1937 vom Entwicklungsstand abhängig machen.

283 Vgl. BT-Drucksache 16/10067, S. 60; zustimmend auch Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt E Tz. 37 und 63, die das Beispiel eines Vorprodukts einer pharmazeutischen Erfindung anführen, sowie Küting, K./Ellmann, D. (2010b), § 255 Tz. 398.

3.2.4.2.2 Abgrenzung von Forschungs- und Entwicklungsphase

Eine Aktivierung von Aufwendungen im Zuge der Herstellung eines immateriellen Vermögensgegenstands kommt nur in Frage, wenn Forschungs- und Entwicklungsphase[284] hinsichtlich des Vermögensgegenstands verlässlich[285] voneinander getrennt werden können.[286] Insofern enthält die Bewertungsnorm des § 255 Abs. 2a HGB mit Satz 4 eine weitere Voraussetzung für die konkrete Ansatzfähigkeit. Hintergrund dessen ist der in Abschnitt 3.2.4.3.1 noch zu erläuternde wertmäßige Ansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände, wonach eine Erstbewertung des Vermögensgegenstands nur in Höhe der Entwicklungskosten erfolgen darf. Forschungskosten sind demnach sofort aufwandswirksam zu verbuchen (§ 255 Abs. 2a Satz 1 HGB).[287]

Unter der Forschung ist gemäß der Legaldefinition des § 255 Abs. 2a Satz 3 HGB „die eigenständige und planmäßige Suche nach neuen wissenschaftlichen oder technischen Erkenntnissen oder Erfahrungen allgemeiner Art, über deren technische Verwertbarkeit und wirtschaftliche Erfolgsaussichten grundsätzlich keine Aussagen gemacht werden können“, zu verstehen. Damit wird bereits deutlich, dass die Forschungsphase, die regelmäßig der Entwicklungsphase vorangeht, gemäß dieser Definition noch keinen bilanzierungsfähigen Vermögensgegenstand hervorbringt, da sie mit großen Unsicherheiten hinsichtlich der Verwertbarkeit einhergeht und eine Objektivierbarkeit des entstandenen wirtschaftlichen Nutzenpotentials ausgeschlossen ist.[288] Aus einer anderen Perspektive heraus betrachtet tragen die in der Forschungsphase angefallenen Aufwendungen das Merkmal, dass sie einem selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstand nur unzureichend genau zurechenbar sind, was ebenfalls zu einer sofortigen Aufwandserfassung führt.[289]

---

284 In der Literatur finden sich noch weitere Unterscheidungen wie beispielsweise in „Grundlagenforschung“ und „Zweckforschung“ sowie in „Neuentwicklung“ und „Weiterentwicklung“; vgl. Schubert, W. J./Pastor, C. (2014), § 255 Tz. 485. Da der Gesetzgeber diese allerdings nicht aufgreift, erfolgt hier nur die Differenzierung zwischen „Forschung“ und „Entwicklung“.

285 Der Begriff der Verlässlichkeit impliziert keine Sicherheit. Da jedoch auch nicht der Begriff „wahrscheinlich“ verwendet wird, mit dem häufig eine Wahrscheinlichkeit von 50 % assoziiert wird, schlägt *Ekkenga* vor, ein Sicherheitsniveau von 75 % zugrunde zu legen, wenn von der Trennbarkeit von Forschungs- und Entwicklungsphase gesprochen wird; vgl. Ekkenga, J. (2011), § 255 Tz. 148.

286 Die Trennung von Forschung und Entwicklung ist in der Historie nicht immer vollzogen worden. So gingen beispielsweise *Flume* und *Breng* davon aus, dass es keine inhaltliche Abgrenzung der beiden Begriffe gibt; vgl. Flume, W. (1958), S. 1045; Breng, E.-G. (1959), S. 9.

287 Forschungskosten bezeichnen in der Forschungsphase angefallene Aufwendungen; vgl. BilMoG Referentenentwurf, S. 121. Entsprechendes gilt für Entwicklungskosten hinsichtlich der Entwicklungsphase.

288 Vgl. BilMoG Referentenentwurf, S. 121 f.; BT-Drucksache 16/10067, S. 60.

289 Vgl. Henckel, N.-F./Ludwig, T./Lüdke, T. (2008), S. 197.

Die Entwicklungsphase greift die in der Forschungsphase erworbenen Erkenntnisse oder Erfahrungen auf und stellt sodann „die Anwendung von Forschungsergebnissen oder von anderem Wissen für die Neuentwicklung von Gütern oder Verfahren oder die Weiterentwicklung von Gütern oder Verfahren mittels wesentlicher Änderungen“ dar (§ 255 Abs. 2a Satz 2 HGB). In der Gesetzesbegründung zum BilMoG gibt der Gesetzgeber einige Beispiele für Entwicklungstätigkeiten an, die die Definition im Gesetz verdeutlichen sollen. So zählen zur Entwicklungsphase regelmäßig „Entwicklung, Konstruktion und Test neuer Prototypen“[290], da diese nicht mehr auf das Gewinnen neuer Erkenntnisse gerichtet sind, sondern die gewonnenen Forschungsergebnisse lediglich validieren sollen.[291]

Im Referentenentwurf des BilMoG wird die Ansicht vertreten, dass eine Abgrenzung der Forschungs- von der Entwicklungsphase bei einem sequentiellem Ablauf bei dem auf genau eine Forschungsphase genau eine Entwicklungsphase folgt, die nach ihrem Abschluss ebenfalls das Ende des Projekts darstellt, regelmäßig problemlos sein dürfte.[292] Dies muss jedoch nach h. M. deutlich kritischer gesehen werden.[293] So ist gerade in der notwendigerweise unternehmensindividuellen Abgrenzung von Forschungs- und Entwicklungsphase ein nicht unerheblicher Ermessensspielraum erkennen. Zusätzliche Schwierigkeiten kann überdies die Abgrenzung im Falle mehrerer sich abwechselnder Forschungs- und Entwicklungszeiträume mit sich bringen. In Branchen, in denen diese Verläufe typischerweise vorzufinden sind, käme eine Aktivierung von selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen daher allenfalls in Betracht, wenn die Ergebnisse einzelner Sequenzen von Forschung und Entwicklung von den folgenden Forschungsphasen unabhängig sind.[294] Andernfalls ist auch hier stets eine sofortige Aufwandserfassung geboten. *Gelhausen/Fey/Kämpfer* sehen die Abgrenzung von Forschungs- und Entwicklungsphase hingegen deutlich liberaler. Ihrer Ansicht nach ist eine Aktivierung selbst dann möglich, wenn die jeweils in den Forschungs- und Entwicklungsphasen anfallenden Aufwendungen verlässlich voneinander separiert werden können.[295] Ob diese sehr weite Auslegung der Vorschrift, die erhebliche Objektivierungsprobleme mit sich bringen kann, jedoch im Sinne des

290 BilMoG Referentenentwurf, S. 123.

291 Insgesamt stellen *Grottel/Pastor* daher fest, dass die Begriffe „Güter“ und „Verfahren“ im Rahmen der Legaldefinition weit auszulegen sind; vgl. Schubert, W. J./Pastor, C. (2014), § 255 Tz. 487.

292 Vgl. BilMoG Referentenentwurf, S. 122 f.

293 Vgl. Küting, K./Ellmann, D. (2010b), § 255 Tz. 389b; Velte, P. (2011), S. 356. *Schubert/Pastor* vermuten hier eine „Grauzone“ und zweifeln daher die Objektivierbarkeit der Trennung von Forschungs- und Entwicklungsphase generell an; vgl. Schubert, W. J./Pastor, C. (2014), § 255 Tz. 488; ähnlich auch Baetge, J./Klönne, H./Schumacher, K. (2011), S. 832.

294 Vgl. Kirsch. H. (2011d), § 255 Tz. 170, der auch den Ausdruck der „alternierende[n, Anm. d. Verf.] Forschungs- und Entwicklungsphase“ verwendet. Vgl. für weitere potentiell problematische Forschungsverläufe m. w. N. Waschbusch, G./Müller, S./Kreipl. M. K./Bertram, K./Tichy, S./Brinkmann, R. (2015), § 255 Tz. 182.

295 Vgl. Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt E Tz. 77.

Gesetzgebers ist, ist fraglich. Regelmäßig ist im Rahmen der Abschlussprüfung seitens des Unternehmens im Falle der Aktivierung deshalb eine Dokumentation der Separation von Forschungs- und Entwicklungsphase vorzulegen. Kann die Trennung nicht dokumentiert werden, kommt nur die sofortige Aufwandserfassung der Entwicklungskosten in Frage.[296]

3.2.4.2.3 Aktivierungsverbot bestimmter selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände

Von dem Ansatzwahlrecht des § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB ausgenommen ist die Aktivierung von Aufwendungen aus der Selbsterstellung von Marken, Drucktiteln, Verlagsrechten, Kundenlisten und vergleichbaren immateriellen Vermögensgegenständen (§ 248 Abs. 2 Satz 2 HGB). Unter einer Marke kann allgemein ein Merkmal zur Unterscheidung gleichartiger Produkte oder Dienstleistungen verstanden werden.[297] Gleichzeitig bezeichnet die Marke ein Schutzrecht,[298] das ein entsprechendes Unterscheidungsmerkmal rechtlich absichert.[299] Das Markenrecht beinhaltet das ausschließliche Recht unbefugte Dritte von der Verwendung der Marke auszuschließen (§ 14 MarkenG). Der Begriff des Drucktitels hat eine ähnliche Bedeutung, wie die triviale Bedeutung der Marke. So ist auch der Drucktitel ein Unterscheidungsmerkmal für Druckerzeugnisse, häufig also das Titelblatt.[300] Das Verlagsrecht hingegen umfasst das Recht zur Vervielfältigung und Verbreitung eines literarischen oder tonkünstlerischen Werks (§ 1 i. V. m. § 8 VerlG). Dieses ermöglicht es einem anderen als dem Urheber weitestgehend über das Werk zu verfügen, was sonst regelmäßig nur dem Urheber zusteht (§ 7 i. V. m. § 11 UrhG). Eine Kundenliste genießt in der Regel keinen besonderen rechtlichen Schutz, wenngleich sie Gegenstand des Rechtsverkehrs sein kann.[301] Sie kann neben Daten zu Namen und Adressen von Kunden der Unternehmung auch weitere Informationen, beispielsweise über das Kaufverhalten der Kunden, beinhalten.[302]

---

296 Vgl. BR-Drucksache 344/08 (Beschluss), S. 8. Vgl. zum Ausmaß der Dokumentationspflicht in der Praxis Seidel, B./Grieger, S./Muske, R. (2009), S. 1288.

297 Vgl. Greinert, M. (2002), S. 7.

298 Dieses wurde früher und daher auch heute noch im Sprachgebrauch als Warenzeichen bezeichnet; vgl. z. B. Förschle, G./Usinger, R. (2014), § 248 Tz. 16.

299 Gemäß § 3 Abs. 1 MarkenG können grundsätzlich „alle Zeichen, insbesondere Wörter einschließlich Personennamen, Abbildungen, Buchstaben, Zahlen, Hörzeichen, dreidimensionale Gestaltungen einschließlich der Form einer Ware oder ihrer Verpackung sowie sonstige Aufmachungen einschließlich Farben und Farbzusammenstellungen geschützt werden, die geeignet sind, Waren oder Dienstleistungen eines Unternehmens von denjenigen anderer Unternehmen zu unterscheiden".

300 Vgl. Baetge, J./Fey, D./Weber, C.-P./Sommerhoff, D. (2010), § 248 Tz. 27; Kirsch, H. (2011c), § 248 Tz. 73; Hall, G. v./Kessler, H. (2010), S. 182.

301 Vgl. Ballwieser, W. (2009b), B 131 Tz. 38.

302 Vgl. Förschle, G./Usinger, R. (2014), § 248 Tz. 19.

Unter die in § 248 Abs. 2 Satz 2 HGB explizit genannten vergleichbaren immateriellen Vermögensgegenstände fallen nach Ansicht von *Mindermann* all jene, deren Abgrenzbarkeit vom Geschäfts- oder Firmenwert ebenfalls nicht zweifelsfrei gegeben ist.[303] *Förschle/Usinger* fassen hierunter auch Geschmacks- oder Gebrauchsmuster.[304] Sollten diese jedoch tatsächlich nach dem Willen des Gesetzgebers einem Aktivierungsverbot unterliegen, stellt sich die Frage nach dem Sinn der Verwendung des Begriffs „gewerbliche Schutzrechte" in der Bilanzgliederungsvorschrift des § 266 Abs. 2 A. I. 1. HGB, da auch Geschmacks- und Gebrauchsmuster unter die gewerblichen Schutzrechte fallen.[305] Insofern erscheint die Auffassung von *Förschle/Usinger* fragwürdig.[306]

Diese Ausnahmen vom allgemeinen Aktivierungswahlrecht für selbst geschaffene immaterieller Vermögensgegenstände werden auch vom Gesetzgeber mit einer nicht zweifelsfreien Abgrenzbarkeit der entsprechenden Aufwendungen vom Geschäfts- oder Firmenwert begründet und wurden erst in die Gesetzesbegründung des BilMoG aufgenommen.[307] Aufwendungen, die zu den in § 248 Abs. 2 Satz 2 HGB benannten immateriellen Werten führen, sind daher sofort aufwandswirksam zu erfassen, unabhängig davon, ob sie unter Umständen die Vermögensgegenstandseigenschaft erfüllen.[308] Durch die Wahl der Begründung des Ansatzverbots mit Schwierigkeiten in der Bewertung macht der Gesetzgeber abermals deutlich, dass die in der Vergangenheit in der Literatur häufig geführte Diskussion der Trennung von Ansatz und Bewertung[309] weitestgehend hinfällig ist. Der Gesetzgeber orientiert sich hier am Kriterium der selbstständigen Bewertbarkeit und Greifbarkeit,[310] die somit offenbar neben der selbstständigen Verwertbarkeit zur abstrakten Aktivierungsfähigkeit gehören soll.[311] Weiter begründet der Gesetzgeber das Aktivierungsverbot des § 248 Abs. 2 Satz 2 HGB damit, dem Vorsichtsprinzip Rechnung zu tragen und dem Missbrauch der Vorschrift weitestgehend vorbeugen zu wollen.[312] *Oser/Roß/Wader/Drögemüller* halten jedoch die aus IAS 38.63 übernommene Aufzählung der unter das Aktivierungsverbot fallenden immateriellen Werte für die Erreichung dieses Ziels als

303 Vgl. Mindermann, T. (2014), § 248 Tz. 11.
304 Vgl. Förschle, G./Usinger, R. (2014), § 248 Tz. 20.
305 Vgl. zum Begriff der gewerblichen Schutzrechte statt vieler Rebel, D. (1993), S. 3.
306 Selbstverständlich sollte auch hier die Ausweisnorm grundsätzlich getrennt von der Ansatznorm betrachtet werden. Da die beiden Normen jedoch gleichzeitig entstanden sind, erscheint die Argumentation legitim.
307 Vgl. BT-Drucksache 16/10067, S. 50; BT-Drucksache 16/12407, S. 85.
308 Vgl. Hennrichs, J. (2008), S. 540; anderer Ansicht *Schülke*, der von der Erfüllung der Vermögensgegenstandseigenschaft zur Anwendung der Norm ausgeht; vgl. Schülke, T. (2010), S. 995; mit diesem Tenor auch Solmecke, H. (2009), S. 64. Im Ergebnis kommen die beiden Auffassungen jedoch zum gleichen Ergebnis, d. h. der Nichtaktivierung entsprechender immaterieller Werte. Vgl. anderer Ansicht im Hinblick auf selbst geschaffene Marken Lohmann, S. (2010), S. 37.
309 Vgl. Abschnitt 2.3.
310 Vgl. Abschnitt 3.2.1.5.
311 Vgl. m. w. N. Hennrichs, J. (2013), § 248 Tz. 26.
312 Vgl. BT-Drucksache 16/10067, S. 50.

ungeeignet, da die Intention des Gesetzgebers im Zuge der bloßen Enumeration nicht deutlich werde.[313] Ebenso kritisieren *Schüttler/Berthold*, dass der Gesetzgeber aus den aus IAS 38.63 übernommenen, konkret benannten Einzelfällen, ein Rechnungslegungsprinzip abzuleiten versuche. Ihrer Meinung nach läuft daher die Formulierung „vergleichbare Vermögensgegenstände" ins Leere.[314]

3.2.4.2.4 Ansatzstetigkeit

Mit § 246 Abs. 3 HGB hat der Gesetzgeber im Rahmen des BilMoG neben der zuvor schon in § 252 HGB manifestierten Bewertungsstetigkeit auch die Stetigkeit des Ansatzes eingeführt,[315] durch die die Vergleichbarkeit der Abschlüsse über eine Periode hinweg gestärkt werden soll.[316] Die Ansatzstetigkeit umfasst die Methodik des Ansatzes, diese wiederum laut *Gelhausen/Fey/Kämpfer* „jedes planmäßige Vorgehen (…), um einen Posten in der Bilanz anzusetzen"[317]. Somit müssen sowohl explizite Wahlrechte wie auch Ermessensspielräume systematisch ausgeübt bzw. ausgenutzt werden. Werden beispielsweise vom Unternehmen bestimmte Kriterien festgelegt, die den Übergang von der Forschungs- in die Entwicklungsphase markieren, so sollten diese daher für alle Projekte gelten.[318]

Im Rahmen des Ansatzes selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände entfaltet das Gebot der Ansatzstetigkeit aufgrund der vielfältigen Ermessensspielräume eine besondere Bedeutung.[319] Dennoch ist zunächst nicht ersichtlich, wie weit der Kreis der stetig zu behandelnden Sachverhalte zu ziehen ist. Einer strengen Auslegung gemäß fordern beispielsweise *Mindermann/Brösel*, dass die erstmalige Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände eine zwingende Aktivierung folgender Projekte nach sich zieht und zwar unabhängig davon, ob diese mit den bereits aktivierten vergleichbar sind.[320] Dieser Auffassung folgend würde dies gleichzeitig bedeuten, dass Unternehmen, die einmal den Ansatz aktivierungsfähiger Entwicklungskosten gewählt haben, diesen auch in Zukunft stets verfolgen müssen. Umgekehrt kommt der erstmalige Wechsel von der Nichtaktivierung zur Aktivierung unter

313 Vgl. Oser, P./Roß, N./Wader, D./Drögemüller, S. (2009), S. 577.
314 Vgl. Schüttler, M./Berthold, E. (2011), S. 932. Vgl. zur Problematik der Auswahl der unter das Aktivierungsverbot fallenden immateriellen Werte Arbeitskreis „Externe Unternehmensrechnung" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2008), S. 995.
315 Vgl. Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt G Tz. 6; Noodt, A. (2015), § 246 Tz. 131.
316 Vgl. IDW (2011a), Tz. 4; Noodt, A. (2015), § 246 Tz. 131.
317 Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt G Tz. 6. Vgl. auch IDW (2011a), Tz. 7.
318 Vgl. Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt E Tz. 71.
319 Vgl. Merkt, H. (2014a), § 246 Tz. 29.
320 Vgl. Mindermann, T./Brösel, G. (2009), S. 393; gleicher Ansicht z. B. Kirsch, H. (2011), § 248 Tz. 78; Zwirner, C./Boecker, C./Froschhammer, M. (2012), S. 95.

Umständen mit dem Argument der Verbesserung der Darstellung der tatsächlichen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage aber in Frage.[321]

Diese strenge Auslegung erscheint jedoch vor dem Hintergrund sich verändernder Geschäftsmodelle und -strategien nur bedingt nachvollziehbar. Zumeist wird daher in der Literatur die Meinung vertreten, dass das Stetigkeitsgebot nur hinsichtlich des Ansatzes vergleichbarer Sachverhalte gilt.[322] So verweist auch das *IDW* zwar darauf, dass „die Verfolgung geänderter Substanzerhaltungsziele (…) kein Rechtfertigungsgrund"[323] für die die Durchbrechung der Stetigkeit sei, gleichzeitig wird jedoch klargestellt, dass der Stetigkeitsgrundsatz nur auf in ihrer Art gleichartige Sachverhalte anzuwenden sei, was regelmäßig dann der Fall ist, wenn Vermögensgegenstände oder Schulden „vergleichbaren Nutzungs- und Risikobedingungen"[324] unterworfen sind. Eine Begründung der Abweichung von der Ansatzstetigkeit ist daher nur im Falle „art- und funktionsgleicher Bilanzierungs- und Bewertungsobjekte"[325] notwendig. Dies eröffnet beispielsweise die Möglichkeit, das Ansatzwahlrecht selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände für verschiedene immaterielle Vermögensgegenstände, Patente, Software etc., unterschiedlich, innerhalb jeder Art von Vermögensgegenständen jedoch stetig auszuüben.[326] Da die Art- und Funktionsgleichheit aber auch im Falle dieser Gruppen immaterieller Vermögensgenstände nur in der Minderheit der Fälle vorliegen wird, ist das Stetigkeitsgebot insbesondere für die Methoden zur Abgrenzung der Forschungs- von der Entwicklungsphase von Bedeutung.[327]

3.2.4.3 Die Bewertung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände

Für die Erst- und Folgebewertung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände hält das HGB keine eigene Vorschrift bereit.[328] Somit richtet sich diese nach den allgemeinen Bewertungsnormen der §§ 253 und 255 HGB, die auch für materielle Vermögensgegenstände bindend sind.

---

321 Vgl. Bertram, K. (2015b), § 248 Tz. 40.
322 Vgl. z. B. Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2008), S. 1817; Küting, K./Ellmann, D. (2010b), § 255 Tz. 389c.
323 IDW (2011a), Tz. 15.
324 IDW (2011a), Tz. 4.
325 IDW (2011a), Tz. 4.
326 Vgl. ähnlich auch Küting, K./Ellmann, D. (2009), S. 274 f.
327 Vgl. z. B. Hennrichs, J., (2009), S. 541.
328 Vgl. auch Kessler, H. (2010), S. 218; Kirsch, H. (2013), § 255 Tz. 162.

Wie beim Ansatz ist bei der Erst- und Folgebewertung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände stetig vorzugehen (§ 252 Abs. 1 Nr. 6 HGB). Somit sind insbesondere die Wahlrechte bezüglich der Einbeziehung von allgemeinen Verwaltungskosten und Fremdkapitalzinsen beizubehalten. Auch hier sollte aber die Stetigkeit nach h. M. nur hinsichtlich art- und funktionsgleiche Vermögensgegenstände geboten sein.[329]

3.2.4.3.1 Bewertung bei erstmaligem Ansatz

Der Ansatz eines selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstands erfolgt zu den in § 255 Abs. 2 HGB spezifizierten Herstellungskosten, die in der Entwicklungsphase entstanden sind (§ 255 Abs. 2a HGB). Hierbei gilt es noch einmal darauf zu verweisen, dass grundsätzlich eine Hinzurechnung von Herstellungskosten zu einem selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstand nur dann in Frage kommt, wenn die Aktivierungsfähigkeit bejaht werden kann.[330] Die Möglichkeit einer Nachaktivierung von Aufwendungen, die vor dem *point of return* angefallen sind, ist daher nach h. M., trotz fehlender gesetzlicher Regelung, auszuschließen.[331] Die Zurechnung von Herstellungskosten endet mit dem Ende der Entwicklungsphase.[332] Sollten anschließend wesentliche Verbesserungen oder Erweiterungen bestehender selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände vorgenommen werden, so sind auch hier, wie im allgemeinen Fall, nachträgliche Herstellungskosten gemäß § 255 Abs. 2 Satz HGB zu aktivieren.[333]

Die Herstellungskosten[334] umfassen die Material- und Fertigungseinzelkosten,[335] die Sonderkosten der Fertigung des immateriellen Vermögensgegenstand sowie angemessene Anteile der Gemeinkosten,[336] die für Material und in der Fertigung angefallen sind, und die Abschreibung

---

329 Vgl. m. w. N. Fülbier R. U./Kuschel, P./Selchert, F. W. (2010), § 252 Tz. 141.

330 Vgl. hierzu Abschnitt 3.2.1.5.

331 Vgl. z. B. Hennrichs, J. (2008), S. 542; Oser, P./Roß, N./Wader, D./Drögemüller, S. (2008), S. 52; Laubach, W./Kraus, S./Bornhofen, M. C. (2009), S. 23; Haaker, A. (2012a), S. 90; Mindermann, T. (2012a), S. 91; Schmidt, C. (2014), S. 1276; unentschlossener jedoch noch Küting, K./Ellmann, D. (2009), S. 176. Ebenso kommt eine retrograde Aktivierung bereits als Aufwand erfasster Entwicklungskosten bei erstmaliger Ausübung des Wahlrechts gemäß Art. 66 Abs. 7 EGHGB nicht in Frage.

332 Vgl. Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt E Tz. 97.

333 Vgl. Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt E Tz. 102.

334 Eingegangen werden soll nur auf die Herstellungskosten bei erstmaligem Ansatz. Vgl. zur allgemeinen Diskussion der Abgrenzung nachträglicher Herstellungskosten vom Erhaltungsaufwand statt vieler Waschbusch, G./Müller, S./Kreipl. M. K./Bertram, K./Tichy, S./Brinkmann, R. (2015), § 255 Tz. 87 ff.

335 Unter Einzelkosten sind jene Aufwendungen zu verstehen, die dem Vermögensgegenstand ohne Schlüsselung oder ähnliches zugeordnet werden können; vgl. z. B. Knop, W./Küting, K. (2010b), § 255 Tz. 155; Kirsch, H. (2013), § 255 Tz. 115.

336 Gemeinkosten sind dem Vermögensgegenstand im Gegensatz zu den Einzelkosten nicht direkt zurechenbar. Dennoch können sie ihm objektiv mittels einer Schlüsselung zugewiesen werden; vgl. Knop, W./Küting, K. (2010b), § 255 Tz. 157.

auf das im Rahmen der Fertigung eingesetzte Anlagevermögen (§ 255 Abs. 2 Satz 2 HGB). Hinsichtlich der Einbeziehung angemessener Teile der allgemeinen Verwaltungskosten und Aufwendungen des Unternehmens für eigene soziale Einrichtungen sowie freiwillige soziale Leistungen und eine betriebliche Altersversorgung besteht auch im Falle selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände ein Wahlrecht (§ 255 Abs. 2 Satz 3 HGB). § 255 Abs. 2 Satz 4 HGB enthält dabei noch einmal den ausdrücklichen Hinweis auf das Verbot des Ansatzes von Forschungskosten. Ebenso dürfen, wie bei allen anderen selbst geschaffenen Vermögensgegenständen, Vertriebskosten nicht als Herstellungskosten aktiviert werden.[337] Fremdkapitalzinsen, die aus der Aufnahme von Fremdkapital für die Herstellung des Vermögensgegenstands resultieren (sachlicher Bezug) und während der Herstellung entstanden sind (zeitlicher Bezug, § 255 Abs. 3 Satz 2 HGB), kommen zwar grundsätzlich als Herstellungskosten eines selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstands in Frage,[338] doch dürfte die Abgrenzung und Zurechnung der in der Forschungs- und in der Entwicklungsphase angefallenen Zinsen regelmäßig problematisch sein.[339]

Insgesamt ergeben sich neben den expliziten Bewertungswahlrechten aus der Abgrenzung von Forschungs- und Entwicklungsphase weitergehende Bewertungsspielräume. Die Höhe des letztlich aktivierten Betrags resultiert damit auch maßgeblich aus der ermessensbehafteten Festlegung des Beginns der Entwicklungsphase.[340]

3.2.4.3.2 Folgebewertung

Hinsichtlich der Folgebewertung ist bei selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen ebenfalls von den allgemeinen Leitlinien auszugehen.[341] Somit sind abnutzbare selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände gemäß § 253 Abs. 3 Satz 1 HGB ab dem Zeitpunkt der Fertigstellung, der regelmäßig mit dem Ende der Entwicklungsphase zusammen

---

337 Insofern kann auch damit das Aktivierungsverbot selbst geschaffener Marken begründet werden, da diese einen primären Vertriebscharakter haben und ihre Herstellung somit zu Vertriebskosten führt; vgl. Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt E Tz. 82.

338 Vgl. ergänzend Knop, W./Küting, K. (2010a), § 255 Tz. 304; Küting, K./Ellmann, D. (2010a), S. 1300; Froschhammer, M./Zwirner, C. (2012), S. 159. *Waschbusch./Müller/Kreipl/Bertram./Tichy/Brinkmann* weisen jedoch daraufhin, dass sich der sachliche Bezug in der Praxis nur selten nachweisen lassen wird; vgl. Waschbusch, G./Müller, S./Kreipl. M. K./Bertram, K./Tichy, S./Brinkmann, R. (2015), § 255 Tz. 206; ebenso Ekkenga, J. (2011), § 255 Tz. 150 f.; Kirsch, H. (2013), § 255 Tz. 205. Der Ansatz von Fremdkapitalzinsen als Herstellungskosten ist auch im Allgemeinen streitig, weshalb ihm zumeist der Charakter einer Bilanzierungshilfe zugesprochen wird; vgl. m. w. N. Kirsch, H. (2013), § 255 Tz. 203.

339 Vgl. Küting, K./Ellmann, D. (2010b), § 255 Tz. 392.

340 Vgl. Abschnitt 3.2.4.2.2.

341 Vgl. Bertram, K./Heusinger-Lange, S./Kessler, H. (2015), § 253 Tz. 203.

fallen sollte,[342] planmäßig gewinn- und verlustwirksam (GuV-wirksam) über ihre wirtschaftliche Nutzungsdauer abzuschreiben. Werden selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände jedoch zur Herstellung anderer Produkte oder Dienstleistungen verwendet, so sind entsprechende Abschreibungen der immateriellen Vermögensgegenstände als Herstellungskosten dieser Produkte bzw. Dienstleistungen zu behandeln.[343]

Die Bestimmung der Nutzungsdauer eines selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstands kann sich unterdessen schwierig gestalten. Als Leitlinie für die Bestimmung dieser wurde in der Vergangenheit häufig auf DRS 12 – Immaterielle Vermögenswerte verwiesen.[344] Da dieser jedoch zuletzt auf Geschäftsjahre anzuwenden war, die vor oder mit dem 31.12.2009 enden, kommt diese Entscheidungshilfe nicht mehr in Betracht. Liegt eine gesetzliche oder vertragliche zeitliche Begrenzung der Nutzungsdauer vor, so ist diese als Obergrenze der wirtschaftlichen Nutzungsdauer zu betrachten und gegebenenfalls nach unten anzupassen.[345] Das Vorliegen einer unbegrenzten bzw. unbestimmten Nutzungsdauer ist bei einem immateriellen Vermögensgegenstand zwar nicht unmöglich, aber in der Regel anzuzweifeln, da immaterielle Vermögensgegenstände einerseits dem technischen Fortschritt unterliegen und ihre Nutzungsdauer andererseits häufig rechtlich oder vertraglich begrenzt ist. Im Rahmen des Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (BilRUG) hat der Gesetzgeber daher die bilanzielle Nutzungsdauer selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände auf zehn Jahre limitiert (§ 253 Abs. 3 Satz 3 HGB).[346]

Grundsätzlich sind im Rahmen der Abschreibung die lineare, die geometrisch-degressive oder die leistungsabhängige Methode zulässig. Zu wählen ist im Einklang mit dem Grundsatz der periodengerechten Erfolgsermittlung des § 252 Abs. 1 Nr. 5 HGB die Methode, die dem tatsächlichen Nutzenverlauf des Vermögensgegenstands am ehesten entspricht.[347] Da der tatsächliche Nutzenverlauf eines immateriellen Vermögensgegenstands in der Regel intransparent ist,

---

342 Vgl. Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt E Tz. 104; Laubach, W./Kraus, S./Bornhofen, M. C. (2009), S. 23.

343 Vgl. ausführlich Froschhammer, M./Zwirner, C. (2012), S. 159.

344 DRS 12 hatte zwar für den handelsrechtlichen Jahresabschluss keinerlei Verbindlichkeit, da er nur der Vermutung der Konzern-GoB genügte; vgl. Abschnitt 3.1.4. Dennoch konnte er als Leitlinie dienen, da eine Abweichung von der im Jahresabschluss zugrunde gelegten Nutzungsdauer im Konzernabschluss nur in Ausnahmefällen möglich ist und war; vgl. Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt E Tz. 105; im Ergebnis auch Küting, K./Pfirmann, A./Ellmann, D. (2008), S. 693.

345 Vgl. Kessler, H. (2010), S. 242; Bertram, K./Heusinger-Lange, S./Kessler, H. (2015), § 253 Tz. 205.

346 Vgl. BilRUG, Art. 1 Nr. 3.

347 Vgl. auch Schubert, W. J./Andrejewski, K. C./Roscher, K. (2014), § 253 Tz. 239.

kommt laut *Heusinger-Lange* als Abschreibungsmethode häufig nur die lineare Abschreibung in Frage.[348]

Unabhängig davon, ob die Nutzung des Vermögensgegenstands in ihrer Dauer begrenzt oder unbegrenzt ist, gilt auch bei selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens das gemilderte Niederstwertprinzip des § 253 Abs. 3 Satz 3 HGB. Somit ist im Falle einer voraussichtlich dauerhaften Wertminderung des selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstands eine außerplanmäßige Abschreibung auf den niedrigeren beizulegenden Wert zum Abschlussstichtag vorzunehmen, bei Wegfall des Grundes für die außerplanmäßige Abschreibung gegebenenfalls eine Zuschreibung (§ 253 Abs. 5 Satz 1 HGB). Die Ermittlung dieses Werts zum Abschlussstichtag kann aber insbesondere bei solchen Vermögensgegenständen problematisch sein, für die kein aktiver Markt besteht, was für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände häufig der Fall sein sollte.[349] Insofern ist für diese Fälle ein Ertrags- oder Reproduktionswert als beizulegender Wert heranzuziehen.[350]

3.2.4.4 Der Ausweis selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände und ergänzende Angaben

Werden vom Unternehmen selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände in der Bilanz aktiviert, so ergeben sich besondere Anforderungen bezüglich des Ausweises.[351] Grundsätzlich besteht für mindestens mittelgroße Kapitalgesellschaften[352] zunächst die Pflicht aktivierte Entwicklungskosten in einem separaten Posten als „Selbst geschaffene immaterielle gewerbliche Schutzrecht und ähnliche Rechte und Werte“ (§ 266 Abs. 2 A. I. 1. HGB) in der Bilanz auszuweisen. Damit ist die Entwicklung dieser Posten dann auch im Anlagespiegel separat darzustellen (§ 284 Abs. 3 HGB).[353] Ein gesonderter Ausweis von Projekten, die sich noch in

---

348 Vgl. m. w. N. Bertram, K./Heusinger-Lange, S./Kessler, H. (2015), § 253 Tz. 207; anderer Ansicht Kessler, H. (2010), S. 242, der davon ausgeht, dass ein progressiver Abschreibungsverlauf zu unterstellen sei. Die Abschreibung kann jedoch nur dann tatsächlich progressiv erfolgen, wenn ein solcher Nutzenverlauf transparent ist; vgl. Schubert, W. J./Andrejewski, K. C./Roscher, K. (2014), § 253 Tz. 246.

349 Vgl. Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt E Tz. 114.

350 Vgl. Küting, K./Ellmann, D. (2009), S. 278; Schubert, W. J./Andrejewski, K. C./Roscher, K. (2014), § 253 Tz. 308 und 310. *Bertram/Kessler* hingegen halten den Reproduktionswert für ungeeignet; vgl. Bertram, K./Heusinger-Lange, S./Kessler, H. (2015), § 253 Tz. 234. Auf die Ermittlung eines Ertragswerts wird hier nicht weiter eingegangen. Vgl. für denkbare Verfahren IDW (2011b), Tz. 18.

351 In diesem Abschnitt wird nur auf besondere, zusätzlich zu erfüllende Ausweispflichten bei Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände eingegangen. Selbstverständlich sind darüber hinaus beispielsweise Angaben bezüglich zugrunde gelegter Nutzungsdauern oder hinsichtlich des Umfangs der aktivierten Herstellungskosten zu machen (§ 284 Abs. 2 Nr. 1 HGB).

352 Zugrunde zu legen sind hier die Größenkriterien des § 267 HGB; vgl. auch Hall, G. v./Kessler, H. (2010), S. 177.

353 Vgl. auch Küting, K./Ellmann, D. (2009), S. 279.

der Entwicklung befinden, etwa unter einem Posten „In der Entwicklung befindliche selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände“, ist zwar in der Mindestgliederung nicht vorgesehen, aber durchaus denkbar.[354]

In der Gewinn- und Verlustrechnung ist ein Ausweis aktivierter Entwicklungskosten nicht explizit vorgesehen. Das Gliederungsschema der Gewinn- und Verlustrechnung des § 275 Abs. 2 bzw. 3 HGB wurde in Bezug auf das Wahlrecht zur Aktivierung von Entwicklungskosten daher vom Gesetzgeber nicht angepasst.[355] Somit werden aktivierte Entwicklungskosten im Gesamtkostenverfahren regelmäßig unter dem Posten „andere aktivierte Eigenleistungen“ (§ 275 Abs. 2 Nr. 3. HGB) ausgewiesen.[356] Im Umsatzkostenverfahren käme einerseits eine Neutralisierung des Aufwands durch Ausbuchung des Aufwands gegen das Konto selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände in Frage, sodass letztlich kein Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgen würde.[357] Ferner ist es jedoch auch denkbar, aktivierte Entwicklungskosten unter die „sonstigen betrieblichen Erträge“ gemäß § 275 Abs. 2 Nr. 4 HGB zu fassen.[358] Hinsichtlich des Ausweises planmäßiger und außerplanmäßiger Abschreibungen auf selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände in der Gewinn- und Verlustrechnung ergeben sich keine Besonderheiten gegenüber erworbenen immateriellen Vermögensgegenständen oder auch materiellen Vermögensgegenständen. Ein separater Ausweis der Abschreibungen auf selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände wird beispielsweise in der Literatur nicht diskutiert.

Im Hinblick auf die Kapitalflussrechnung führt die Aktivierung von Entwicklungskosten letztlich zur keiner Veränderung der Summe der vom Unternehmen erwirtschafteten Zahlungsströme, wohl aber zu einer Verschiebung von Zahlungsabflüssen aus operativer Tätigkeit in den Investitionscashflow.[359]

Neben dem Bilanzausweis der aktivierten Vermögensgegenstände ist von aktivierenden Kapitalgesellschaften im Anhang gemäß § 285 Nr. 22 HGB der Gesamtbetrag der in der Forschung

---

354 Vgl. Dobler, M./Kurz, G. (2008), S. 490; Kessler, H. (2010), S. 279; zustimmend auch Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt E Tz. 123.

355 Vgl. Küting, K./Ellmann, D. (2010b), § 255 Tz. 403.

356 Vgl. Küting, K./Ellmann, D. (2009), S. 279 f. Vgl. zu einem analogen Ausweis nach den IFRS Lüdenbach, N. (2007), S. 86 f.

357 Dies entspräche dem allgemein möglichen Vorgehen bei aktivierten Eigenleistungen; vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1998), § 275 Tz. 242; Wobbe, C. (2015), § 275 Tz. 248.

358 Vgl. Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009), Abschnitt E Tz. 129; Förschle, G./Peun, M. (2014), § 275 Tz. 300; Wobbe, C. (2015), § 275 Tz. 248 und r260.

359 Vgl. Wohlgemuth, F. (2007), S. 134; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 148.

und Entwicklung angefallenen Aufwendungen anzugeben sowie der davon als Herstellungskosten eines selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstands aktivierte Anteil.[360] Diese Regelung gilt gemäß § 288 Abs. 1 HGB jedoch nur für mindestens mittelgroße Kapitalgesellschaften.[361] Eine Unterteilung in den Aufwand aus Forschungsaktivitäten und jenen aus der Entwicklungstätigkeit des Unternehmens wird insgesamt nicht explizit gefordert, erscheint jedoch sinnvoll.[362] Nach h. M. ist die Angabe nicht nur in Geschäftsjahren zu machen, in denen tatsächlich eine Aktivierung stattgefunden hat, sondern auch in solchen, in denen in früheren Jahren aktivierte selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände in der Bilanz ausgewiesen werden,[363] was letztlich auch unter Stetigkeitsgesichtspunkten folgerichtig erscheint.

Es wird somit deutlich, dass aktivierende Unternehmen nicht nur hinsichtlich der aktivierten selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände zur Transparenz verpflichtet werden, sondern auch im Hinblick auf ihre Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten im Allgemeinen. Damit sollen dem Abschlussadressaten Informationen zur Abschätzung der Innovationskraft des Unternehmens zur Verfügung gestellt werden.[364] Nicht aktivierende Unternehmen hingegen sind von dieser Offenlegungspflicht von Informationen hinsichtlich der Forschungsuns Entwicklungstätigkeit entbunden, müssen jedoch gegebenenfalls im Lagebericht über den Bereich Forschung und Entwicklung informieren (§ 289 Abs. 2 Nr. 3 HGB). Eine Spezifikation der zu machenden Angaben erfolgt hier jedoch nicht, sodass im Lagebericht auf eine Veröffentlichung quantitativer Informationen verzichtet werden kann.[365] Die Entscheidung zur Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände muss daher immer auch vor dem Hintergrund der ergänzenden, quantitativen Angaben im Anhang getroffen werden, die nicht nur die Abschlussadressaten im engeren Sinne, sondern gleichermaßen bestehende oder potentielle Konkurrenten und Mitbewerber informiert.[366]

---

360 Dieser Anteil ist aber auch aus dem Anlagespiegel ersichtlich. Vgl. auch Grottel, B. (2014a), § 285 Tz. 395.

361 Eine Berichtspflicht ergibt sich jedoch auch mittelbar für kleine Kapitalgesellschaften im Zuge der Angaben zur Ausschüttungssperre des § 268 Abs. 8 Satz 1 HGB; vgl. Abschnitt 3.2.4.5.

362 Vgl. Küting, K./Ellmann, D. (2010b), § 255 Tz. 403a.

363 Vgl. Keitz, I. v./Gloth, T. (2013), S. 133; anderer Ansicht Grottel, B. (2014a), § 285 Tz. 391.

364 Vgl. BT-Drucksache 16/10067, S. 73; ergänzend auch Küting, K./Ellmann, D. (2010b), § 255 Tz. 403a.

365 Eine Angabe der Aufwendungen im Lagebericht entbindet jedoch nach h. M. nicht von der Anhangangabe gemäß § 285 Nr. 22; vgl. mit diesem Tenor z. B. Kessler, M. (2013), § 285 Tz. 236; Grottel, B. (2014b), § 289 Tz. 87.

366 Vgl. Küting, K./Ellmann, D. (2010b), § 255 Tz. 403a; allgemein auch Lev, B. (1992), S. 13.

3.2.4.5 Die Ausschüttungssperre des § 268 Abs. 8 Satz 1 HGB

Werden selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände in der Handelsbilanz aktiviert, so besteht für Kapitalgesellschaften[367] das Verbot der Ausschüttung des aktivierten Betrags abzüglich latenter Steuern gemäß § 268 Abs. 8 Satz 1 HGB.[368] Mit der Implementierung der Ausschüttungssperre des § 268 Abs. 8 Satz 1 HGB kommt der deutsche Gesetzgeber der Forderung des europäischen Gesetzgebers nach einer Ausschüttungssperre nach.[369] Durch das Aktivierungsverbot selbst geschaffener immaterieller Wirtschaftsgüter in der Steuerbilanz (§ 5 Abs. 2 EStG),[370] entstehen gemäß § 274 Abs. 1 Satz 1 HGB bei handelsrechtlicher Aktivierung regelmäßig passive latente Steuern. Der ausschüttungsgesperrte Betrag ergibt sich daher aus dem Betrag der aktivierten selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände abzüglich der auf diesen Posten gebildeten passiven latenten Steuern.[371] Hinsichtlich der Beträge, aus denen sich die Höhe des zur Ausschüttung und Abführung gesperrten Gewinns aus der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände ergibt, ist darüber hinaus im Anhang Rechenschaft abzulegen (§ 285 Nr. 28 HGB), wobei sowohl der Betrag der Aktivierung sowie die Höhe der latenten Steuern offenzulegen sind. Da diese Vorschrift größenunabhängig für alle Kapitalgesellschaften gilt, werden folglich auch kleine Kapitalgesellschaften dazu verpflichtet wenigstens eingeschränkt Angaben zu den aktivierten Entwicklungskosten zu machen.[372]

Die Ausschüttungssperre gilt indes nicht für Personengesellschaften und kann damit durch entsprechende Rechtsformwahl umgangen werden.[373] *Hennrichs* kritisiert diese Ausnahme der Personengesellschaften dahingehend, dass seiner Ansicht nach auch für den Kommanditisten einer Kommanditgesellschaft, als Teilhafter, eine ähnliche Entnahmesperre gelten müsse.[374]

---

367 Inwiefern die Ausschüttungssperre auch für die nach § 264a Abs. 1 HGB den Kapitalgesellschaften gleichgestellten Personengesellschaften gilt, ist streitig; vgl. Froschhammer, M./Zwirner, C. (2012), S. 140.

368 Vgl. detailliert zur Ermittlung der Höhe des ausschüttungsgesperrten Betrags Gelhausen, H. F./Althoff, F. (2009), S. 586.

369 Vgl. Vierte EG-Richtlinie Art. 37 Abs. 1 i. V. m. Art. 34 Abs. 1 a). Entsprechendes ergibt sich auch aus der aktuell gültigen Richtlinie 2013/34/EU vom 26.06.2013 Art. 12 (11).

370 Vgl. hierzu Abschnitt 3.3.2.2.

371 Diese Norm gilt ebenfalls nur für Kapitalgesellschaften. Für Aktiengesellschaften gilt dies weitergehend für die Abführung von Gewinnen. So dürfen diese unabhängig von etwaigen vertraglichen Vereinbarungen maximal in Höhe des Jahresüberschusses abzüglich eines Verlustvortrags aus dem Vorjahr, der gemäß § 300 AktG in die gesetzliche Rücklage einzustellenden Beträge und der gemäß § 268 Abs. 8 HGB von einer Ausschüttung ausgenommenen Beträge abgeführt werden (§ 301 Satz 1 AktG); vgl. zur Berechnung auch Gelhausen, H. F./Althoff, F. (2009), S. 586.

372 Vgl. Kirsch, H. (2013), § 255 Tz. 165.

373 Vgl. Wehrheim, M./Rupp, D. (2009), S. 357.

374 Vgl. m. w. N. Hennrichs, J. (2008), S. 541; zustimmend auch Theile, C. (2008), S. 1065; Petersen, K./Zwirner, C./Froschhammer, M. (2010), S. 335.

Dieser Forderung kommt der Gesetzgeber zunächst nicht nach, allerdings wird der Kommanditist gesellschaftsrechtlich aufgrund von § 172 Abs. 4 Satz 2 HGB, bei Entnahme von Gewinnanteilen, im Außenverhältnis der Unternehmung wieder haftbar gemacht, wenn sein Kapitalanteil durch entsprechende Entnahmen unter den Betrag der geleisteten Kapitaleinlage sinkt.[375] Da die Höhe des Kapitalanteils des Kommanditisten aber ohne Bezugnahme auf Beträge, die einer Ausschüttungssperre bei Kapitalgesellschaften nach § 268 Abs. 8 HGB unterliegen, zu berechnen ist,[376] können Gewinne bei Personengesellschaften letztlich ohne Beschränkung entnommen werden, da mit der Entnahme im Zweifel eine einsetzende Haftung, auch für den Kommanditisten einer Kommanditgesellschaft, einhergeht.[377]

Mit der Ausschüttungssperre will der Gesetzgeber den Gläubigerschutz und das daraus abgeleitete Vorsichtsprinzip weiter beibehalten.[378] Eine Aktivierung von Entwicklungskosten würde nach h. M., ohne dass der entsprechende Betrag mit einer Ausschüttungs- bzw. Gewinnabführungssperre versehen ist, die Gefahr bergen, dass dem Unternehmen aufgrund des hohen Unsicherheitsfaktors zu viel Haftungsmasse entzogen wird, die im Falle eines starken Absinken des Werts des selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenstands nicht wieder zugeführt werden kann.[379] Insofern kann durch das Aktivierungswahlrecht die Informationsfunktion des Abschlusses gestärkt werden, wovon der Gläubiger profitiert. Gleichzeitig wird sein Schutz durch die Ausschüttungssperre gewahrt.[380] *Mindermann* ist dagegen der Ansicht, dass die Erfüllung der Vermögensgegenstandseigenschaft die Unsicherheit des immateriellen Werts so weit eindämmt, als dass eine Ausschüttungssperre zum Zwecke des Gläubigerschutzes damit überflüssig sei.[381]

---

375 Die Höhe der Haftungssumme entspricht der Höhe des entnommenen Gewinns, der die geleistete Kapitaleinlage übersteigt; vgl. Kindler, P. (2015), § 172 Tz. 25. Die (persönliche) Haftungssumme kann aber nicht die im Handelsregister eingetragene Haftungssumme übersteigen; vgl. Oetker, H. (2015), § 172 Tz. 33.

376 Vgl. § 172 Abs. 4 Satz 3 HGB. Vgl. für ein Beispiel Froschhammer, M./Zwirner, C. (2012), S. 141.

377 Vgl. Petersen, K./Zwirner, C./Froschhammer, M. (2010), S. 340; Roth, M. (2014), § 172 Tz. 8a.

378 Vgl. Referentenentwurf BilMoG, S. 98. Zusätzlich kann einer Ausschüttungssperre auch eine gesellschaftsrechtliche Bedeutung zugeschrieben werden, die hier jedoch nicht betrachtet wird; vgl. grundlegend z. B. Wagner, F. W. (1982), S. 765 ff.

379 Vgl. Gelhausen, H. F./Althoff, F. (2009), S. 587. *Mülbert* spricht auch davon, dass Kapitalerhaltungsregelungen, wie etwa die hier betrachtete Ausschüttungssperre, der Insolvenzprophylaxe dienen sollen; vgl. Mülbert, P. O. (2004), S. 161; zustimmend auch Vetter, J. (2005), S. 790. Eine Ausschüttung von „Scheingewinnen“ wie *Christoffers* die finanziellen Vorteile gegenüber der Nichtaktivierung bezeichnet, werde damit unterbunden; vgl. Christoffers, R. (1970), S. 169.

380 *Velte* spricht daher auch von einer Kompromisslösung; vgl. Velte, P. (2008), S. 65. *Kronstein/Claussen* nennen dies den Grundsatz „der gläsernen, aber verschlossenen Taschen“; Kronstein, H./Claussen, C. P. (1960), S. 136.

381 Vgl. Mindermann, T. (2012a), S. 91.

Eine Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenständen aus ausschüttungspolitischen Motiven heraus ist deshalb zusammenfassend wenigstens für Kapitalgesellschaften ausgeschlossen.

3.3 Die Behandlung selbst geschaffener immaterieller Wirtschaftsgüter nach dem deutschen Steuerrecht

Mit dem BilMoG wurde durch die Aufhebung der umgekehrten Maßgeblichkeit die Verknüpfung der handelsrechtlichen und der steuerrechtlichen Bilanzierung deutlich verringert.[382] Auch hinsichtlich der Aktivierungsmöglichkeit selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände bzw. Wirtschaftsgüter ergibt sich nun eine Differenz zwischen den beiden Rechnungslegungsnormen. Im Folgenden wird daher die steuerliche Behandlung selbst geschaffener immaterieller Wirtschaftsgüter im Vergleich zu den handelsrechtlichen Regelungen erläutert, wobei hier ebenfalls zunächst die abstrakte Aktivierungsfähigkeit dargestellt wird, ehe auf die konkrete eingegangen wird.

3.3.1 Die abstrakte Aktivierungsfähigkeit durch Vorliegen eines Wirtschaftsguts

Im Gegensatz zum Handelsbilanzrecht orientiert sich die steuerbilanzielle Aktivierungskonzeption an einem dynamischen Bilanzverständnis.[383] Die Grundidee der dynamischen Bilanz ist nicht wie im Rahmen der statischen Bilanztheorie die Ermittlung des (Zerschlagungs-) Vermögens. Laut *Schmalenbach*, dem Begründer der dynamischen Bilanztheorie, liegt die Aufgabe der Bilanz vielmehr darin, „Mittel der Gewinnermittlung zu sein“[384]. Dieses dynamische Bilanzverständnis ist im Steuerrecht legal determiniert. So ist das Betriebsvermögen,[385] im Sinne einer Steuerbilanz, gemäß § 8 Abs. 1 Satz 1 KStG i. V. m. § 5 Abs. 1 Satz 1 EStG zum Zwecke der steuerlichen Gewinnermittlung aufzustellen,[386] woraus sich unweigerlich eine enge Verbindung mit dem Fortführungsprinzip ergibt.

---

382 Vgl. Abschnitt 3.1.3.

383 Vgl. Weber, Manfred (1969), S. 31; Freericks, W. (1976), S. 258.

384 Schmalenbach, E. (1931), S. 86; so auch Mellerowicz, K. (1957), S. 18; Lerche, H. (1966), S. 35; Moxter, A. (1984), S. 29 ff.; Pfeiffer, T. (1984), S. 327; ähnlich auch Knobbe-Keuk, B. (1993), S. 86; Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1998), § 246 Tz. 13.

385 Der Begriff des Betriebsvermögens umfasst die Summe der positiven und negativen bzw. aktiven und passiven Wirtschaftsgüter des Unternehmens und ist in Abgrenzung zum Privatvermögen des Kaufmanns zu sehen; vgl. May, E. (1970), S. 60 und 110. Gleichzeitig sei hier jedoch darauf hingewiesen, dass dieser Abgrenzungstatbestand bei einer Kapitalgesellschaft ins Leere läuft. Vgl. auch m. w. N. May, E. (1970), S. 110 f.

386 Vgl. auch Jacobs, O. H. (2002), Sp. 2504 f.

3.3.1.1 Der Begriff des Wirtschaftsguts

Ähnlich wie im Handelsrecht knüpft auch die steuerliche Aktivierungskonzeption an die Erfüllung der definitorischen Kriterien eines Aktivums, in diesem Fall des (positiven) Wirtschaftsguts, an.[387] Der Begriff des Wirtschaftsguts ist genauso wie jener des Vermögensgegenstands nicht legal definiert.[388] Eine Erläuterung des aktiven oder positiven Wirtschaftsguts[389] findet in der Literatur häufig in Anlehnung an jene des Vermögensgegenstands statt. Da jedoch im Rahmen der dynamischen Bilanztheorie, unter der die Steuerbilanz steht, von einem strengen *going-concern*-Prinzip auszugehen ist, wird zumeist auf die Forderung der Übertragbarkeit oder Verwertbarkeit des einzelnen Werts verzichtet. Es genügt mithin für die Subsumption unter den Begriff des Wirtschaftsguts, dass eine Realisierung des Werts mindestens durch die Übertragung zusammen mit dem Unternehmen erfolgen kann.[390]

Der *BFH* stellt daher klar, dass ein Wirtschaftsgut nicht nur im Falle von Gegenständen im Sinne des bürgerlichen Rechts vorliegt, sondern dass auch „tatsächliche Zustände, konkrete Vorteile und sämtliche Vorteile für den Betrieb, deren Erlangung sich der Kaufmann etwas kosten läßt und die einen wesentlichen und über die Dauer des Steuerabschnitts hinausreichenden Wert für das Unternehmen haben und gesondert bewertbar sind“[391] den Charakter eines Wirtschaftsguts inne haben. Ein Wirtschaftsgut liegt demnach aber nur dann vor, wenn ein wirtschaftlicher Wert gemäß der Verkehrsauffassung vorliegt, der einen Nutzen für das Unternehmen trägt, der über den aktuellen Steuerabschnitt hinaus geht, für dessen Erlangung dem Unternehmen Aufwendungen, i. S. v. Anschaffungs- oder Herstellungskosten, entstanden sind und dieses Gut zudem selbstständig bewertbar ist.[392] Dabei sei angemerkt, dass das Vorliegen eines Nutzens für das Unternehmen bereits als Grundvoraussetzung für das Vorliegen eines Werts im Sinne der in Abschnitt 2.1.2 entwickelten Definition gesehen werden kann, ohne den die Frage nach der Bilanzierungsfähigkeit irrelevant ist.[393]

---

387 Vgl. Paulick, H. (1968), S. 453; BFH (1987), S. 14; Wolffgang, H.-M. (1998), § 5 Tz. C 65; Crezelius, G. (2015), § 5 Tz. 64. Eine historische Betrachtung der Entwicklung des Begriffs in der Rechtsprechung und Literatur soll hier nicht erfolgen. Vgl. für eine ausführliche Darstellung hierzu statt vieler Häcker, H.-D. (1980), S. 71 ff.

388 Vgl. Weber-Grellet, H. (1996), § 8 Tz. 4.

389 Das Antonym zum positiven Wirtschaftsgut bildet das negative Wirtschaftsgut, das im Wesentlichen den handelsrechtlichen Schulden entspricht; vgl. May, E. (1970), S. 60. Da in dieser Arbeit ausschließlich eine Betrachtung positiver bzw. aktiver Wirtschaftsgüter erfolgt, soll der allgemeine Begriff des Wirtschaftsguts in Anlehnung an die einschlägige Literatur hier auch für das aktive Wirtschaftsgut im Speziellen verwendet werden.

390 Vgl. BFH (1988), S. 997; BFH (1991), S. 384.

391 BFH (1987), S. 14. Unter der Erlangung unter Kosten muss der entgeltliche Erwerb verstanden werden, der hier jedoch nur auf „sämtliche Vorteile“ zu beziehen ist; vgl. BFH (1988), S. 996.

392 Vgl. Freericks, W. (1976), S. 312; Pfeiffer, T. (1982), S. 18.

393 Vgl. auch Freericks, W. (1976), S. 323; so auch schon BFH (1954), S. 110.

Die Nutzbarkeit über den aktuellen Steuerabschnitt hinaus, als Merkmal des Wirtschaftsguts, legt zwar zunächst den Schluss nahe, dass nur das Anlagevermögen als Summe der Wirtschaftsgüter verstanden wird. Dem kann jedoch in Anbetracht der Verkehrsauffassung nicht zugestimmt werden. Gemeint ist hiermit vielmehr, dass sich am Bilanzstichtag aus dem Wirtschaftsgut mindestens noch ein Nutzen für die folgende Periode heraus ergibt.

Ebenso ist das Kriterium, dass der Kaufmann sich die Erlangung des Wirtschaftsguts etwas kosten lassen muss, kein unstreitiges Charakteristikum. Mit Bezug auf das Beispiel eines erst nachträglich bekannt gewordenen Bodenschatzes eines Grundstücks entkräftet *Hoffmann* das Merkmal, da in diesem Fall keine Kosten i. S. v. Aufwendungen für die Erlangung des Bodenschatzes entstanden sind, jedoch gemäß der Verkehrsauffassung ein Wirtschaftsgut vorliegt.[394] Aufgrund der vielfach geäußerten Kritik an der Definition des *BFH*, besonders vor dem Hintergrund einer divergierenden Verkehrsauffassung, ist es daher fraglich, ob die drei bis hierhin diskutierten Kriterien überhaupt zur Definition und Abgrenzung eines Wirtschaftsguts geeignet sind.[395]

Das Kriterium der selbstständigen Bewertbarkeit erfährt in der Literatur die meiste Beachtung,[396] obwohl oder gerade weil es gegenüber den anderen drei Kriterien am erläuterungsbedürftigsten erscheint. Danach soll einerseits dem Wirtschaftsgut eine „besondere Bewertung" im Sinne des Ansatzes eines gesonderten Entgelts für das Wirtschaftsgut im Rahmen des Gesamtkaufpreises des Unternehmens zukommen. Gleichermaßen muss sein Wert aber auch klar von dem anderer Wirtschaftsgüter abgrenzbar sein,[397] um eine Trennung vom Geschäfts- oder Firmenwert gewährleisten zu können.[398] Die selbstständige Bewertbarkeit garantiert somit ein Mindestmaß an Objektivität hinsichtlich der Aktivierungsfähigkeit, die im Rahmen der Fortführungsfiktion des Unternehmens deutlich schwächer ist als bei der handelsrechtlich vorherrschenden Zerschlagungsfiktion.[399]

394 Vgl. Hoffmann, W.-D. (2013), § 4, 5 Tz. 601.
395 Vgl. auch Wolffgang, H.-M. (1998), § 5 Tz. C 60.
396 Vgl. z. B. Pfeiffer, T. (1982), S. 18; BFH (1989); S. 16; BFH (1990), S. 794; sowie Abschnitt 3.2.1.5.
397 Vgl. BFH (1975a), S. 511; Freericks, W. (1976), S. 319; Gruber, T. (1993), S. 123; Weber-Grellet, H. (1996), § 8 Tz. 6; Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1998), § 246 Tz. 25.
398 Vgl. Eibelshäuser, M. (1983), S. 71; Moxter, A. (2007), S. 9.
399 Vgl. Knobbe-Keuk, B. (1993), S. 89 f.; Weber-Grellet, H. (2011), Tz. 113; anderer Ansicht Hoffmann, W.-D. (2013), § 4, 5 Tz. 602, der in der Forderung nach der Einzelbewertbarkeit einen Widerspruch zur Fiktion der Gesamtveräußerung des Betriebs sieht.

Da im Rahmen der Prüfung der Aktivierungsfähigkeit die für die Erlangung erforderlichen Aufwendungen immer zuverlässig abgrenzbar sein müssen,[400] ist, wie auch im Falle der Vermögensgegenstände, bei (selbst geschaffenen) immateriellen Wirtschaftsgütern besondere Vorsicht geboten. Der Annahme *Moxters*, dass die selbstständige Bewertbarkeit nicht mit dem Kriterium der Greifbarkeit gleichzusetzen ist, folgend wäre zusätzlich die Greifbarkeit zu prüfen.[401] Auch diese hat zum Ziel, Werte, die sich nur in einer Steigerung des Geschäfts- oder Firmenwert realisieren, von der Aktivierung in der Steuerbilanz auszuschließen. Wird jedoch im Rahmen der selbstständigen Bewertbarkeit die Abgrenzbarkeit des (monetären) Werts des Wirtschaftsguts von dem anderer gefordert, sollte damit im Regelfall auch die Greifbarkeit erfüllt sein.[402]

3.3.1.2 Das Verhältnis der Begriffe „Wirtschaftsgut“ und „Vermögensgegenstand“ zueinander

Mit der Definition des *BFH* erscheint der Begriff des Wirtschaftsguts regelmäßig weiter als jener des Vermögensgegenstands zu sein, da z. B. auch tatsächliche Zustände als Aktiva ansatzfähig sind.[403] Das Auseinanderfallen der Begrifflichkeiten des Vermögensgegenstands und des Wirtschaftsguts ist jedoch, obwohl teleologisch begründbar,[404] in der BFH-Rechtsprechung und der Literatur streitig.[405] So wird angeführt, dass aufgrund des Maßgeblichkeitsgrundsatzes der Handels- über die Steuerbilanz davon auszugehen sei, dass sich die beiden Begriffe entsprechen.[406] Im Ergebnis müsste hiernach, analog zum Ausspruch *Beisses*, also „steuerlich

400 Vgl. Pfeiffer, T. (1982), S. 18.

401 Vgl. Moxter, A. (2007), S. 9; m. w. N. Eibelshäuser, M. (1983), S. 71; Küting, K./Ellmann, D. (2009), S. 268. Die einfachste Erfüllung der Greifbarkeit liegt laut *BFH* dann vor, wenn ein Gegenstand marktgängig ist; vgl. BFH (1975c), S. 203. Ist dies nicht der Fall kann es nötig sein, die Greifbarkeit gemeinsam mit der selbstständigen Bewertbarkeit zu beurteilen.

402 Vgl. Pfeiffer, T. (1982), S. 25 und 42; Moxter, A. (2007), S. 9 mit Beispielen für streitige Sonderfälle. Vgl. für eine systematisierende grafische Darstellung auch Roß, N. (1996), S. 245.

403 Vgl. z. B. Fabri, S. (1986), S. 34, Jacobs, O. H. (2002), Sp. 2505; Weber-Grellet, H. (2015), § 5 Tz. 94. *Plückebaum* schließt indes auch den Fall, dass kein Wirtschaftsgut trotz erfüllter Vermögensgegenstandseigenschaft vorliegt, nicht aus; vgl. Plückebaum, R. (2012), § 4 Tz. B 73. Grund dafür ist die steuerliche Maxime der gleichmäßigen Besteuerung.

404 Vgl. Schneider, D. (1983), S. 160; Crezelius, G. (2008), § 5 Tz. 63.

405 Vgl. Weber-Grellet, H. (1996), § 8 Tz. 2; Buciek, K. (2013), § 5 Tz. 303; für einen Überblick über die frühe BFH-Rechtsprechung und Literaturmeinung Curtius-Hartung, R. (1970), S. 330 f. Vgl. beispielhaft auch BFH (2000), S. 637, der die beiden Begriffe gleichermaßen und synonym verwendet.

406 Vgl. für die Inhaltsgleichheit der beiden Begriffe z. B. Knapp, L. (1971), S. 1122; BFH (1975b), S. 14; Lamers, A. (1981), S. 207; m. w. n. Wolffgang, H.-M. (1998), § 5 Tz. C6; Niemann, U. (1999), S. 22 f., wenngleich diese nachfolgend auf unterschiedliche Schwerpunkte in den Charakteristika des Vermögensgenstands und des Wirtschaftsguts hinweist.

nichts aktiviert werden, was handelsrechtlich nicht wenigstens bilanzierungsfähig ist“[407]. *Plückebaum* gibt hinsichtlich der Argumentation aus der Maßgeblichkeit heraus zu bedenken, dass diese keineswegs ein Grund für die Annahme der inhaltlichen Identität der Begriffe des Vermögensgegenstands und des Wirtschaftsguts sei.[408] Insbesondere die Haltung des *BFH*, der einerseits eine „weite Auslegung“ des Begriffs des Wirtschaftsguts, andererseits aber auch die Identität ebendiesem mit dem Vermögensgegenstand proklamiert, wobei Letzterer gemäß der Argumentation in Abschnitt 3.2.1 tendenziell eng, wenigstens jedoch enger als der des Wirtschaftsguts aufzufassen ist, erscheint daher inkonsistent.[409] Darüber hinaus muss generell die Maßgeblichkeit der BFH-Rechtsprechung für die Auslegung der handelsrechtlichen Begrifflichkeit angezweifelt werden.[410]

Als weiteres Indiz für eine nicht *per se* gleiche Definition der Begriffe könnte in der durch das Bilanzrichtlinien-Gesetz (BiRiLiG) letztlich nicht vorgenommene Eliminierung des Begriffs des Vermögensgegenstands aus dem Handelsgesetzbuch zugunsten der Aufnahme der Begrifflichkeit des Wirtschaftsguts vorgebracht werden. Diese war noch im Regierungsentwurf vom Gesetzgeber angedacht gewesen,[411] bevor schließlich der Rechtsausschuss von einer Änderung abrückte. Als Begründung hierfür wurde jedoch nicht ein Unterschied in den beiden Begriffen angegeben. Der Rechtsausschuss erläuterte diesen Umstand vielmehr mit dem Festhalten an der gewachsenen inhaltlichen Bedeutung des Vermögensgegenstands, die nicht durch eine Umbenennung in Frage gestellt werden sollte.[412] Die tatsächliche Intention des Gesetzgebers sowie ihr Einfluss auf das Verhältnis der beiden Begriffe sind aber nach wie vor streitig.[413]

Eine vermeintliche Einheit der Begriffe „Vermögensgegenstand“ und „Wirtschaftsgut“ ist darüber hinaus vor dem Hintergrund des BilMoG kritisch zu beleuchten. Da sich diese Ansicht der Begriffsidentität maßgeblich aus der steuerlichen Rechtsprechung heraus entwickelt hat, muss mithin ob der Lösung der Verbindung zwischen Handels- und der Steuerbilanz durch die Abschaffung der umgekehrten Maßgeblichkeit neu erwägt werden, inwieweit eine Einflussnahme

---

407 Beisse, H. (1980a), S. 638. Sollte diese Prämisse nicht erfüllt sein, so müsste die Frage nach der generellen Möglichkeit der Erstellung einer annäherungsweisen Einheitsbilanz gestellt werden.
408 Vgl. Plückebaum, R. (2012), § 4 Tz. B 73.
409 Vgl. auch Fabri, S. (1993), S. 34.
410 Vgl. in den Ansätzen auch Beisse, H. (1980a), S. 638; Schütte, J. (2006), S. 92.
411 Vgl. BT-Drucksache 10/317, S. 73.
412 Vgl. BT-Drucksache 10/4268, S. 89 und 96; ergänzend auch Gruber, T. (1991), S. 93 f.
413 Vgl. statt vieler Wolffgang, H.-M. (1998), § 5 Tz. C 7.

der steuerrechtlichen Rechtsprechung auf die handelsrechtliche Aktivierungskonzeption zulässig ist. Somit bleibt die Frage nach der Identität der Voraussetzungen für die abstrakte Aktivierungsfähigkeit nach Handels- und Steuerrecht weiterhin unklar.

Weber-Grellet schlug daher bereits vor dem BilMoG den Kompromiss vor, zwar von einer prinzipiellen Gleichheit der Begriffe auszugehen, im Detail jedoch die im Rahmen der Definition des Wirtschaftsguts nicht vorausgesetzte Einzelverkehrsfähigkeit bzw. Einzelverwertbarkeit als Unterschied zu sehen. Die divergierende Benennung in den Gesetzen schreibt er jedoch ausschließlich der historischen Entwicklung zu.[414] Auch diese Kompromisslösung erscheint insofern inkonsistent, als dass gerade ein zentrales Unterschiedsmerkmal zwar erkannt, die fundamentale Bedeutung der Einzelverkehrsfähigkeit für die Definition des Vermögensgegenstands jedoch verkannt wird. Wenngleich die Identität der Begriffe nicht abschließend geklärt ist, wird im Folgenden, wenigstens aus Vereinfachungsgründen, von einer nicht unbedeutenden gemeinsamen Teilmenge der Begriffe ausgegangen.[415]

3.3.2 Die konkrete Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener immaterieller Wirtschaftsgüter

Obwohl die immateriellen Wirtschaftsgüter in der Urfassung des heutigen Einkommensteuergesetzes vom 16.10.1934 noch keine explizite Erwähnung fanden, stellte ihre Bilanzierung den Bilanzierenden und den Gesetzgeber bereits damals schon vor besondere Schwierigkeiten. Grundsätzlich ist analog zum HGB auch hier zunächst eine Fallunterscheidung zwischen den Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens und des Umlaufvermögens vorzunehmen. Da das Einkommensteuergesetz keine eigene Unterscheidung zwischen den beiden Begriffen kennt, ist ihre Abgrenzung, unter Bezugnahme auf den Maßgeblichkeitsgrundsatz, aus der handelsrechtlichen Abgrenzungsmethodik abzuleiten.[416] Darüber hinaus muss bezüglich der immateriellen Wirtschaftsgüter, ebenfalls analog zum Handelsrecht, eine Fallunterscheidung zwischen entgeltlich erworbenen immateriellen Wirtschaftsgütern und jenen, die dem Unternehmen auf andere Art und Weise zugegangen sind, vollzogen werden.

---

414 Vgl. Weber-Grellet, H. (1996), § 8 Tz. 3 und 9. Vgl. auch Beisse, H. (1980b), S. 245, der eine Tendenz zur Vereinheitlichung der Begriffe erst seit dem EStG 1969 ausmacht.

415 Dieses Vorgehen entspricht dem der Rechnungslegungspraxis, vgl. Tanski, J. S. (2014), § 246 Tz. 20.

416 Vgl. zur Abgrenzung Abschnitt 3.2.2. Vgl. zu dieser Ableitungsmethodik auch Mutze, O. (1956), S. 974; Wolffgang, H.-M. (1998), § 5 Tz. C 80.

3.3.2.1 Die konkrete Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener immaterieller Wirtschaftsgüter vor dem Einkommensteueränderungsgesetz 1969

Vor dem Einkommensteueränderungsgesetz 1969 und damit vor der Kodifizierung des Aktivierungsverbots nicht entgeltlich erworbener immaterieller Wirtschaftsgüter bestand nach h. M. die Möglichkeit, jedoch nicht die Pflicht, selbst erstellte immaterielle Wirtschaftsgüter in der Steuerbilanz zu aktivieren.[417] In der Praxis wurde allerdings zumeist auf eine Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Wirtschaftsgüter verzichtet. *Börnstein* hielt das fehlende Aktivierungsgebot in der Steuerbilanz insbesondere vor dem Hintergrund der wenigstens für die aktuelle Periode entfallenden Besteuerung selbst geschaffener immaterieller Wirtschaftsgüter für sinnvoll. Er begründete dies mit der Notwendigkeit einer Unterstützung der durch den Zweiten Weltkrieg gegenüber anderen Nationen noch rückständigen deutschen Wirtschaft durch den Gesetzgeber und Fiskus und leitete so eine vermeintliche Intention zur Steuersubvention ab.[418] Für immaterielle Wirtschaftsgüter, für die Anschaffungskosten vorlagen, musste im Sinne des Vollständigkeitsgebots und einer leistungsgerechten Besteuerung hingegen ein Aktivposten im Betriebsvermögen angesetzt werden.[419]

3.3.2.2 Die konkrete Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener immaterieller Wirtschaftsgüter nach Einführung des § 5 Abs. 2 EStG

Gemäß § 5 Abs. 2 EStG, der im Rahmen des Einkommensteueränderungsgesetz vom 16.05.1969 eingeführt wurde,[420] sind immaterielle Wirtschaftsgüter numnehr nur zu aktivieren, wenn sie entgeltlich erworben wurden.[421] § 5 Abs. 2 EStG nimmt dabei lediglich auf die konkrete Aktivierungsfähigkeit Bezug, sodass analog zum handelsrechtlichen Schema zunächst die abstrakte Aktivierungsfähigkeit geprüft werden müsste. Mit der Einführung von § 5 Abs. 2 EStG verdeutlichte der Gesetzgeber, dass das zu dieser Zeit im Aktiengesetz präzisierte Aktivierungsverbot nicht entgeltlich erworbener immaterieller Vermögensgegenstände auch im Rahmen der steuerlichen Gewinnermittlung angewandt werden soll.[422] Damit wurde das bis

---

417 Vgl. BFH (1969), S. 293; Freericks, W. (1969a), S. 518; m. w. N. Kruse, H. W. (1976), S. 80 f.

418 Vgl. Börnstein, U. (1957), S. 553 und 557.

419 Vgl. die Ausführungen zum Maßgeblichkeitsgrundsatz zu Beginn dieses Kapitels.

420 Vgl. Gesetz zur Änderung des Einkommensteuergesetzes vom 16.05.1969, Art. 1 Nr. 1.

421 Es herrschte anfangs ebenfalls Uneinigkeit darüber, inwiefern sich aus § 5 Abs. 2 EStG ein Aktivierungsgebot oder ein Aktivierungswahlrecht entgeltlich erworbener immaterieller Wirtschaftsgüter ergibt. Aufgrund des Vollständigkeitsprinzips kann in Anlehnung an die Argumentation von *Freericks* im Zweifel von einer Aktivierungspflicht ausgegangen werden, sofern die abstrakte Aktivierungsfähigkeit erfüllt ist; vgl. Freericks, W. (1969a), S. 519; anderer Ansicht Littmann, E. (1969), S. 322 f.

422 Vgl. Freericks, W. (1969a), S. 518; Anziger, H. M. (2008), § 5 Abs. 2 EStG Tz. 1651.

heute geltende Aktivierungsverbot für alle nicht entgeltlich erworbenen immateriellen Wirtschaftsgüter im deutschen Steuerrecht implementiert.

Werden immaterielle Wirtschaftsgüter entgeltlich erworben, so liegt dem Zugang zum Betriebsvermögen eine Markttransaktion zugrunde, die nach damaliger wie heutiger h. M. das unsichere immaterielle Wirtschaftsgut einem objektivierenden Test unterzieht und ihn für werthaltig erklärt.[423] Von dem Aktivierungsverbot ausgenommen sind weiterhin unstreitig auch jene immateriellen Wirtschaftsgüter, die dem Betriebsvermögen einer Personengesellschaft oder eines Einzelunternehmens durch eine Einlage zugeführt wurden.[424] Auch diese sollen als erworben gelten, sodass der Begriff der Entgeltlichkeit hier sehr weit gefasst werden muss.

Insgesamt scheitert der Ansatz selbst geschaffener immaterieller Wirtschaftsgüter somit regelmäßig selbst dann, wenn die abstrakte Aktivierungsfähigkeit gegeben sein sollte, am konkreten Aktivierungsverbot. Diese Regelung könnte allerdings besonders vor dem Hintergrund des Leistungsfähigkeitsprinzips der Besteuerung kritisch gesehen werden.[425] Da § 5 Abs. 2 EStG eine Aktivierung, unabhängig von der mit ihnen verbundenen Unsicherheit, generell untersagt, kann es im Zweifel unter Berücksichtigung des Zinseffektes zu einer Steuersubvention innovierender Betriebe[426] sowie damit einhergehend zu einem Liquiditätsvorteil für das Unternehmen[427] kommen. Dennoch hält der Steuergesetzgeber aufgrund der Unsicherheit hinsichtlich der Existenz und Beständigkeit des dem immateriellen Wirtschaftsguts zugrundeliegenden Werts am Aktivierungsverbot bei nicht entgeltlichem Erwerb fest,[428] da trotz Vorliegen eines nicht flüchtigen, beständigen Werts, was Voraussetzung für das Vorliegen eines Wirtschaftsguts ist, die Unsicherheit hinsichtlich der Beständigkeit des Werts gegenüber möglichen Vorteilen für den Fiskus abzuwägen ist. So würde zwar eine Aktivierung das Betriebsvermögen unter Umständen kurzfristig zutreffender, im Sinne einer periodengerechten Erfolgsermittlung, darstellen und möglicherweise zu einer gleichmäßigeren Besteuerung führen. Allerdings sind

423 Vgl. Crezelius, G. (2015), § 5 Tz. 65.
424 Vgl. R 5.5 i. V. m. R 4.3 Abs. 1 EStR; Wolffgang, H.-M. (1998), § 5 Tz. C 85; Hoffmann, W.-D. (2007), § 4, 5 Tz. 684.
425 Vgl. allgemein zur Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit statt vieler Kraus-Grünewald, M. (1997), S. 29.
426 Vgl. Pfeiffer, T. (1982), S. 5; Herzig, N. (2008a), S. 5, der hier von einer „implizite[n; Anm. d. Verf.] Forschungsförderung“ spricht.
427 Vgl. Pfeiffer, T. (1982), S. 5.
428 Vgl. Wolffgang, H.-M. (1998), § 5 Tz. C 50; Herzig, N. (2008a), S. 5.

aus Sicht des Steuergesetzgebers die Risiken einer baldigen Abschreibung aufgrund der Flüchtigkeit des Werts offenbar zu groß.[429] Insofern soll hier eine mögliche Schädigung des Steuerpflichtigen, die sich aus einer Besteuerung nicht werthaltigen selbst geschaffenen immateriellen Betriebsvermögens ergeben könnte, ausgeschlossen werden.[430] Insgesamt nimmt der Gesetzgeber somit eine Subvention des Steuerpflichtigen in Höhe des Zinseffekts, der sich aus der Nichtbesteuerung von Gewinnen in der Periode, in der das selbst geschaffene immaterielle Wirtschaftsgut entstanden ist, in Kauf und lässt damit in diesem Fall das Vorsichtsprinzip trotz dynamischer Bilanzbetrachtung vor die Interessen des Fiskus treten.

3.4 Die Behandlung selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte nach den IFRS

Die bilanzielle Behandlung selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte, die nicht als *current assets* eingeordnet werden, im Folgenden als selbst geschaffene langfristige immaterielle Vermögenswerte oder kurz als selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte bezeichnet,[431] wird in IAS 38 (Immaterielle Vermögenswerte) geregelt. Wie nach den handelsrechtlichen Grundsätzen wird eine Unterscheidung in eine abstrakte Aktivierungsfähigkeit, die die notwendige Bedingung für den bilanziellen Ansatz darstellt, und die konkreten Aktivierungsregelungen, die als hinreichende Bedingung fungieren, vorgenommen. Zunächst wird daher die abstrakte Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte erläutert, ehe für die weitere Betrachtung eine Unterscheidung zwischen Vermögenswerten, die dem Unternehmen längerfristig dienen sollen, den *non-current assets*, und jenen die nur kurzfristig im Unternehmen verbleiben (*current assets*), herausgearbeitet wird. Ausschließlich die zuerst genannten sollen Gegenstand der folgenden Darstellung sein, Letztere werden vorwiegend in IAS 2 (Vorräte) oder IAS 11 (Langfristige Fertigungsaufträge) geregelt (IAS 38.3a)) und im Rahmen dieser Arbeit in Abschnitt 3.5 aufgegriffen. Anschließend wird die Frage nach der konkreten Aktivierbarkeit selbst geschaffener immaterieller langfristiger Vermögenswerte in der Historie der IFRS und im Status quo beantwortet.

---

429 Vgl. Wolffgang, H.-M. (1998), § 5 Tz. C 50 und C 95. Vgl. auch Moxter, A. (1979), S. 1104, der die Möglichkeit und Notwendigkeit der Abwägung zwischen Objektivierungserfordernissen und der zutreffenden Besteuerung aufzeigt.

430 Vgl. Pfeiffer, T. (1984), S. 327 f.

431 Diese Bezeichnung lehnt sich an die deutsche Übersetzung der IFRS an, in der der Begriff *non-current* mit dem Adjektiv langfristig übersetzt wird; vgl. IAS 1.60; ergänzend auch Wawrzinek, W. (2013), § 2 Tz. 294. *Internally generated intagible assets* werden in der Übersetzung als selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte bezeichnet; vgl. IAS 38.51.

3.4.1 Die abstrakte Aktivierungsfähigkeit durch Vorliegen eines immateriellen Vermögenswerts

Die Erfüllung der Definition eines immateriellen Vermögenswerts kann in den IFRS, ähnlich wie im Handels- und Steuerbilanzrecht, als Kriterium der abstrakten Aktivierungsfähigkeit gesehen werden, wenngleich die IFRS auch im Falle des Ansatzes immaterieller Vermögenswerte zu fallbezogenen Ansatzkriterien neigen.[432] Im Gegensatz zum Vermögensgegenstand im Handelsbilanzrecht und dem Wirtschaftsgut im Steuerbilanzrecht wird der Begriff des Vermögenswerts (*asset*) als Bilanzposten der Aktivseite sowie der Begriff der Immaterialität in den IFRS definiert. So finden sich sowohl in IAS 38 als auch im *Conceptual Framework*, dem Rahmenkonzept der IFRS,[433] die Charakteristika eines Vermögenswerts, wie sie vom IASB festgelegt wurden. Nichtsdestotrotz enthalten auch diese Kennzeichen eines Vermögenswerts zum Teil unbestimmte Begriffe, die hinsichtlich der Bestimmung eines Vermögenswerts Ermessensspielräume mit sich bringen.

Gemäß IAS 38.8 ist ein Vermögenswert „eine Ressource, die aufgrund von Ereignissen in der Vergangenheit von einem Unternehmen beherrscht wird und von der erwartet wird, dass dem Unternehmen durch sie künftiger wirtschaftlicher Nutzen zufließt".[434] Zusätzlich liefert IAS 38.8 drei Charakteristika, die einen immateriellen Vermögenswert ausmachen. Danach darf ein immaterieller Vermögenswert nicht monetär sein, keine physische Substanz besitzen und muss identifizierbar, d. h. abgrenzbar vom Goodwill, sein. Da die Kriterien der Non-Physis und des Non-Monetarismus bereits in Abschnitt 2.1.1 erläutert wurden und sich diesbezüglich in den IFRS keine Besonderheiten ergeben, wird an dieser Stelle auf den entsprechenden Abschnitt verwiesen. Die Definition des Vermögenswerts, wie sie sich auch im Rahmenkonzept der IFRS findet, sowie der Tatbestand der Identifizierbarkeit werden jedoch nachfolgend näher erläutert.

3.4.1.1 Vorliegen eines Ereignisses in der Vergangenheit

Soll das Vorliegen eines Vermögenswerts geprüft werden, stellt sich zunächst die Frage, was unter einem in der Vergangenheit liegenden Ereignis zu verstehen ist. Unter das Ereignis kann

---

[432] Vgl. Hoffmann, W.-D. (2015), § 13 Tz. 6.

[433] Das *Conceptual Framework* des IASB ist kein selbstständiger Rechnungslegungsstandard. Es soll immer dann eine Hilfe im Rahmen der Rechnungslegung darstellen, wenn einzelne Standards und Interpretationen einen Sachverhalt nicht regeln; vgl. IFRS Foundation (2010), Purpose and status, d); IAS 8.11b).

[434] Eine entsprechende Definition findet sich auch im *Conceptual Framework*; vgl. IFRS Foundation (2010), Tz. 4.8 und 4.11 f. Der Begriff des Vermögenswerts wird in dieser Arbeit ausschließlich auf das ansatzfähige Aktivum im IFRS-Abschluss angewandt; vgl. mit einer abweichenden, weitergehenden Verwendung z B. Haller, A. (1998), S. 564.

beispielsweise die Herstellung des Vermögenswerts oder die Anschaffung subsumiert werden, allerdings ist es nicht erforderlich, dass dieses zu Zahlungsströmen geführt hat. So stellt beispielsweise auch der Tausch einen Tatbestand dar, der dem vergangenen Ereignis gerecht wird. Maßgeblich ist hier lediglich, dass das Ereignis in der Vergangenheit liegt, sodass künftige Ereignisse oder bestehende Absichtserklärungen heute nicht zu einem Vermögenswert führen.[435]

3.4.1.2 Erwartung künftigen wirtschaftlichen Nutzens

Darüber hinaus ist die *per definitionem* geforderte Erwartung eines künftigen wirtschaftlichen Nutzens seitens des Unternehmens erläuterungsbedürftig. Sowohl im *Conceptual Framework* als auch in IAS 38 bleibt diese zunächst offen,[436] doch liefert IAS 38.17 hierzu einige Beispiele. So kann der wirtschaftliche Nutzen eines Vermögenswerts darin bestehen, dass er Erlöse generiert oder aber der Anfall von Aufwendungen, beispielsweise aufgrund einer Fremdbeschaffung von Vermögenswerten oder Dienstleistungen, für das Unternehmen verhindert wird. Das *Conceptual Framework* enumeriert darüber hinaus weitergehende, bei immateriellen wie materiellen Vermögenswerten gleichermaßen denkbare Möglichkeiten der Nutzengewinnung aus einem Vermögenswert. So kann er zur Produktion von Gütern oder Dienstleistungen herangezogen wird, wie es beispielsweise bei einer Software oder einem technischen Schutzrecht der Fall sein könnte. Ebenso kann der wirtschaftliche Nutzen dadurch generiert werden, dass der Vermögenswert durch einen Verkauf, eine Aufrechnung oder einen Tausch mit Dritten oder den Anteilseignern des Unternehmens erlösbar ist.[437] Gerade bei immateriellen Vermögenswerten, so die Auffassung des IASB, sei es daher häufig eher denkbar, dass ihr Nutzenpotential in Kosteneinsparungen, d. h. künftig niedrigeren Herstellungskosten, verborgen liegt, als in der Generierung von Erträgen (IAS 38.17).[438]

Zu beachten ist weiterhin, dass an dieser Stelle die Wahrscheinlichkeit des Nutzeneintritts in der Zukunft für das Vorliegen eines immateriellen Vermögenswerts unerheblich ist und nur im

---

435 Vgl. Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 146; Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 1 Tz. 146.

436 Vgl. auch Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 157.

437 Vgl. IFRS Foundation (2010), Tz. 4.10.

438 Vgl. hierzu auch Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 1 Tz. 148. *PricewaterhouseCoopers* sind hier der Auffassung, dass hinsichtlich der Erwartung des künftigen Nutzenzuflusses ein Rückgriff auf IAS 36 (Wertminderungen von Vermögenswerten) zulässig sei, der für die Ermittlung des *value in use* in IAS 36.33 Leitlinien für die Ermittlung der Cashflows aus der Nutzung eines Vermögenswerts formuliert; vgl. PricewaterhouseCoopers (2014), Tz. 15.29.

Rahmen der Beurteilung der konkreten Aktivierungsfähigkeit des Vermögenswerts herangezogen werden muss.[439] Daher schätzen beispielsweise *Petersen/Bansbach/Dornbach* das Kriterium der Erwartung eines künftigen wirtschaftlichen Nutzens als keine echte Aktivierungshürde ein.[440]

3.4.1.3 Beherrschung durch das Unternehmen

Liegt ein vergangenes Ereignis vor, das den immateriellen Vermögenswert begründet, und erwartet das Unternehmen aus diesem einen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen zu können, bleibt zu prüfen, ob das Unternehmen in der Lage ist, den Vermögenswert und besonders das mit ihm verbundene Nutzenpotential zu beherrschen. Die Beherrschung (*control*) impliziert, dass das Unternehmen selber den Nutzen konsumieren kann, gleichzeitig aber Dritte von dem wirtschaftlichen Nutzen ausschließen oder deren Konsum wenigstens beschränken kann (IAS 38.13).[441] Das IASB weist daraufhin, dass der Nachweis der Beherrschung des Vermögenswerts regelmäßig dann schwierig sei, wenn sich die Beherrschungsmöglichkeit nicht aus juristisch durchsetzbaren Ansprüchen ergibt, auch wenn die Möglichkeit der Erfüllung des Kriteriums durch das IASB in diesen Fällen nicht *per se* ausgeschlossen wird.[442] So wird der Ausschluss Dritter von der Nutzung des Vermögenswerts durch bloße Geheimhaltung oder ähnliches in der Praxis nur schwer belegbar sein.[443] Wie entprechende Nachweise in diesen Fällen erfolgen könnten, bleibt deshalb offen.[444] Eine Möglichkeit die Beherrschung des Nutzens zu garantieren und zu dokumentieren besteht aber laut *Dawo* beispielsweise darin, dass gezeigt wird, dass die Entwicklung noch nicht am Markt in Erscheinung getreten ist und somit das geistige Eigentum vom Unternehmen kontrolliert wird.[445]

---

439 Vgl. hierzu Abschnitt 3.4.1.2. Ebenso ist die (absolute) Höhe des Nutzens beispielsweise in Geldeinheiten irrelevant für die abstrakte Aktivierungsfähigkeit.

440 Vgl. Petersen, K./Bansbach, F./Dornbach/E. (2014), S. 144.

441 Fraglich ist hier jedoch, ob der Nutzenkonsum eines Dritten vollkommen ausgeschlossen werden können muss. So geben beispielsweise *Schruff/Haaker* zu bedenken, dass der Konsum eines Dritten für das Unternehmen nicht zum kompletten Nutzenverlust seinerseits führen muss; vgl. Schruff, L./Haaker, A. (2011), Abschnitt 11 Tz. 24.

442 Vgl. auch Lüdenbach, N./Freiberg, J. (2009), S. 132. Solche Ansprüche ergeben sich beispielsweise aus gewerblichen Schutzrechten, Urheberrechten oder auch gesetzlichen Vertraulichkeitsvereinbarungen; vgl. mit weiteren Beispielen IAS 38.14. Liegen hingegen juristisch durchsetzbare Ansprüche vor, so ist die Beherrschung in der Regel gegeben; vgl. Küting, K./Dawo, S. (2003), S. 402; PricewaterhouseCoopers (2014), Tz. 15.14.

443 Vgl. Deloitte (2015), S. 525.

444 Vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 44.

445 Vgl. Dawo, S. (2003), S. 196. Zusätzlich wäre hier sicherlich eine vertragliche Verschwiegenheitsverpflichtung der Mitarbeiter nötig.

Um den erwarteten Nutzen konsumieren zu können, muss das Unternehmenen in der Lage sein, seinen Nutzenanspruch erfolgreich geltend zu machen. Problematisch könnte die Durchsetzbarkeit der Ansprüche des Unternehmens z. B. dann sein, wenn es sich um das Gedankengut bzw. Know-How von Mitarbeitern handelt, für dessen Aufbau das Unternehmen Aufwendungen getätigt hat und von dem es sich einen künftigen wirtschaftlichen Nutzen verspricht (IAS 38.15).[446] Hier ist eine ausschließliche Nutzbarkeit durch das Unternehmen aber regelmäßig nur äußerst eingeschränkt durchsetzbar. In IAS 38.16 verweist das IASB allerdings darauf, dass beispielsweise der Nutzen aus einer Kundenbeziehung des Unternehmens ebenfalls schwerlich kontrollierbar sei, eine solche aber dennoch die geforderten Ansatzkriterien erfüllen kann, wenn durch eine Transaktion die Separierbarkeit nachgewiesen wird. Der Nachweis muss folglich nicht in Form eines aktiven Marktes erbracht werden. Es genügt, dass gelegentlich vergleichbare Transaktionen stattfinden, sofern diese nicht nur selten auftreten oder allesamt längere Zeit zurückliegen.[447] Angesichts dieser Argumentation sehen beispielsweise *Baetge/von Keitz* das Kriterium der Beherrschung durch das Unternehmen letztlich als redundant an, da es dem IASB offensichtlich vielmehr um die Identifizierbarkeit gehe, als um die Kontrolle (*control*) über den Vermögenswert.[448]

Festzuhalten ist in jedem Fall, dass das IASB offensichtlich die Marktgängigkeit eines Werts als unweigerliches Indiz eines immateriellen Vermögenswerts ansieht. Insofern wird unterstellt, dass der vernünftige Kaufmann nicht für etwas zahlen würde, das nicht wenigstens annähernd objektivierbar zu einem kontrollierbaren Nutzen für das Unternehmen führen wird.[449]

---

446 So kann, wenn ein entsprechender rechtlicher Schutz bezüglich des Nutzenpotentials besteht, wie es beispielsweise bei Spielerlizenzen im Profifußball der Fall ist oder bei Rückzahlungsvereinbarungen mit Mitarbeitern für Weiterbildungsaufwendungen im Falle einer Kündigung seitens des Mitarbeiters der Fall ist, indirekt auch Humanvermögen ansatzfähig sein; vgl. Mindermann, T. (2009), S. 187; Böcking, H.-J./Wiederhold, P. (2014), IAS 38 Tz. 11.

447 Vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 46.

448 Vgl. Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 22; zustimmend auch für den Fall der Kundenbeziehung Hoffmann, W.-D. (2015), § 13 Tz. 6.

449 Es sei darauf hingewiesen, dass eine in diese Richtung gehende Argumentation in der handelsrechtlichen Bilanztheorie sowie der steuerlichen Rechtsprechung abgelehnt wird; vgl. Abschnitt 3.3.1.1. *Schuetze* bezeichnet dieses Vorgehen im Hinblick auf die US-amerikanische Rechnungslegung auch kritisch als „cost-per se-is-the-asset syndrome“ [im Original teilweise kursiv, Anm. d. Verf.]; Schuetze, W. P. (1993), S. 68. Eine so weitgehende Formulierung des immateriellen Vermögenswerts ist aber laut *Baetge/von Keitz* notwendig, um den konkreten bilanzierungsfähigen Vermögenswerten in IFRS 3 zu genügen; vgl. IFRS 3.13 für entsprechende Beispiele sowie Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 22. Vgl. anderer Ansicht Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 82.

3.4.1.4 Identifizierbarkeit

Liegt ein nicht monetärerer Vermögenswert ohne physische Substanz vor, so muss dieser zwecks Unterscheidbarkeit vom Goodwill gemäß IAS 38.8 i. V. m. IAS 38.11 identifizierbar sein.[450] Die Identifizierbarkeit kann auf zweierlei Arten sichergestellt werden. Zum einen kann dies durch gewährleistete Separierbarkeit der Fall sein (IAS 38.12(a)), alternativ genügt es jedoch auch der Definition der Identifizierbarkeit, dass der Vermögenswert aus vertraglichen oder gesetzlichen Rechten heraus entsteht (IAS 38.12(b)).

Die Separierbarkeit impliziert die Übertragbarkeit des immateriellen Vermögenswerts getrennt vom Unternehmen, d. h. eine selbstständige Verwertbarkeit losgelöst vom Geschäfts- oder Firmenwert.[451] Ähnlich wie im Rahmen der Einzelverwertbarkeit in der handelsrechtlichen Aktivierungskonzeption genügt es, dass eine abstrakte, nicht aber eine konkrete Verwertungsmöglichkeit besteht.[452] Der immaterielle Vermögenswert muss im Gegensatz zur handelsrechtlichen Aktivierungskonzeption jedoch nicht als einzelner Vermögenswert verwertet werden können. So erfüllt auch die Verwertung zusammen mit einem Vertrag, einem anderen Vermögenswert oder einer Schuld den Tatbestand der Separierbarkeit,[453] sodass diese gemäß IAS 38 weiter gefasst ist als die Einzelverwertbarkeit im Sinne der handelsrechtlichen Aktivierungskonzeption.[454]

Ein Hinweis auf die Separierbarkeit kann regelmäßig problemlos erbracht werden, wenn der immaterielle Vermögenswert erworben wurde.[455] Wurde der immaterielle Vermögenswert hingegen selbst geschaffen, so ist der Nachweis dessen zumeist nicht offensichtlich erbringbar. IAS 38.57 setzt daher im Rahmen der konkreten Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener langfristiger immaterieller Vermögenswerte weitere Kriterien für den Ansatz voraus, die die Identifizierbarkeit bestätigen sollen.[456]

---

450 Die Identifizierbarkeit entspricht damit im Wesentlichen der Greifbarkeit, wie sie in der handels- und steuerrechtlichen Bilanzierung gefordert wird; vgl. Theile, C. (2012b), IAS 38 Tz. 1023.

451 Vgl. Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 139.

452 Vgl. Dawo, S. (2003), S. 194 f.; zustimmend auch Böcking, H.-J./Wiederhold, P. (2014), IAS 38 Tz. 15. Dies ist jedoch nur soweit zulässig, wie keine expliziten Verwertungsverbote bestehen; vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 51.

453 Vgl. Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 18; PricewaterhouseCoopers (2014), Tz. 15.22 und 15.24. *Adler/Düring/Schmaltz* sehen dies als auch auf eine Gruppe von Vermögenswerten oder Schulden übertragbar an, sofern es sich nicht um einen Goodwill tragenden Teilbetrieb handelt, selbst wenn IAS 38.12(a) dies nicht explizit vorsieht; vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 50.

454 Vgl. auch Arbeitskreis „Externe Unternehmensrechnung“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2008), S. 995; Henckel, N.-F./Ludwig, T./Lüdke, T. (2008), S. 198; Boecker, C./Künkele, K. P. (2010), S. 486; Schruff, L./Haaker, A. (2011), Abschnitt 11 Tz. 22; anderer Ansicht Küting, K./Dawo, S. (2003), S. 413.

455 Vgl. Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 139.

456 Vgl. Abschnitt 3.4.4.1.3.

In einzelnen, wenn auch seltenen Fällen kann es vorkommen, dass ein immaterieller Vermögenswert nicht separierbar, aber insofern vom Geschäfts- oder Firmenwert abgrenzbar ist, dass er auf vertraglichen oder gesetzlichen Rechten basiert.[457] Das IASB verweist hier auf das Beispiel einer Konzession oder Lizenz, die in bestimmten Rechtskreisen unter Umständen nicht getrennt vom Unternehmen verwertet werden, aufgrund des bestehenden vertraglichen oder gesetzlichen Rechts aber als immaterieller Vermögenswert identifiziert werden kann (IAS 38.BC10).[458] Nicht als immaterielle Vermögenswerte gelten damit aber beispielsweise Standortvorteile oder Synergieeffekte, da diese weder separierbar sind, noch aus gesetzlichen oder vertraglichen Rechten heraus entstehen.[459]

3.4.2 Die Abgrenzung von langfristigen und kurzfristigen Vermögenswerten

Auch in den IFRS ist gemäß IAS 1.60 eine Gliederung der Vermögenswerte (*assets*) in zwei Gruppen, die *non-current assets* und die *current assets* durchzuführen,[460] die in der deutschen Übersetzung als langfristige[461] und kurzfristige Vermögenswerte bezeichnet werden, es sei denn, eine Gliederung der Vermögenswerte entsprechend ihrer Liquidität stellt relevantere und verlässlichere Informationen bereit. Die Gliederung gemäß der Liquidität kommt in erster Linie bei Kreditinstituten zum Einsatz, da bei diesen regelmäßig kein normaler Geschäftszyklus (*operating cycle*) vorzufinden ist (IAS 1.63).[462] Gleiches gilt für Versicherungen sowie Investment- und Beteiligungsgesellschaften, sofern deren Bilanz beinahe vollständig aus Finanzinstrumenten besteht.[463] Hier wird auf diese Sonderfälle nicht eingegangen, da entsprechende Unternehmen in der Regel keine Forschung und Entwicklung betreiben. Stattdessen wird der Fokus auf

457 Der umgekehrte Fall, eines zwar nicht auf vertraglichen oder gesetzlichen Rechten basierenden, aber separierbaren immateriellen Vermögenswerts ist in der Praxis häufiger anzutreffen, beispielsweise im Falle ungeschützter Erfindungen, die losgelöst vom Unternehmen verwertet werden können; vgl. Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 18; Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 54.

458 Vgl. für weitere Beispiele Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 50.

459 Vgl. Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 142; Theile, C. (2012b), IAS 38 Tz. 1022.

460 Die Verwendung dieser Begriffe ist jedoch nicht verpflichtend (IAS 1.67). Synonyme dürfen insoweit verwendet werden, als dass sie nicht zu Missverständnissen führen. Als Synonym für die *non-current assets* ist daher auch die Formulierung *fixed assets* gebräuchlich; vgl. Ernst & Young (2011), S. 101. Denkbar wäre laut *Bischof/Kleekämper/Knorr/Wendlandt* auch die Bezeichung „*long-term*“ als Synonym zu *non-current*; vgl. Bischof, S./Kleekämper, H./Knorr, L./Wendlandt, K. (2014), IAS 1 Tz. 96.

461 *Schruff/Haaker* sprechen auch von „langlebigen Vermögenswerten“; Schruff, L./Haaker, A. (2011), Abschnitt 11 Tz. 3.

462 Vgl. auch Zülch, H./Fischer, D. T. (2014), IAS 1 Tz. 81; Wawrzinek, W (2009), § 2 Tz. 146; Lüdenbach, N. (2015), § 2 Tz. 30; EY (2015), S. 87.

463 Vgl. RIC 1.23.

die Unterscheidung zwischen kurz- und langfristigen Vermögenswerten gelegt. Ebenso wird von einer möglichen Mischgliederung abgesehen.[464]

Anders als in § 247 Abs. 2 HGB findet in IAS 1.66 nicht die Definition der langfristigen Vermögenswerte statt, sondern die der *current assets*. Demnach ist ein Vermögenswert als kurzfristig einzustufen, wenn er innerhalb des normalen Geschäftszyklus verbraucht oder verkauft wird (IAS 1.66(a)), primär zu Handelszwecken gehalten wird (IAS 1.66(b)), innerhalb von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag realisiert[465] wird (IAS 1.66(c)) oder es sich um Zahlungsmittel oder Zahlungsmitteläquivalente[466] handelt, deren Tausch oder Nutzung zur Erfüllung von Verpflichtungen in den auf den Bilanzstichtag folgenden zwölf Monaten beschränkt ist (IAS 1.66(d)). Auf Basis von IAS 1.66(a) werden damit, wie im HGB, auch in den IFRS Verbrauchsgüter sowie Waren eindeutig aufgrund ihrer Natur den kurzfristigen Vermögenswerten zugeordnet.

Der normale Geschäftszyklus eines Unternehmens erstreckt sich vom Erwerb von Vermögenswerten, die in den Leistungserstellungs- bzw. Wertschöpfungsprozess des Unternehmens einfließen, bis zum Zufluss von Zahlungsmitteln oder Zahlungsmitteläquivalenten aus dem Vermögenswert (IAS 1.67). Er kann somit auch deutlich kürzer oder länger als ein Geschäftsjahr sein.[467] Zweck dieser Formulierung ist der Einschluss bestimmter Vermögenswerte in die *current assets*, die nicht schon aufrgund der Zwölf-Monats-Grenze des IAS 1.66(c) unter diese gefasst werden. Beispiele hierfür sind zum einen Vorräte, deren Herstellungsprozess mehr als zwölf Monate umfasst, wie z. B. Käse oder Spirituosen. Andererseits wird somit auch der Hauptteil der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (*trade receivables*) in die *current assets* eingeschlossen, da deren Bestandsdauer im Unternehmen den normalen Geschäftszyklus abbildet.[468] Eine denkbare Ausnahme hiervon sind lediglich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, bei denen ein besonders langes Zahlungsziel vereinbart wurde, das über den üblichen Geschäftszyklus hinausgeht (RIC 1.16).

---

464 Vgl. z. B. Lüdenbach, N. (2015), § 2 Tz. 32. Die Möglichkeit einer gleichzeitigen Anwendung der Gliederung in *current* und *non-current assets* und der liquiditätsorientierten Gliederung in einer Bilanz eröffnet IAS 1.64 insoweit, wie sich dadurch verlässlichere und relevantere Informationen ergeben. Diese Variante sollte in der Praxis jedoch nicht bei bloßer Diversität innerhalb des Unternehmens angewandt werden, sondern regelmäßig nur dann, wenn die Unternehmenstätigkeit sowohl Elemente derer eines Finanzinstituts als auch eines Nicht-Finanzinstituts enthält; vgl. Deloitte (2015), S. 187.

465 Der Begriff der Realisation beschreibt hier den Zahlungsmittelzufluss aus dem Vermögenswert; vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 7 Tz. 90.

466 Vgl. zur Definition der Zahlungsmittel IAS 7.6.

467 Vgl. Pawelzik, K. U./Theile, C. (2012), IAS 1 Tz. 7223. In der Praxis wird jedoch zumeist von einer Länge des normalen Geschäftszyklus von zwölf Monaten oder weniger ausgegangen; vgl. PricewaterhouseCoopers (2014), Tz. 4.67.

468 Vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 7 Tz. 91; Lüdenbach, N. (2015), § 2 Tz. 35.

Sofern der operative Zyklus nicht klar identifizierbar ist, soll im Zweifel auf einen Zeitraum von zwölf Monaten hinsichtlich dessen Länge abgestellt werden (IAS 1.68). Werden innerhalb eines Unternehmens mehrere, abweichende operative Geschäftszyklen ermittelt, so empfiehlt das *Rechnungslegungs Interpretations Committee (RIC)*, dies in Anlehnung an IAS 1.138(b) im Anhang anzugeben.[469] Abweichend hiervon sind jedoch *Brücks/Ehrcke* der Meinung, dass eine Anwendung unterschiedlicher Geschäftszyklen zur Klassifikation von Vermögenswerten und Schulden als *current* oder *non-current* nicht zulässig sei. Sollte nicht ein einziger Zyklus ermittelt werden können, empfehlen sie im Zweifel in Anlehnung an die Australian Accounting Standards (AAS) von einer Länge des Geschäftszyklus von zwölf Monaten auszugehen.[470]

Eine Definition der langfristigen Vermögenswerte ergibt sich in der IFRS-Rechnungslegung ausdrücklich aus der Negativabgrenzung zu den kurzfristigen Vermögenswerten (IAS 1.67) und erfährt daher keine weitere Erläuterung. Da nachfolgend der Fokus auf der Bilanzierung langfristiger immaterieller Vermögenswerte liegt, wird für diese auch vereinfachend der Begriff der immateriellen Vermögenswerte verwendet.

3.4.3 Die historische Entwicklung der konkreten Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte

Im Juli 1978 veröffentlichte das IASC, als Vorgänger des IASB, mit IAS 9 (1978) (Accounting for Research and Development Activities) erstmalig einen Standard zur Bilanzierung von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. Gemäß IAS 9.9 (1978) waren Aufwendungen im Rahmen von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten grundsätzlich in der Periode ihres Anfalls als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung[471] zu verbuchen. Ausnahmsweise konnten aber Entwicklungskosten der Periode in Höhe des durch die Nutzung oder den Verkauf des entwickelten Produkts oder Prozesses voraussichtlich erzielbaren Betrags[472] auch in zukünftige Perioden verschoben werden, d. h. sie konnten zeitlich abgegrenzt (*deferred*) werden. Diese Möglichkeit konnte nur in Anspruch genommen werden, wenn das entwickelte Produkt bzw. der entwickelte Prozess, technisch und kommerziell umgesetzt und dies belegt (*demonstrated*) werden konnte (IAS 9.10 (1978)).

469 Vgl. RIC 1.17 sowie auch Lüdenbach, N. (2015), § 2 Tz. 35.
470 Vgl. m. w. N. Brücks, M./Ehrcke, H. (2010), IAS 1 Tz. 220.
471 Unter dem Begriff der Gewinn- und Verlustrechnung soll im Folgenden bezogen auf die IFRS nur das *statement of profit or loss* verstanden werden, nicht jedoch das *other comprehensive income*, das zumeist mit dem Begriff des „sonstigen Ergebnisses“ übersetzt wird; vgl. z. B. IAS 1.81A.
472 Vgl. IAS 9.18 (1978).

IAS 9.17 (1978) konkretisierte diese Kriterien dahingehend, dass das entwickelte Produkt oder der entwickelte Prozess genau spezifiziert (*clearly defined*) werden muss und die ihm zurechenbaren Kosten klar abgrenzbar sein müssen (IAS 9.17(a) (1978)). Weiter war es notwendig die technische Realisierbarkeit (IAS 9.17(b) (1978)) und die Absicht des Managements bezüglich der tatsächlichen Produktion und der Nutzung bzw. des Verkaufs (IAS 9.17(c) (1978)) darzulegen. Die Ressourcen, die hierfür notwendig sind, mussten in der Regel bereits vorhanden sein, wenigstens musste ihr Vorhandensein aber in der Zukunft auf Basis einer vernünftigen Einschätzung erwartet werden (IAS 9.17(e) (1978)). Gemäß IAS 9.17(d) (1978) wurde das Unternehmen zudem dazu verpflichtet, je nach geplanter Nutzung, einen internen oder externen Markt für das entwickelte Produkt oder den Prozess vorzuweisen. Die Anwendung dieser Kriterien hatte indes stetig zu erfolgen (IAS 9.19 (1978)) und eine Überprüfung der Voraussetzungen auch bei bereits aktivierten Entwicklungskosten jährlich stattzufinden (IAS 9.21 (1978)). Forschungskosten waren hingegen rigoros von diesem bedingten Aktivierungswahlrecht ausgenommen und daher stets GuV-wirksam bei Anfall zu verbuchen.

Auffällig ist, dass IAS 9 (1978) die Verwendung des Begriffs des selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerts vermied und nur von der Abgrenzung von Entwicklungskosten sprach. Dies könnte dahingehend interpretiert werden, als dass das IASC mit IAS 9 (1978) die Aktivierung von Entwicklungskosten als selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte ablehnte und mit der Aktivierung bzw. Abgrenzung von Entwicklungskosten nur eine Art Bilanzierungshilfe bereitstellte.[473] Nichtsdestotrotz wurde dem Bilanzierenden dadurch ein explizites Aktivierungswahlrecht gewährt.[474]

Im Rahmen der Überarbeitung von IAS 9 im Jahr 1993 im Zuge des *Comparability Projects* des IASC[475] wurde das Wahlrecht zur Aktivierung von Entwicklungskosten in eine Aktivierungspflicht umgewandelt, sofern die Kriterien des IAS 9.17 (1993) erfüllt waren.[476] Diese Kri-

---

473 Die IFRS kennen vom Grundsatz her keine Bilanzierungshilfen, sodass prinzipiell für die Aktivierung die Vermögenswerteigenschaft erfüllt sein muss; vgl. Schellhorn, M./Weichert, S. (2001), S. 865. Umso verwirrender erscheint in diesem Kontext die Nichtverwendung dieses Begriffs.

474 Vgl. auch Küting, K. (1995), S. 66; Jackstein, M. (2009), S. 277.

475 Vgl. Pellens, B./Fülbier, R. U. (2000), S. 46. Das *Comparability Project* hatte das Hauptziel, die IAS dahingehend zu reformieren, dass die auf ihrer Basis erstellten Abschlüsse vergleichbarer sind. Als eine Maßnahme wurden daher Wahlrechte eliminiert; vgl. Salter, S. B./Roberts, C. B./Kantor, J. (1996), S. 92.

476 Vgl. IAS 9.16 (1993). *Förschle/Kroner/Mandler* verwenden in diesem Zusammenhang missverständlicher Weise das Verb „sollen" als Übersetzung des englischen Begriffs „*shall*"; Förschle, G./Kroner, M./Mandler, U. (1994), S. 114; ebenso Menn, B.-J. (1997), IAS 9 Tz. 41, der das Vorliegen einer Ansatzpflicht jedoch später (Tz. 43) deutlich macht. So sei hier darauf hingewiesen dass das Verb „*shall*" in der Verwendung durch das IASC/IASB zumeist mehr als Verpflichtung denn als Empfehlung gesehen wird und damit treffender mit dem Verb „muss" übersetzt werden könnte.

terien wurden gegenüber IAS 9.17 (1978) leicht umformuliert, bargen jedoch inhaltlich dieselben Anforderungen an die Aktivierung. IAS 9.16 (1993) sprach zudem erstmals explizit von der Aktivierung eines Vermögenswerts (*asset recognition*) im Falle der Aktivierung von Entwicklungskosten.[477] Hierdurch wurde ein Paradigmenwechsel des IASC hinsichtlich der Behandlung von Entwicklungskosten deutlich.

Bereits parallel zur Überarbeitung des IAS 9 (1978) begann das IASC mit der Entwicklung eines Standards, der die gesamte Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte umfassen sollte.[478] Zunächst wurde hierzu der Entwurf E 50 veröffentlicht, der jedoch letztlich aufgrund vielfacher Kritik keine Billigung durch das IASC erfuhr. Einer der Hauptkritikpunkte an dem Entwurf eines neuen Standards war, dass die bilanzielle Behandlung von Forschungs- und Entwicklungskosten von diesem nicht abgedeckt wurde.[479] E 50 verwies diesbezüglich auf IAS 9 (1993)[480] und verfehlte damit die Erfüllung der Forderung nach einem umfassenden Standard für immaterielle Vermögenswerte. Aus dem anschließend entwickelten Entwurf E 60 ging sodann IAS 38 (1998) hervor, der die Regelung des IAS 9 (1993) übernahm, sodass weiterhin die Aktivierung von Entwicklungskosten bei Erfüllung bestimmter Kriterien geboten war. Die Anforderungen des IAS 9.17 (1993) wurden inhaltlich unverändert in IAS 38.45 (1998) übernommen.[481]

Im Rahmen der Reformierung des IAS 38 im Jahr 2004 haben sich wiederum keine grundsätzlichen Änderungen hinsichtlich der Behandlung von Entwicklungskosten ergeben, weshalb bezüglich dieser Regelungen auf den Status quo des IAS 38 und die entsprechenden Erläuterungen hierzu im nächsten Abschnitt verwiesen wird.

---

477 Vgl. ergänzend auch IDW (1995), S. 85; im Ergebnis auch KPMG (1996), S. 55. Das weiterhin bestehende Aktivierungsverbot für Forschungskosten wurde indes von dem Hintergrund der Vermögenswertdefinition im *Conceptual Framework* teilweise kritisch gesehen; vgl. Cairns, D. (1995), S. 381.

478 Vgl. Jackstein, M. (2009), S. 278.

479 Vgl. IAS 38.BCZ33(b). Vgl. mit einer Übersicht über bis dahin für die Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte relevanter Standards Küting, K. (1995), S. 60. *Menn* ging zu diesem Zeitpunkt davon aus, dass letztlich das Aktivierungsgebot in ein -verbot für Entwicklungskosten umgewandelt werden würde; vgl. Menn, B.-J. (1997), IAS 9 Tz. 88.

480 Vgl. IASC (1995), Tz. 2.

481 Vgl. auch Cairns, D. (1999), S. 396; Schellhorn, M./Weichert, S. (2001), S. 866.

3.4.4 Der Status quo der bilanziellen Behandlung selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte

Die aktuelle Rechtslage hinsichtlich der Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte ergibt sich aus dem 2004 reformierten IAS 38. Zusätzlich beinhaltet die Interpretation SIC 32 (*Intangible Assets—Web Site Costs*) Regelungen für den Ansatz der Kosten einer Internetseite als selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswert. Nachfolgend werden jedoch vorrangig die allgemeinen Bilanzierungsregeln selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte dargestellt, sodass die speziellen Anforderungen an die Aktivierung von Aufwendungen für die Entwicklung von Internetseiten nur am Rande in die Betrachtung einfließen. Es wird zunächst der Ansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte erläutert, bevor auf deren Erst- und Folgebewertung und den Ausweis eingegangen wird.

3.4.4.1 Der Ansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte

IAS 38 bezieht sich allgemein auf die Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte, enthält aber auch Spezialregelungen hinsichtlich selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte. Zunächst werden die allgemeinen Voraussetzungen für den Bilanzansatz dargelegt, ehe auf die Spezialnormen für selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte Bezug genommen wird.

3.4.4.1.1 Kriterien für alle immateriellen Vermögenswerte

Sofern ein immaterieller Vermögenswert i. S. v. IAS 38.8 vorliegt, müssen, unabhängig von dessen Zugangsart, die zwei Bedingungen des IAS 38.21 erfüllt sein, damit dieser in der Bilanz angesetzt wird. Ein immaterieller Vermögenswert ist demnach anzusetzen, wenn „es wahrscheinlich ist, dass dem Unternehmen der erwartete künftige Nutzen aus dem Vermögenswert zufließen wird“ und „die Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswerts verlässlich bewertet werden können“. Sind diese beiden Voraussetzungen erfüllt, besteht eine Ansatzpflicht für den immateriellen Vermögenswert.[482] Diese beiden Kriterien gelten nicht nur im Rahmen der konkreten Ansatzfähigkeit von immateriellen Vermögenswerten, sondern finden sich auch in den allgemeinen Regelungen des Rahmenkonzepts,[483] wenngleich das Rahmenkonzept nur die Wahrscheinlichkeit eines mit dem Sachverhalt verbundenen Nutzens fordert,[484]

---

[482] Ist jedoch wenigstens eines der beiden Kriterien nicht erfüllt, so erfolgt eine sofortige Aufwandserfassung; vgl. auch Böcking, H.-J./Wiederhold, P. (2014), IAS 38 Tz. 43; PricewaterhouseCoopers (2014), Tz. 15.26.

[483] Vgl. IFRS Foundation (2010), Tz. 4.38.

[484] Vgl. IFRS Foundation (2010), Tz. 4.38(a).

während gemäß IAS 38.21(a) der Nutzen dem Vermögenswert zuordenbar (*attributable to the asset*) sein muss. Insofern legt das IASB im Falle der immateriellen Vermögenswerte strengere Maßstäbe an die konkrete Aktivierungsfähigkeit an, als bei materiellen oder finanziellen.[485]

IAS 38.21(a) greift grundsätzlich mit der Forderung nach der Erwartung eines künftigen wirtschaftlichen Nutzens für das Unternehmen die allgemeine *asset*-Definition auf und erweitert diese für die konkrete Ansatzfähigkeit um das Wahrscheinlichkeitskriterium.[486] Was unter dem Adjektiv „wahrscheinlich" zu verstehen ist, wird vom IASB nicht explizit beantwortet. *Dawo* ist daher der Ansicht, dass es sich bei diesem Kriterium nur um eine im Zweifel zu wiederlegende Vermutung handelt und sieht die Wahrscheinlichkeit des künftigen Nutzens bereits dann als erfüllt an, wenn der Vermögenswert innerhalb des Unternehmens entsprechend seiner Bestimmung genutzt werden kann oder eine Veräußerung an Dritte in Betracht kommt.[487] Nach h. M. muss jedoch in Anlehnung an IAS 37.23 davon ausgegangen werden, dass eine Wahrscheinlichkeit von mindestens 50 % zugrunde zu legen ist.[488]

Das IASB gibt dem Bilanzierenden darüber hinaus einige Prinzipien für die Ermittlung der Wahrscheinlichkeit vor. So sollen vernünftige und begründete Annahmen getroffen werden, die auf den bestmöglichen Einschätzungen des Managements beruhen (IAS 38.22). Darüber hinaus weist der Standardsetter explizit darauf hin, dass die Beurteilung der Wahrscheinlichkeit des künftigen ökonomischen Nutzens, der aus dem einzelnen immateriellen Vermögenswert erwartet wird, selbstverständlich Ermessen erfordert. Um die Objektivität soweit wie möglich in den Vordergrund zu stellen, sollen deshalb unternehmensexterne substanzielle Hinweise vorrangig in die Bewertung einfließen (IAS 38.23).[489] *Schruff/Haaker* geben hierzu jedoch zu bedenken, dass die Erbringung solcher Hinweise häufig schwierig sei, da die meisten Informationen, die

485 Vgl. Theile, C. (2012b), IAS 38 Tz. 1033.

486 *Lüdenbach/Prusaczyk* weisen jedoch darauf hin, dass der Unterschied zwischen der Erwartung eines Nutzens als abstraktes Aktivierungskriterium und der Wahrscheinlichkeit des künftigen Nutzens als Voraussetzung für den konkreten Ansatz nicht zweifelsfrei erkennbar sei; vgl. Lüdenbach, N./Prusaczyk, P. (2004), S. 205; zustimmend auch Schruff, L./Haaker, A. (2011), Abschnitt 11 Tz. 29. Zugegebenermaßen ist diese Differenzierung nicht trennscharf. Allerdings könnte argumentiert werden, dass die Wahrscheinlichkeitsbetrachtung noch einmal eine konkretisierende Wirkung haben soll, die der Verlässlichkeit des Ansatzes zuträglich sein soll.

487 Vgl. Dawo, S. (2003), S. 200 f.

488 IAS 37 (Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen) verwendet die Formulierung „more likely than not". Vgl. auch PricewaterhouseCoopers (2014), Tz. 15.27; EY (2015), S. 119; m. w. N. auch Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 1 Tz. 150, die die Tendenz zu unter Umständen sogar höheren Wahrscheinlichkeitsanforderungen aufzeigen; kritisch aber Schruff, L./Haaker, A. (2011), Abschnitt 11 Tz. 29, die dies für eine „‚scheingenaue' quantitative Wahrscheinlichkeitsgrenze" halten.

489 Vgl. auch Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 81.

unternehmensintern generiert werden, früher zur Hand sind als externe und somit in der Praxis häufig den Vorrang gegenüber Letzteren erhalten.[490]

Das Kriterium der verlässlichen Messbarkeit der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten greift in gewissem Maße schon auf die Bewertung vor.[491] Da diese, je nach Zugangsart des immateriellen Vermögenswerts, entweder zu Anschaffungs- oder zu Herstellungskosten erfolgt, darf ein Ansatz des Vermögenswerts nur erfolgen, wenn diese verlässlich bewertet werden können.[492] Eine Information genügt dabei der Verlässlichkeit (*reliability*), wenn sie vollständig, neutral und fehlerfrei ist.[493] Eine exakte Ermittlung der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten ist aber nicht notwendig,[494] sodass eine verlässliche Schätzung genügt.

3.4.4.1.2 Abgrenzung von Forschungs- und Entwicklungsphase

Wird ein immaterieller Vermögenswert vom bilanzierenden Unternehmen selbst geschaffen, so muss zunächst auch nach den IFRS, zwischen der Forschungs- und der Entwicklungsphase des Vermögenswerts unterschieden werden.[495] Die Definitionen von Forschung und Entwicklung, wie sie in IAS 38.8 zu finden sind, entsprechen weitestgehend jenen nach § 253 Abs. 2a Satz 2 und 3 HGB, wenngleich sie etwas ausführlicher sind. Eine Definition der Forschungs- und Entwicklungsphase wird jedoch nicht gegeben. Das IASB konstatiert allerdings, dass diese beiden Begriffe vom Grundsatz her weiter auszulegen sind, als die Definitionen der Forschung und Entwicklung (IAS 38.52). Demnach ist die Unterscheidung regelmäßig danach vorzunehmen, ob ein in der Entstehung befindlicher immaterieller Vermögenswert vorhanden ist oder nicht.[496] Darüber hinaus nennt das IASB Beispiele für typische Tätigkeiten der Forschungs- und Entwicklungsphase, die jedoch die Begriffsdefinitionen nur ergänzen (IAS 38.56 und 59). Im Falle der Entwicklung einer Internetseite ist beispielsweise gemäß SIC 32.9(a) und (b) davon auszu-

490 Vgl. Schruff, L./Haaker, A. (2011), Abschnitt 11 Tz. 30.

491 In den IFRS erfolgt somit, wie auch im Rahmen der Forderung der selbstständigen Bewertbarkeit im HGB, keine strikte Trennung zwischen Ansatz und Bewertung.

492 Vgl. Schruff, L./Haaker, A. (2011), Abschnitt 11 Tz. 31.

493 Vgl. IFRS Foundation (2010), Tz. 4.38.

494 Dies erübrigt sich schon vor dem Hintergrund, dass die Definition der Verlässlichkeit immer noch einen Ermessensspielraum für das Unternehmen bereit hält; vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 85.

495 Da die Begriffsbestimmungen des HGB denen des IAS 38.8 eng nachempfunden wurden, wird an dieser Stelle auf die Erläuterungen Abschnitt 3.2.4.2.2 verwiesen.

496 Ein direkter Zusammenhang von Tätigkeiten, die unter den Begriff der Entwicklung fallen, und der Entwicklungsphase sollte daher auch nicht *per se* angenommen werden; vgl. für ein Beispiel EY (2015), S. 1218.

gehen, dass eine allgemeine Planungsphase der Forschungsphase entspricht, während die konkrete Einrichtung und Entwicklung der Internetseite und ihrer Inhalte in die Entwicklungsphase fallen.[497]

Inhaltlich sollten sich in der Abgrenzung der beiden Begriffe Forschung und Entwicklung regelmäßig keine Unterschiede, zwischen dem HGB und den IFRS ergeben, da der deutsche Gesetzgeber die Definitionen des IASB im Wesentlichen übernommen hat. Aus diesem Grund wird an dieser Stelle bezüglich der Abgrenzungsproblematik auf die Erläuterungen in Abschnitt 3.2.4.2.2 verwiesen.[498]

Aktiviert werden dürfen auch nach den IFRS nur jene Aufwendungen, die in der Entwicklungsphase des Vermögenswerts angefallen sind. Können Forschungs- und Entwicklungsphase nicht verlässlich voneinander getrennt werden, verlangt IAS 38.53 die sofortige aufwandswirksame Verbuchung aller Aufwendungen.[499] Dadurch wird dem Bilanzierenden regelmäßig bereits die Möglichkeit der Nichtaktivierung offeriert,[500] weshalb die formale Aktivierungspflicht von Entwicklungskosten auch ohne die nachfolgend noch dazustellenden Bedingungen bereits als faktisches Wahlrecht gesehen werden kann.[501]

3.4.4.1.3 Zusätzliche Kriterien des Ansatzes selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte gemäß IAS 38.57

Neben den Ansatzvoraussetzungen, die für alle immateriellen Vermögenswerte gelten, sieht IAS 38 zusätzliche Kriterien für den Ansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte vor.[502] Als Grund für diese Differenzierung zwischen der Selbsterstellung und dem externen Zugang gibt das IASB an, dass die zusätzlichen Ansatzvoraussetzungen beim Erwerb regelmä-

497 Vgl. ergänzend auch Deloitte (2015), S. 544 f.

498 Vgl. zusammenfassend auch Hoffmann, W.-D. (2015), § 13 Tz. 27 und 40.

499 Aufgrund des typischerweise nicht sequentiell ablaufenden Forschungs- und Entwicklungsprozesses einer Software, gestaltet sich hier die Abgrenzung der beiden Phasen besonders schwierig; vgl. Schruff, L./Haaker, A. (2011), Abschnitt 11 Tz. 66; Hoffmann, W.-D. (2015), § 13 Tz. 40.

500 Vgl. bezüglich der fehlenden Objektivität hinsichtlich der Abgrenzung von Forschung und Entwicklung auch schon Menn, B.-J. (1997), IAS 9 Tz. 14.

501 Vgl. Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 268; Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 57; Schruff, L./Haaker, A. (2011), Abschnitt 11 Tz. 58; Hoffmann, W.-D. (2015), § 13 Tz. 35. *Burger/Ulbrich/Knoblauch* sprechen daher auch davon, dass durch diese Regelung jeglicher „Anreiz, eine objektive Abgrenzung vorzunehmen“ eliminiert werde; Burger, A./Ulbrich, P./Knoblauch, J. (2006), S. 732. Vgl. ähnlich kritisch Link, L./Oldewurtel, C./Kümpel, K. (2014), S. 240 sowie Küting, K. (2008), S. 316, der davon spricht, dass immaterielle Vermögenswerte „in der Rechnungslegung als Spielball der Bilanzpolitik angesehen werden“ können.

502 Die Kriterien des IAS 38.57 greifen im Wesentlichen jene des IAS 9.17 (1978) auf, sind jedoch bedeutend ausführlicher formuliert.

ßig erfüllt seien und daher nicht explizit aufgegriffen werden (IAS 38.BCZ42). Die ergänzenden Ansatzvoraussetzungen sollen die allgemeinen Kriterien für den Ansatz immaterieller Vermögenswerte daher konkretisieren und die Frage, ob ein identifizierbarer immaterieller Vermögenswert vorliegt und inwiefern dieser verlässlich bewertet werden kann, beantworten (IAS 38.51).[503] Insgesamt kann jedoch davon ausgegangen werden, dass das IASB tatsächlich restriktivere Anforderungen an den Ansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte als an den von materiellen Vermögenswerten oder auch erworbenen immateriellen Vermögenswerten stellt. Legt die allgemeine Regelung der konkreten Ansatzfähigkeit zugrunde, dass der Nutzenzufluss wahrscheinlich (*probable*) sein muss, so muss gemäß IAS 38.57, der die zusätzlichen Kriterien im Falle der Selbsterstellung formuliert, die Wahrscheinlichkeit nachgewiesen (*demonstrated*) werden.[504] So erscheint es nach h. M. durchaus sinnig, aus der strengeren Formulierung einen restriktiveren Ansatz abzuleiten.[505]

Soll ein selbst geschaffener immaterieller Vermögenswert in der IFRS-Bilanz aktiviert werden, muss sich der Bilanzierende gemäß IAS 38.57(a) in der Lage sehen, den immateriellen Vermögenswert technisch soweit fertig stellen zu können, dass dieser entweder vom Unternehmen genutzt oder verkauft werden kann. Dies impliziert in der Regel, dass der Bilanzierende bereits auf Erfahrungswerte oder ähnliches zurückgreifen kann, die er zur projektbezogenen Beweisführung heranziehen kann.[506] Als konkreter Nachweis kann hier beispielsweise ein Prototyp oder eine Unterlage der Projektplanung dienen.[507] Darüber hinaus muss das bilanzierende Unternehmen glaubhaft darlegen, in der Lage zu sein (IAS 38.57(c)) und die Absicht (IAS 38.57(b)) zu haben, den immateriellen Vermögenswert auch tatsächlich fertig zu stellen. Da die Beabsichtigung der Fertigstellung zweifelsohne ein stark subjektives Kriterium darstellt, sollte insbesondere hier ein objektivierbarer Nachweis erbracht werden.[508] Als notwendige Bedingung für die Erfüllung der Voraussetzung muss daher das Projekt nach Ansicht von

---

503 Vgl. Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 61; Schruff, L./Haaker, A. (2011), Abschnitt 11 Tz. 57.

504 Dies gilt gemäß SIC 32.8 analog für den Ansatz von selbst entwickelten Internetseiten.

505 Vgl. Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 61; mit dieser Tendenz auch Ramscheid, M. (2013), § 4 Tz. 40; anderer Ansicht Böcking, H.-J./Wiederhold, P. (2014), IAS 38 Tz. 62.

506 Vgl. Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 280; Böcking, H.-J./Wiederhold, P. (2014), IAS 38 Tz. 71; Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 106.

507 Vgl. Schruff, L./Haaker, A. (2011), Abschnitt 11 Tz. 69. Bei Vermögenswerten, die einer behördlichen Zulassung oder Genehmigung bedürfen, muss hierbei eventuell auf die Schätzung der Wahrscheinlichkeit der Erteilung zurückgegriffen werden; vgl. Behrendt-Geisler, A. (2013), S. 189; mit diesem Tenor auch Petersen, K./Bansbach, F./Dornbach, E. (2014), S. 146.

508 *Baetge/von Keitz* erachten daher die bloße Absichtserklärung durch das Management als nicht ausreichend; vgl. Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 67. *Behrendt-Geisler* gibt hingegen die erfolgte Einbettung des Vermögenswerts in die Produktionsplanung des Unternehmens als anführbares Argument für die Fertigstellungsabsicht an; vgl. Behrendt-Geisler, A. (2013), S. 194. Vgl. anderer Ansicht Theile, C. (2012b), IAS 38 Tz. 1049, der die gefordeten Kriterien aufgrund ihres seiner Auffassung nach zu subjektiven Charakters für gänzlich sinnlos erachtet.

Baetge/von Keitz wenigstens bis zur Aufstellung des Jahres- bzw. Konzernabschlusses weiter verfolgt worden sein.[509] Als Argumente gegen eine etwaige vom Management kommunizierte Absicht zur Fertigstellung sind eine potentielle Imageschädlichkeit oder eine moralische Verwerflichkeit der Fertigstellung mit in die Betrachtung einzubeziehen.[510]

Um die Wahrscheinlichkeit des künftigen wirtschaftlichen Nutzens zu konkretisieren, muss das Unternehmen überdies die Art und Weise, in der der Nutzen künftig realisiert werden soll, darlegen (IAS 38.57(d)). Als Beispiele hierfür nennt der Standardsetter den Nachweis der internen Nutzungsmöglichkeit, beispielsweise durch Darlegung von Produktionssteigerungs- oder Kosteneinsparungspotentialen, oder den Beleg eines externen Marktes für den immateriellen Vermögenswert.[511] Die Voraussetzung einer bereits erfolgten Erteilung einer behördlichen Zulassung, wie sie beispielsweise für Arzneimittel für die Vermarktung untentbehrlich ist, als notwendiges Kriterium anzusehen, erscheint hier nicht sinnvoll,[512] da mithin auch materielle Vermögenswerte vielfach eine Abnahme durch Sachverständige erfordern, jedoch bereits vorher bilanziert werden müssen. Anzuwenden sind bei der Ermittlung des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens und seiner Wahrscheinlichkeit gemäß IAS 38.60 beispielsweise Barwertverfahren.[513] In beiden Fällen kommt sowohl eine Diskontierung der durch Nutzung des Vermögenswerts erzielbaren Cashflows oder der ersparten Ausgaben in Frage, je nachdem, ob die Nutzung extern oder intern erfolgen soll.[514] Gegebenenfalls ist daher zur Barwertermittlung der Rückgriff auf Cashflows bezüglich einer übergeordneten zahlungsmittelgenerierenden Einheit analog zum Wertminderungstest gemäß IAS 36 geboten.[515]

---

509 Vgl. Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 67; zustimmend Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 284; Böcking, H.-J./Wiederhold, P. (2014), IAS 38 Tz. 72; Brandt, E. (2010), S. 74; kritischer Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 108, die diesen Nachweis, als sehr schwach erachten und daher in jedem Fall zusätzliche substanzielle Hinweise auf die Absicht fordern.

510 Vgl. Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 284; ähnlich auch Dawo, S. (2003), S. 204, der darauf hinweist, dass eventuelle Verkaufsbeschränkungen des Produkts, für dessen Herstellung der immaterielle Vermögenswert genutzt werden soll, geprüft werden müssen.

511 Vgl. Christian, D./Kern, V. (2014), S. 172. Denkbar wäre hier ein Nachweis durch Marktforschungen, deren Aufwand jedoch nicht aktivierungsfähig ist; vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 109.

512 Vgl. Fülbier, R. U./Honold, D./Klar, A. (2000), S. 838; Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 68; Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 107; anderer Ansicht PricewaterhouseCoopers (2014), Tz. 15.60. Dennoch muss die Erlangung entsprechender Zulassungen als wahrscheinlich erachtet werden; vgl. Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 286; Deloitte (2015), S. 539.

513 Zugrunde zu legen wäre hier in der Regel ein fünfjähriger Planungszeitraum, der der mittelfristigen Planung im Unternehmen entspricht. Zur Diskontierung wäre ein Vor-Steuerzinssatz, der die Marktgegebenheiten und das Risiko des zu bewertenden Vermögenswerts reflektiert, heranzuziehen; vgl. Deloitte (2015), S. 539.

514 Vgl. Behrendt-Geisler, A. (2013), S. 201.

515 Vgl. z. B. IAS 36.22 f.

Als Ergänzung der Voraussetzungen (a) bis (c) müssen die adäquaten technischen, finanziellen oder sonstigen Ressourcen zur Fertigstellung und Nutzung bzw. für den Verkauf des Vermögenswerts vorhanden sein (IAS 38.57(d)). Das Bestehen solcher Ressourcen kann nach IAS 38.61 z. B. dadurch demonstriert werden, dass ein Business Plan des Unternehmens angeführt oder eine Fremdkapitalquelle, die die Herstellung des immateriellen Vermögenswerts finanzieren soll, offenbart wird. Sollte jedoch die zukünftige Finanzierung in ihrer Art und Weise unklar sein, dürfte es regelmäßig schwer sein, den Nachweis, wenigstens für die entsprechenden finanziellen Ressourcen, zu erbringen.[516] Bei der Finanzierung durch Eigenkapital im Rahmen eines Börsengangs, einer Kapitalerhöhung oder der Ausgabe von Anleihen sind die finanziellen Ressourcen in der Regel zum Beurteilungszeitpunkt nicht vorhanden, der Ansatz eines selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerts daher ausgeschlossen.[517] Fallen unter die für die Fertigstellung notwendigen Ressourcen auch besonders qualifizierte Mitarbeiter, so kann der Beleg des Vorhandenseins der Ressource dadurch verhindert werden, dass eine Weiterbeschäftigung der Mitarbeiter aufgrund des beidseitigen Kündigungsrechts nicht gewährleistet ist.[518]

Neben der Konkretisierung oder Restriktion des Wahrscheinlichkeitskriteriums des IAS 38.21(a) wird erneut die verlässliche Messbarkeit der Herstellungskosten aufgenommen. Auch wenn IAS 38.57(e) diese auf die Ausgaben, die während der Entwicklungsphase des selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerts bezieht, ist eine Verschärfung dieses Kriteriums nicht ersichtlich.[519] Das IASB weist darauf hin, dass vielfach die Herstellungskosten dann verlässlich ermittelt werden können, wenn entsprechende (interne) Kostenrechnungssysteme im Unternehmen vorhanden sind (IAS 38.62).[520] Damit verdeutlicht sich die notwendige Verzahnung von internem und externem Rechnungswesen im Rahmen der Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Werte.[521]

---

516 Vgl. Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 64; Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 111.

517 Vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 111.

518 Vgl. Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 282; Christian, D./Kern, V. (2014), S. 173.

519 Vgl. auch Theile, C. (2012b), IAS 38 Tz. 1050.

520 Vgl. *Baetge/von Keitz* interpretieren den Hinweis auf die Entnahme der für die Berechnung der Herstellungskosten aus dem internen Rechnungswesen des Unternehmens, wie sie in IAS 38.62 formuliert wird, als Gebot der Errichtung eines solchen Berichtswesens seitens des IASB. Da jedoch die Formulierung „kann" (*can*) verwendet wird, soll diese Ansicht hier nicht vertreten werden. Das interne Rechnungswesen kann somit den Nachweis erleichtern, jedoch kann dieser, wie von *Baetge/von Keitz* im Folgenden angedacht, auch über eine Projektkalkulation oder ähnliche Systeme erbracht werden; vgl. Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 65; Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 112; dem grundsätzlich zustimmend aber dennoch skeptisch gegenüber der Erbringbarkeit des Nachweises ohne entsprechendes Kostenrechnungssystem Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 292; Schruff, L./Haaker, A. (2011), Abschnitt 11 Tz. 68; ähnlich auch Wolz, M./Janssen, J. (2009), S. 88.

521 Vgl. auch Petersen, K./Bansbach, F./Dornbach, E. (2014), S. 146.

Sind alle der in IAS 38.57 genannten Kriterien in einem Zeitpunkt kumulativ erfüllt, so ist ein Ansatz der Entwicklungskosten, die nach diesem Zeitpunkt anfallen, geboten. Eine Nachaktivierung bereits erfasster Aufwendungen kommt hingegen explizit nicht in Frage (IAS 38.65 und 71).[522] Aufgrund der zahlreichen Ermessensspielräume in Bezug auf die Erfüllung der Ansatzvoraussetzungen wird das Aktivierungsgebot des IAS 38 daher, auch wenn eine Abgrenzung von Forschungs- und Entwicklungsphase vollzogen werden kann, als faktisches Wahlrecht eingeschätzt.[523] Es gilt allerdings zu betonen, dass die sofortige GuV-wirksame Verbuchung der Aufwendungen im Zweifel zu begründen ist. Somit besteht grundsätzlich eine Einschränkung des faktischen Wahlrechts gegenüber einem expliziten Ansatzwahlrecht. Wenigstens gesteht es dem Bilanzierenden jedoch zu, subjektives Ermessen hinsichtlich des Beginns der Aktivierung und damit der Höhe der aktivierten Entwicklungskosten auszuüben.[524]

Ob sich insgesamt durch die gemäß IAS 38.57 zu erfüllenden Voraussetzungen für die Aktivierung von Entwicklungskosten im HGB regelmäßig ein früherer Aktivierungszeitpunkt ergibt, ist fraglich. Da allerdings die Kriterien des IAS 38.57 mithin nur die allgemeine konkrete Aktivierungsfähigkeit präzisieren und der Begriff des Vermögenswerts grundsätzlich weiter greift als jener des Vermögensgegenstands,[525] könnte dies vermutet werden.[526]

Analog zu den handelsrechtlichen Regelungen unterliegt auch der Ansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte nach den IFRS einem Stetigkeitsgebot. Gemäß IAS 8.13 sind Rechnungslegungsmethoden (*accounting policies*) stetig (*consistent*) auszuüben, wenn ähnliche Geschäftsvorfälle, sonstige Ereignisse und Bedingungen (*similar transactions, other events and conditions*) vorliegen. Da IAS 38 jedoch kein explizites Wahlrecht hinsichtlich der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte enthält, gilt die Stetigkeit besonders hinsichtlich der Auslegung der Kriterien des IAS 38.57. Werden also für die Erfüllung dieser

522 Vgl. ergänzend auch Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 75; Böcking, H.-J./Wiederhold, P. (2014), IAS 38 Tz. 44; Ramscheid, M. (2013), § 4 Tz. 49.

523 Vgl. z. B. Burger, A./Ulbrich, P./Knoblauch, J. (2006), S. 734; Dobler, M./Kurz, G. (2008), S. 493; Küting, K./Ellmann, D. (2010a), S. 1305; m. w. N. auch Jackstein, M. (2009), S. 308. Auffällig ist die deutlich differierende Interpretation der Kriterien, abhängig von der Branche, in der das bilanzierende Unternehmen operiert; vgl. m. w. N. Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 286; Theile, C. (2012b), IAS 38 Tz. 1052; Hoffmann, W.-D. (2015), § 13 Tz. 35; PricewaterhouseCoopers (2014), Tz. 15.57. Vgl. konzeptionell hierzu auch Behrendt-Geisler, A./Weißenberger, B. E. (2012), S. 59 ff.

524 Vgl. auch Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 62.

525 Vgl. Abschnitt 3.2.1; mit dieser Einschätzung auch Hennrichs, J. (2013), § 248 Tz. 29.

526 Vgl. anderer Ansicht Henckel, N.-F./Ludwig, T./Lüdke, T. (2008), S. 198.

unternehmensinterne Maßstäbe festgelegt, so sind diese stetig auf alle ähnlichen Forschungs- und Entwicklungsprojekte anzuwenden.[527]

3.4.4.1.4 Aktivierungsverbot bestimmter selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte

Von dem Aktivierungsgebot ausgenommen und mit einem Ansatzverbot belegt sind gemäß IAS 38.63 „selbst geschaffene Markennamen, Drucktitel, Verlagsrechte, Kundenlisten sowie ihrem Wesen ähnliche Sachverhalte".[528] Ebenso wie diese Aufzählung im Wesentlichen in das deutsche Handelsrecht (§ 248 Abs. 2 Satz 2 HGB) übernommen wurde, wurde auch die Begründung dessen an jene, die vom IASB in IAS 38.64 formuliert wird, angelehnt. Die genannten Vermögenswerte sind demnach nicht ansatzfähig, da eine Differenzierung der für ihre Herstellung geleisteten Aufwendungen von jenen zum Aufbau eines originären Goodwills des Unternehmens nicht vollzogen werden kann.[529] Diese Werte erfüllen daher nur in den seltensten Fällen die Ansatzkriterien eines selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerts (IAS 38.BCZ45).[530] Der Ansatz eines nicht erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerts ist nach IAS 38.48, analog der Behandlung im deutschen Handels- und Steuerbilanzrecht, nicht gestattet. Dennoch gilt es auch hier anzumerken, dass die Aufzählung des IAS 38.63 in gleichem Maße wie jene nach § 248 Abs. 2 Satz 2 HGB hinsichtlich der fehlenden Präzision der Formulierung der „ähnlichen Werte" zu kritisieren ist.[531]

Während sich oben genannte immaterielle Werte unter Umständen als immaterieller Vermögenswert qualifizieren, führen die in IAS 38.69 benannten Aufwendungen nie zu einem immateriellen Vermögenswert und sind daher direkt GuV-wirksam zu erfassen. Das IASB nennt hier explizit die Aufwendungen für die Gründung und den Anlauf eines Geschäftsbetriebs (IAS 38.69(a)) sowie der Verlegung oder Reorganisation des gesamten Unternehmens oder von

---

527 Vgl. hierzu auch Abschnitt 3.2.4.2.4 bezüglich der Problematik des Begriffs der Ähnlichkeit bzw. Vergleichbarkeit im Rahmen des handelsrechtlichen Stetigkeitsgrundsatzes, die im Wesentlichen auch für den Ansatz nach den IFRS gilt.

528 Dies erklärt unterdessen, die starke Fokussierung der Ansatzkriterien des IAS 38.57, insbesondere der Forderung nach der technischen Realisierbarkeit (IAS 38.57(a)), auf die die Produkt- und Verfahrensentwicklung im klassischen Sinne; vgl. auch Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 66; Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 97.

529 *Ekkenga* spricht davon, dass diese immateriellen Werte „marktgerichtet [im Original kursiv]" seien und damit „ihr Nutzen auf den Wettbewerb nach außen gerichtet ist"; vgl. Ekkenga, J. (2011), § 255 Tz. 134. Diese Eigenschaft macht sie seiner Ansicht nach zu Elementen des originären Goodwills. Vgl. auch IAS 38.BCZ38(a).

530 Vgl. kritisch hierzu Schruff, L./Haaker, A. (2011), Abschnitt 11 Tz. 41, die zu bedenken geben, dass sodann kein selbst geschaffener Vermögenswert vom Goodwill separiert werden könne. So enthalte ein positiver Kapitalwert der Investitionsreihe immer auch einen Anteil an originärem Goodwill.

531 Vgl. Abschnitt 3.2.4.2.3.

Unternehmensteilen (IAS 38.69(d)). Ebenso sind Aus- und Weiterbildungsaktivitäten der Mitarbeiter des Unternehmens (IAS 38.69(b))[532] sowie Werbekampagnen oder andere Verkaufsförderungsmaßnahmen nicht als immaterieller Vermögenswert ansatzfähig (IAS 38.69(c)), da sie Vertriebscharakter besitzen.

3.4.4.2 Die Bewertung selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte

Im Rahmen der Erst- und Folgebewertung selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte ergeben sich vom Grundsatz her keine bedeutenden Unterschiede zur Bewertung selbst geschaffener materieller Vermögenswerte. Dennoch finden sich entsprechende, zum Teil auch ergänzende Regelungen in IAS 38, die von Beispielen und Erläuterungen begleitet werden und auf den speziellen Charakter immaterieller Vermögenswerte abgestimmt sind. Nachfolgend wird zunächst die Erstbewertung selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte erläutert, anschließend ihre Folgebewertung.

3.4.4.2.1 Bewertung bei erstmaligem Ansatz

Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte sind, wie entsprechende materielle Vermögenswerte, erstmalig mit ihren Herstellungskosten anzusetzen (IAS 38.24). Der Herstellungszeitraum eines Vermögenswerts beginnt im Falle immaterieller Vermögenswerte mit der Erfüllung der Ansatzkriterien des IAS 38.57 und endet mit dem Eintritt des gebrauchsfähigen Zustands.[533] Die Herstellungskosten umfassen alle direkt zurechenbaren Aufwendungen, die im Rahmen des Entwurfs und der Herstellung des immateriellen Vermögenswerts sowie der Vorbereitung der Betriebsbereitschaft für den vom Management vorgesehen Gebrauch notwendigerweise anfallen (IAS 38.66). Als Beispiele für Bestandteile der Herstellungskosten nennt das IASB Materialaufwendungen sowie Aufwendungen für Dienstleistungen, sofern diese im Rahmen der Erzeugung des Vermögenswerts entstanden sind, Personalaufwendungen i. S. v. IAS 19,[534] Registrierungsgebühren eines Rechtsanspruches, wie z. B. Patenteintragungsgebühren, sowie Abschreibungen auf Patente und Lizenzen, die zur Herstellung des immateriellen

---

532 Ausnahmen bestehen hier, wenn beispielsweise Rückzahlungsvereinbarungen mit den Mitarbeitern getroffen werden. Stellen diese einen durchsetzbaren Anspruch dar, so sind sie als immaterieller Vermögenswert ansatzfähig. Vgl. hierzu auch mit Beispielen Hoffmann, W.-D. (2015), § 13 Tz. 32 und 64.

533 Vgl. Dawo, S. (2003), S. 215; Lutz-Ingold, M. (2005), S. 200 ff.; Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 93. *Menn* gibt im Rahmen seiner Erläuterungen zu IAS 9 (1995) aber zu bedenken, dass auch eine klare Bestimmung des Endzeitpunkts der Aktivierung vielfach nicht trivial sei; vgl. Menn, B.-J. (1997), IAS 9 Tz. 15.

534 Vgl. für Beispiele hierzu statt vieler PricewaterhouseCoopers (2014), Tz. 15.154.

Vermögenswerts notwendig sind (IAS 38.66(d)).[535] Ebenso sind regelmäßig auch Aufwendungen für Tests des immateriellen Vermögenswerts als Herstellungskosten aktivierungspflichtig, da sich der Vermögenswert zum Zeitpunkt des Anfalls der Aufwendungen noch nicht in dem Zustand befindet, in dem er seiner letztlichen Bestimmung zugeführt werden kann.[536] Gleichermaßen sind die Aufwendungen für Fremdkapitalkapital, die in unmittelbarem Zusammenhang mit der Herstellung des immateriellen Vermögenswert entstanden sind, nach Maßgabe des IAS 23.8 mit in die Herstellungskosten einzubeziehen, wenn ein qualifizierter Vermögenswert (*qualifying asset*) vorliegt.[537]

In Abgrenzung dazu stellt das IASB klar, dass Vertriebs- und Verwaltungskosten sowie andere allgemeine Gemeinkosten nicht zu den Herstellungskosten gehören, es sei denn, sie dienen direkt der Vorbereitung der Nutzung des Vermögenswerts (IAS 38.67(a)). Da Vertriebskosten diese Voraussetzung nie erfüllen, sind sie zwingend sofort als Aufwand zu erfassen. Hinsichtlich der Verwaltungskosten und der sonstigen Gemeinkosten kann ein Bezug zur Herstellung des immateriellen Vermögenswerts unter Umständen nachgewiesen werden, weshalb darauf hinzuweisen ist, dass hinsichtlich der Zuordenbarkeit der Aufwendungen zur Herstellung des immateriellen Vermögenswerts erneut ein Ermessensspielraum offenbar wird.[538] Insofern könnte das nach h. M. angenommene Aktivierungsgebot[539] entsprechender Verwaltungs- und Gemeinkosten als Herstellungskosten wiederum als faktisches Wahlrecht betrachtet werden. In jedem Fall sofort als Aufwand zu verbuchen sind darüber hinaus Anlaufkosten des Vermögenswerts (IAS 38.67(b)) oder Kosten für Mitarbeiterschulungen im Umgang mit dem immateriellen Vermögenswert (IAS 38.67(c)), da diese Aufwendungen regelmäßig nicht mehr in Verbindung mit der Herstellung des Vermögenswerts stehen.[540]

Die Aktivierung nachträglicher Herstellungskosten kommt nur in Betracht, wenn aus ihnen eine Erhöhung des Nutzenpotentials des Vermögenswerts resultiert. Das IASB gibt hier jedoch zu bedenken, dass nachträgliche Aufwendungen in den meisten Fällen als Erhaltungsaufwand zu charakterisieren sind und daher sofort GuV-wirksam verbucht werden müssen (IAS 38.20).[541]

---

535 Bezüglich IAS 9 (1995) wurde hinsichtlich solcher Registrierungsgebühren in Anlehung an die US GAAP (SFAS No. 2) noch ein Aktivierungsverbot vermutet; vgl. Menn, B.-J. (1997), IAS 9 Tz. 20.

536 Vgl. PricewaterhouseCoopers (2014), Tz. 15.155.

537 Vgl. Böcking, H.-J./Wiederhold, P. (2014), IAS 38 Tz. 96.

538 Vgl. Lutz-Ingold, M. (2005), S. 201.

539 Vgl. z. B. Dawo, S. (2003), S. 214; Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 298; Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 91.

540 Vgl. PricewaterhouseCoopers (2014), Tz. 15.156.

541 Vgl. auch Böcking, H.-J./Wiederhold, P. (2014), IAS 38 Tz. 112 und 116; Theile, C. (2012b), IAS 38 Tz. 1097.

3.4.4.2.2 Folgebewertung

Für die Folgebewertung selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte sind wiederum die allgemeinen Regelungen für alle immateriellen Vermögenswerte heran zu ziehen. Gemäß IAS 38.72 besteht, in Analogie zur Folgebewertung von Sachanlagen in IAS 16 (IAS 16.29), ein Wahlrecht zwischen der Bewertung zu fortgeführten Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten (*cost model*) und der Anwendung der Neubewertungsmethode (*revaluation model*).

Die Bewertung zu fortgeführten Herstellungskosten impliziert einen Ansatz zum Bilanzstichtag, der sich aus den ursprünglichen Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen (*amortisation*) und kumulierter außerplanmäßiger Abschreibungen (*impairment losses*) ergibt. Hinsichtlich der Bestimmung der fortgeführten Herstellungskosten muss daher zwischen selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter (*finite*) und unbegrenzter (*indefinite*) Nutzungsdauer unterschieden werden.[542] Abzustellen ist hierbei, analog zum HGB, auf die wirtschaftliche Nutzungsdauer. Ist diese begrenzt, so ist gleichzeitig ihre Länge festzustellen (IAS 38.88), was stets aus einer Betrachtung der zukünftigen Cashflows aus dem immateriellen Vermögenswert heraus zu erfolgen hat.[543] In die Bestimmung der Nutzungsdauer sollen die in IAS 38.90 genannten Faktoren in jedem Fall mit einfließen. Demnach müssen sowohl mögliche Abhängigkeiten von unternehmensinternen Gegebenheiten[544] sowie der Marktgegebenheiten hinsichtlich des Vermögenswerts selbst und der damit hergestellten Produkte oder Dienstleistungen[545] in die Betrachtung einbezogen werden. Wurde die wirtschaftliche Nutzungsdauer des immateriellen Vermögenswerts unter Beachtung dieser Prämissen ermittelt, so hat die Abschreibung des Vermögenswerts planmäßig linear, degressiv oder leistungsabhängig über diesen Zeitraum zu erfolgen (IAS 38.97 f.). Abschreibungsaufwendungen sind dann re-

542 Das IASB stellt klar, dass eine "unbegrenzte" (*indefinite*) Nutzungsdauer nicht begrifflich mit einer "endlosen" (*infinite*) Nutzungsdauer gleichgesetzt werden kann (IAS 38.91).

543 Vgl. Ramscheid, M. (2013), § 4 Tz. 84.

544 So kann die Nutzungsdauer beispielsweise vom Fortbestehen des aktuellen Managements abhängen. Zu klären ist daher, inwiefern eine Nutzung des immateriellen Vermögenswerts auch in anderen Teams bzw. unter einer anderen Leitung möglich ist (IAS 38.90(a)). Weiterhin sollten im Falle zukünftig zwingend notwendiger Erhaltungsaufwendungen (*maintainance expenditure*) für den Fortbestand des immateriellen Vermögenswerts, die Wahrscheinlichkeiten dafür, dass das Unternehmen diese aufbringen kann (IAS 38.90(f)), sowie rechtliche oder vertragliche Nutzungsbeschränkungen (IAS 38.90(g) und IAS 38.94) eruiert werden.

545 In die Betrachtung einbezogen werden muss damit auch der Lebenszyklus eines mithilfe des immateriellen Vermögenswerts hergestellten Produkts (IAS 38.90(b)). So kann beispielsweise ein technisches Schutzrecht, das nur für die Herstellung eines bestimmten Produkts von Nutzen ist, in der Regel auch nur über den Produktlebenszyklus des Endprodukts genutzt werden. Bezug genommen werden muss außerdem z. B. auf Marktgegebenheiten, wie den technischen Fortschritt (IAS 38.90(c)), die Stabilität der Branche, insbesondere hinsichtlich der Nachfrage nach dem Endprodukt, (IAS 38.90(d)) sowie das Verhalten von Mitbewerbern (IAS 38.90(e)).

gelmäßig in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen, sofern sie nicht als Herstellungskosten in andere Produkte eingehen (IAS 38.99). Kommt der Bilanzierende jedoch zu der Entscheidung, dass die Nutzungsdauer des Vermögenswerts unbegrenzt ist, wird der immaterielle Vermögensgegenstand nicht planmäßig abgeschrieben (IAS 38.107).

Soll die Neubewertungsmethode im Rahmen der Folgebewertung angewandt werden, so ist dies nur zulässig, wenn der immaterielle Vermögenswert auf einem aktiven Markt gehandelt wird (IAS 38.75),[546] da die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts auf Basis von IFRS 13 zwingend unter Bezugnahme auf einen solchen Markt zu erfolgen hat.[547] Liegt kein aktiver Markt für den immateriellen Vermögenswert vor oder fällt dieser weg, so ist das *cost model* anzuwenden.[548] Ein Markt gilt dann als aktiv, wenn mit ausreichender Häufigkeit und ausreichendem Volumen Geschäftsvorfälle mit dem Vermögenswert auftreten, so dass „fortwährend Preisinformationen zur Verfügung stehen" (IFRS 13, Anhang A).[549] Bereits in Abschnitt 2.3.1 wurde deutlich, dass immaterielle Vermögenswerte häufig einzigartig sind, wodurch die praktische Anwendbarkeit der Neubewertungsmethode bei immateriellen Vermögenswerten und insbesondere selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten stark limitiert ist.[550] Denkbar wäre eine Anwendung des Neubewertungsmodells daher nur im Falle von marktgängigen, homogenen Lizenzen, wie etwa Taxilizenzen.[551]

Unabhängig davon, welche Methode der Folgebewertung angewandt wird, muss der immaterielle Vermögensgegenstand bei Anzeichen auf eine Wertminderung (IAS 36.12 ff.) einem Wertminderungstest (*impairment test*) gemäß IAS 36 unterzogen werden (IAS 38.111). Besitzt der

---

546 Damit formuliert das IASB für immaterielle Vermögenwerte strengere Anforderungen an die Anwendung der Neubewertungsmethode als für materielle, da IAS 16.31 nur eine verlässliche Bestimmbarkeit des *fair value* verlangt; vgl. Hoffmann, W. D. (2013a), § 8 Tz. 73. *Ramscheid* benennt in diesem Kontext als zweite Voraussetzung für die Anwendung der Neubewertungsmethode, dass der immaterielle Vermögenswert eine begrenzte Nutzungsdauer haben muss; vgl. Ramscheid, M. (2013), § 4 Tz. 101. Dieses Kriterium ergibt sich jedoch nicht aus dem Standard und ist daher kritisch zu sehen.

547 Die Neubewertung hat nicht zwingend zum Bilanzstichtag stattzufinden und hängt in ihrer Häufigkeit von der Volatilität des beizulegenden Zeitwerts ab; vgl. Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 332 und 337. Werterhöhungen erfolgen grundsätzlich GuV-neutral, sofern sie keine vorherigen GuV-wirksam erfassten Wertminderungen rückgängig machen. Bei einem Absinken des *fair value* ist zunächst, sofern vorhanden, eine Neubewertungsrücklage aus vorangegangenen Perioden aufzulösen, ehe dann eine GuV-wirksame Erfassung zu erfolgen hat (IAS 38.85 f.).

548 *Thiele/Kühle* sprechen daher auch nur von einem bedingten Wahlrecht zwischen *cost model* und *revaluation model*; vgl. Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 318 und 347; ähnlich auch Böcking, H.-J./Wiederhold, P. (2014), IAS 38 Tz. 119; Theile, C. (2012b), IAS 38 Tz. 1100.

549 Die vor Verabschiedung des IFRS 13 (Bemessung des beizulegenden Zeitwerts) in IAS 38.8 bestehende Definition des aktiven Marktes implizierte darüber hinaus, dass die auf einem aktiven Markt gehandelten Produkte homogen sein müssen und dass jederzeit vertragswillige Käufer und Verkäufer gefunden werden können müssen.

550 Vgl. Wagenhofer, A./Moitzi, B. (2006), S. 175; Böcking, H.-J./Wiederhold, P. (2014), IAS 38 Tz. 123; Grottel, B./Andrejewski, K. C. (2014), § 253 Tz. 702 sowie in der Tendenz auch IAS 38.78 sowie IDW (2011b), Tz. 21.

551 Vgl. mit weiteren Beispielen IAS 38.78.

immaterielle Vermögensgegenstand keine begrenzte Nutzungsdauer, ist ein solcher Wertminderungstest unabhängig von entsprechenden Anzeichen mindestens jährlich durchzuführen. Er ist darüber hinaus auch bei noch unfertigen selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten einmal im Jahr durchzuführen, da diese noch nicht gebrauchsfertig sind und daher nicht planmäßig abgeschrieben werden (IAS 38.108 i. V. m. IAS 36.10(a)). Im Rahmen des Wertminderungstests muss sodann der aktuelle Buchwert (*carrying amount*) mit dem erzielbaren Betrag (*recoverable amount*), d. h. dem höheren Wert aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Verkaufskosten (*fair value less costs to sell*) und dem Nutzungswert (*value in use*) des Vermögenswerts, verglichen werden (IAS 36.8 i. V. m. IAS 36.18). Ist der erzielbare Betrag geringer als der aktuelle Buchwert, so ist eine außerplanmäßige, GuV-wirksame Abschreibung auf den erzielbaren Betrag vorzunehmen (IAS 36.59 f.). Grundsätzlich erscheint diese Vorgehensweise vergleichbar mit der außerplanmäßigen Abschreibung nach den handelsrechtlichen Regelungen zu sein.[552] Ein gewichtiger Unterschied besteht jedoch darin, dass IAS 36 keinen Unterschied zwischen voraussichtlich dauerhaften und vorübergehenden Wertminderungen vorsieht. Insofern wird es nach den IFRS zu einer tendenziell höheren Volatilität des Buchwerts kommen, da bei einem Wegfall des Grundes der Wertminderung, wie auch im HGB, eine Zuschreibung erfolgen muss (IAS 36.110 ff.).

3.4.4.3 Der Ausweis selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte und ergänzende Angaben

Da die IFRS kein verbindliches Gliederungsschema für die Bilanz vorschreiben, kann hinsichtlich des Ausweises selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte nur auf die gemäß IAS 1.54 mindestens in der Bilanz darzustellenden Positionen zurückgegriffen werden. Darin sieht das IASB lediglich einen separaten Ausweis immaterieller Vermögenswerte vor. Eine Differenzierung zwischen selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten und sonstigen immateriellen Vermögenswerten ist gemäß IAS 1.54 nicht zwingend vorzunehmen, kann aber, wenn diese Unterscheidung zur Bereitstellung wesentlicher Informationen führt,[553] geboten sein.

Hinsichtlich des Ausweises von aus der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte resultierenden Erträgen bestehen aufgrund der ebenfalls nur sehr rudimentären Mindestgliederung der Gewinn- und Verlustrechnung (IAS 1.81A) große Spielräume. Erfolgt eine

---

552 Vgl. Abschnitt 3.2.4.3.2.

553 Vgl. zum Kriterium der Wesentlichkeit (*materiality*) IFRS Foundation (2010), Tz. QC11.

Gliederung in Anlehnung an § 275 Abs. 2 HGB, so kommen beispielsweise die in Abschnitt 3.2.4.4 erläuterten Ausweisalternativen im Rahmen des Umsatz- bzw. Gesamtkostenverfahrens in Frage.[554]

Werden selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte in der IFRS-Bilanz mit ihren Entwicklungskosten angesetzt, so müssen im Anhang Angaben zur Nutzungsdauer und gegebenenfalls zur Abschreibungsmethodik gemacht werden (IAS 38.118(a) und (b)). Darüber hinaus sind beispielsweise im Rahmen eines Anlagespiegels[555] der Bruttobuchwert und die kumulierten planmäßigen und außerplanmäßigen Abschreibungen aufzuführen (IAS 38.118(c)) und es ist der Posten der Gesamtergebnisrechnung zu nennen, der die Abschreibungsbeträge auf die selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerte enthält (IAS 38.118(d)). Für die Gruppe der selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerte muss der Bilanzierende des Weiteren eine Überleitungsrechnung erstellen, die den Buchwert zu Beginn der Rechnungslegungsperiode auf den Buchwert am Ende der Periode überleitet. Darin muss explizit auf Zugänge, unterschieden je nach der Art des Zugangs, Bezug genommen werden (IAS 38.118(e)(i)) sowie auf die Abgänge der Periode, getrennt nach jenen Vermögenswerten nach die nach IFRS 5 als zur Veräußerung (*held for sale*) charakterisiert wurden und jenen, die auf andere Art abgegangen sind (IAS 38.118(e)(ii)). Aufgeführt werden müssen außerdem Veränderungen des Buchwerts aufgrund von Neubewertungen, Wertminderungen und planmäßigen Abschreibungen (IAS 38.118(e)(iii) – (vi)), aufgrund von Währungsumrechnungen (IAS 38.118(e)(vii)) und sonstige Buchwertänderungen (IAS 38.118(e)(viii)). Diese Angaben sind von jenen, die zu nicht selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten gemacht werden, abzusetzen. Innerhalb der selbst geschaffenen und nicht selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerte sind darüber hinaus weitere Gruppen (*classes*) zu unterscheiden, wobei eine Gruppe jeweils vergleichbare und ähnlich genutzte Vermögenswerte umfassen soll (IAS 38.119). Insgesamt ist zusätzlich über die Faktoren zu berichten, die dazu führen, dass ein immaterieller Vermögenswert in seiner Nutzungsdauer als unbegrenzt eingeschätzt wird (IAS 38.122(a)).

Jeder immaterielle Vermögenswert mit wesentlicher Bedeutung für den Abschluss des Unternehmens ist weitergehend zu beschreiben. Dabei müssen der Buchwert und die verbleibende

---

554 Analog zu den Erläuterungen in Abschnitt 3.2.4.4 soll auch hier nur auf den Ausweis aktivierter Entwicklungskosten in der Gewinn- und Verlustrechnung, nicht aber auf jenen der Abschreibungsbeträge hierauf Bezug genommen werden.

555 Die Darstellungsweise wird vom IASB nicht vorgegeben. Dennoch hat sich der Anlagespiegel bzw. der Anlagespiegel als Benchmark herausgebildet; vgl. Thiele, S./Kühle, U. (2008), IAS 38 Tz. 410; Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011), Abschnitt 8 Tz. 259.

Nutzungsdauer angegeben werden (IAS 38.122(b)).[556] Wie auch nach den handelsrechtlichen Regelungen, ist hinsichtlich der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, die nicht aktiviert wurden, in Form einer Quantifizierung Rechenschaft abzulegen (IAS 38.126).[557] Aufgrund des bedingten Aktivierungsgebots von Entwicklungskosten ist diese Angabe jedoch unabhängig von der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte zu machen.

3.5 Differierende Behandlung selbst geschaffener immaterieller Werte des Umlaufvermögens

Unabhängig von der Zugangsart unterliegen immaterielle Werte des Umlaufvermögens, sofern diese die abstrakte Aktivierungsfähigkeit erfüllen, in allen drei in dieser Arbeit betrachteten Regelungswerken einem Aktivierungsgebot.[558] Dieses ergibt sich im deutschen Handelsrecht aus dem in § 247 Abs. 1 HGB kodifizierten Vollständigkeitsgebot[559] und schlägt sich über den Maßgeblichkeitsgrundsatz auch in der Steuerbilanz nieder.[560] Auch die IFRS verpflichten im Falle von immateriellen Vermögenswerten, egal ob erworben oder selbst erstellt, zur bedingungslosen Aktivierung. Dies ergibt sich aus dem Anwendungsbereich des IAS 38, von dem immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftszyklus veräußert werden und damit unter IAS 2 (Vorräte) oder IAS 11 (Fertigungsaufträge) fallen, ausgenommen sind.

Diese Diskrepanz in der Behandlung selbst geschaffener immaterieller Werte des Anlage- und Umlaufvermögens kann einerseits mit der bereits in Abschnitt 2.3.3 geschilderten Abmilderung der Unsicherheit bezüglich des Werts durch einen zumindest in Aussicht gestellten Verkaufspreis begründet werden. *Weber-Grellet* baut andererseits seine befürwortende Argumentation hinsichtlich des Aktivierungsgebots immaterieller Wirtschaftsgüter des Umlaufvermögens im deutschen Steuerrecht auf der Kurzfristigkeit der Zugehörigkeit zum Betriebsvermögen im Falle eines Wirtschaftsguts des Umlaufvermögens auf. Seiner Ansicht nach ist das Außerkraftsetzen des Vorsichtsprinzips, das seiner Meinung nach bei der Aktivierung (selbsterstellter)

---

556 Gleichermaßen sind Angaben zu machen, wenn das *revaluation model* angewandt wird; vgl. IAS 38.124.

557 *Baetge/von Keitz* geben zu bedenken, dass die Formulierung des IASB in IAS 38.126 nicht deutlich macht, ob der Gesamtbetrag der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen etwaige Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten, d. h. selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte, enthalten soll. Da die Abschreibung der Periode jedoch gemäß IAS 38.118(e)(vi) ohnehin angegeben werden muss, erscheint eine Addition zu den übrigen Aufwendungen für Forschung und Entwicklung nicht sinnig; vgl. Baetge, J./Keitz, I. v. (2010), IAS 38 Tz. 157.

558 Vgl. m. w. N. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1998), §248 Tz. 23; Hennrichs, J. (2013), § 248 Tz. 25; zustimmend auch Förschle, G./Usinger, R. (2014), § 248 Tz. 14; Mindermann, T. (2014), § 248 Tz. 12.

559 Vgl. Baetge, J./Fey, D./Weber, C.-P./Sommerhoff, D. (2010), § 248 Tz. 37.

560 Vgl. zum Aktivierungsgebot im Steuerrecht m. w. N. Anzinger, H. M. (2014), § 5 Abs. 2 EStG Tz. 1821.

immaterieller Wirtschaftsgüter *per se* erfolgt, in diesem Fall vertretbar. Bei längerer Zugehörigkeit des Wirtschaftsguts zum Betriebsvermögen wiege dieses jedoch schwerer.[561] *Anzinger* weist aber auch darauf hin, dass im Falle einer notwendigen Umgliederung eines ursprünglich dem Umlaufvermögen zugeordneten selbst geschaffenen Wirtschaftsguts in das Anlagevermögen eine Ausbuchung des Wirtschaftsguts in der Steuerbilanz geboten sei.[562] Wie die Gesetzgeber bzw. der Standardsetter das Aktivierungsgebot dem Unternehmen kurzfristig zugehöriger selbst geschaffener immaterieller Werte begründen, bleibt allerdings unklar. Insgesamt kann jedoch insbesondere die Nähe zum Verkaufspreis als Abmilderung der Unsicherheit als nachvollziehbares Argument identifiziert werden.[563]

3.6 Zusammenfassender Vergleich der handelsrechtlichen Norm mit den Regelungen nach dem deutschen Steuerrecht und den IFRS

Mit dem BilMoG wurde im deutschen Handelsrecht die Möglichkeit der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände geschaffen. Das explizite Wahlrecht für den Ansatz von Entwicklungskosten steht neben der formalen Aktivierungspflicht selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte nach den IFRS, die letztlich ein faktisches Ansatzwahlrecht darstellt, und dem rigorosen Aktivierungsverbot im deutschen Steuerrecht. Der Gesetzgeber hat zwar mit der Einführung des Aktivierungswahlrechts im HGB eine Annäherung an die IFRS intendiert, in der vorangegangenen Darstellung und Analyse der beiden Bilanzierungskonzepte wurde allerdings deutlich, dass sich in vielerlei Hinsicht Unterschiede zwischen den beiden Normen ergeben. Diese ergeben sich nicht nur aus der Gegenüberstellung des Wahlrechts und des faktischen Wahlrechts bzw. der bedingten Aktivierungspflicht, sondern spiegeln auch die grundsätzlich verschiedene Aktivierungskonzeption der beiden Rechnungslegungsvorschriften wider.

Tabelle 2 stellt die Regelungen noch einmal synoptisch gegenüber.

561 Vgl. Weber-Grellet, H. (1996), § 8 Tz. 25.
562 Vgl. Anzinger, H. M. (2014), § 5 Abs. 2 EStG Tz. 1822.
563 Vgl. Abschnitt 2.3.3.

Tabelle 2: Synopse der Behandlung selbst geschaffener immaterieller Anlagewerte nach HGB, Steuerrecht und IFRS

	HGB	**Deutsches Steuerrecht**	**IFRS**
Abstrakte Aktivierungsfähigkeit	Erfüllung der Charakteristika eines Vermögensgegenstands (im Wesentlichen Einzelverwertbarkeit)	Erfüllung der Charakteristika eines Wirtschaftsguts (nach h. M. in etwa dem Vermögensgegenstand entsprechend)	Erfüllung der Charakteristika eines Vermögenswerts (vergangenes Ereignis, Verfügungsmacht, Erwartung eines Nutzenzuflusses, Identifizierbarkeit)
Konkrete Aktivierungsfähigkeit	Ansatzwahlrecht, wenn verlässliche Trennung von Forschungs- und Entwicklungsphase möglich und kein Aktivierungsverbot besteht	Ansatzverbot	Ansatzpflicht, wenn Nutzenzufluss wahrscheinlich, Herstellungskosten verlässlich ermittelbar, Kriterien des IAS 38.57 erfüllt, verlässliche Trennung von Forschungs- und Entwicklungsphase möglich und kein Aktivierungsverbot besteht
Erstbewertung	Herstellungskosten der Entwicklungsphase (Entwicklungskosten)	–	Herstellungskosten der Entwicklungsphase (Entwicklungskosten)
Folgebewertung	Planmäßige und außerplanmäßige Abschreibung	–	I. d. R. planmäßige Abschreibung und Erfassung von Wertminderungen
Ausweis	Bei Aktivierung: F&E-Aufwand gesamt und aktiviert, Angaben im Anlagespiegel	–	Betrag der GuV-wirksam erfassten F&E-Aufwendungen; Angaben im Anlagespiegel; zusätzliche Angaben im Anhang

4. Kritische Analyse des Status quo der handelsrechtlichen Regelung

4.1 Die Aufgaben der handelsrechtlichen Rechnungslegung im Jahresabschluss

Aus den vorangegangenen Erläuterungen wurde deutlich, dass Gesetzgeber und Standardsetter sehr unterschiedlich mit der Problematik und Unsicherheit hinsichtlich der bilanziellen Behandlung selbst geschaffener immaterieller Werte umgehen. Diese differierende Herangehensweise ist in erster Linie den Unterschieden in den Aufgaben der Rechnungslegung, den Interessengruppen der Rechnungslegungspublizität und den damit verbundenen Grundsätzen und Leitlinien einer ordnungsmäßigen Bilanzierung geschuldet.[564] Die historische Entwicklung der Bilanzierung im HGB betrachtend stellt sich daher die Frage, inwiefern insbesondere die Entwicklung im Rahmen des BilMoG mit einer Veränderung oder Verschiebung der Gewichtung einzelner Leitlinien einhergeht, die im deutschen Handelsrecht durch die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung repräsentiet werden.

Ausgehend von der These *Moxters*, dass die Aufgabe einer Bilanznorm darin besteht, der Erfüllung der Aufgaben der Bilanz zuträglich zu sein,[565] kann die Aufgabe einer Rechnungslegungsnorm als Mittel zum Zwecke der Erfüllung der Aufgaben der Rechnungslegung gesehen werden. Im Gegensatz zu anderen Rechnungslegungsnormen, wie beispielsweise den IFRS[566] oder auch der Rechnungslegung zwecks steuerlicher Gewinnermittlung in Deutschland,[567] muss die handelsrechtliche Rechnungslegung gleich mehreren Zielsetzungen gerecht werden und unterliegt somit einem Aufgaben- wie auch Interessenpluralismus.[568] Die Ziele des handelsrechtlichen Jahresabschlusses entbehren zwar einer legalen Definition,[569] als übergeordnete Funktionen bzw. Aufgaben des handelsrechtlichen Jahresabschlusses haben sich in der Literatur jedoch die Informationsfunktion und die Anspruchsbemessungsfunktion herausgebildet. *Baetge/Kirsch/Thiele* schreiben der handelsrechtlichen Rechnungslegung neben einer Kapitalerhaltungsfunktion eine Dokumentations- und Rechenschaftsfunktion zu, die der Informationsfunktion insgesamt gleich kommt.[570] Die Kapitalerhaltungsfunktion schlägt sich wiederum in

---

564 Diese sind in der HGB-Rechnungslegung und über den Maßgeblichkeitsgrundsatz auch in der steuerlichen Gewinnermittlung die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, auf die nachfolgend eingegangen werden soll; vgl. Abschnitt 4.2. In der IFRS-Rechnungslegung bildet das *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements* einen Ordnungsrahmen, der jedoch nur bedingt mit den handelsrechtlichen GoB vergleichbar ist. Gemein ist den GoB und dem *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*, dass sie den einzelnen Gesetzen bzw. IAS/IFRS, IFRIC und SIC nachrangig sind; vgl. Leffson, U. (1987), S. 25 f.; IFRS Foundation (2010), F.2.

565 Vgl. Moxter, A. (1984), S. 24.

566 Vgl. hierzu ausführlich Haaker, A. (2007), S. 255; Hennrichs, J. (2009), S. 128.

567 Vgl. Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 21 und 24.

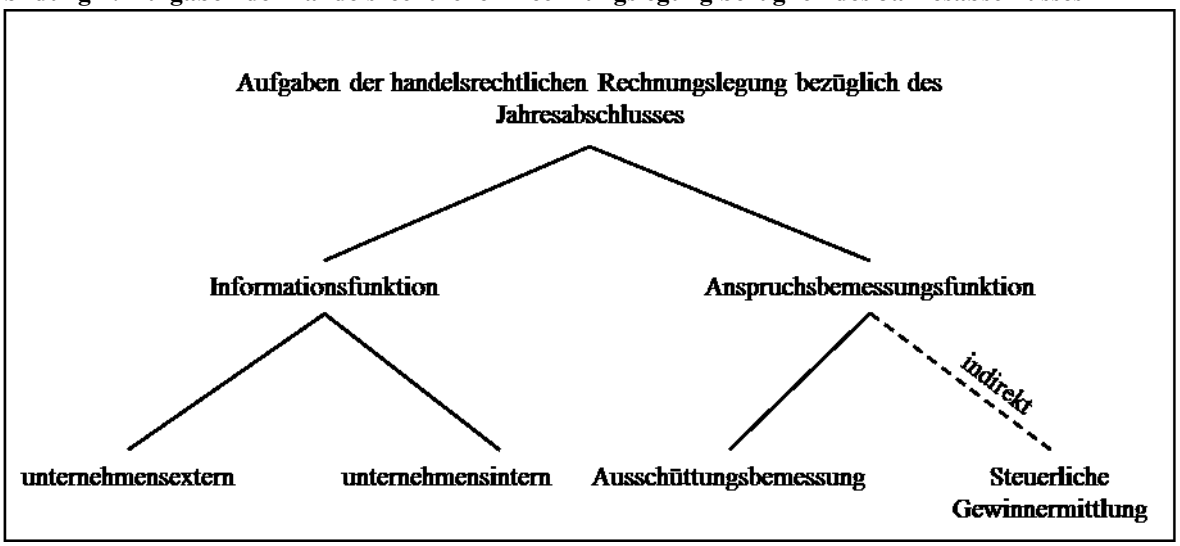
568 Vgl. Hinz, M. (2010), B 100 Tz. 4; Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 18.

569 Vgl. Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 17.

570 Vgl. z B. Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2014), S. 100 ff.; zur Rechenschaftsfunktion auch Busse von Colbe, W. (1993), S. 18.

der Anspruchsbemessungsfunktion nieder, die sich in die im eigentlichen Sinne der Kapitalerhaltung zuträgliche Ausschüttungsbemessungsfunktion und die häufig nur als Nebenzweck[571] der handelsrechtlichen Rechnungslegung angesehene, indirekte steuerliche Gewinnermittlung aufgliedert (Abbildung 2).[572] Die These *Moxters* aufnehmend, können somit Rechnungslegungsnormen, die der Erfüllung der Rechnungslegungszwecke dienlich sind, innerhalb der handelsrechtlichen Rechnungslegung auch grob in „(Ausschüttungs-) Bemessungsnormen" und „Informationsnormen"[573] unterteilt werden.

Abbildung 2: Aufgaben der handelsrechtlichen Rechnungslegung bezüglich des Jahresabschlusses



(Quelle: Eigene Darstellung.)

Im Rahmen der Darlegung der bilanziellen Behandlung wurde bereits herausgearbeitet, dass die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände weder einen Einfluss auf die Ausschüttungsbemessungs-[574] noch auf die Steuerbemessungsgrundlage[575] des Unternehmens hat. Insofern kann durch die Ausübung des Aktivierungswahlrechts für Entwicklungskosten lediglich die Informationsfunktion des Jahresabschlusses beeinflusst werden. § 248

571 Vgl. Hinz, M. (2010), B 100 Tz. 8.
572 Vgl. Naumann, K.-P. (2006), S. 45 ff.; Hinz, M. (2010), B 100 Tz. 5 ff., Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 22.
573 Beisse, H. (1999), S. 2181, mit dem Verweis auf Beisse, H. (1994), S. 24 ff. und 30.
574 Vgl. Abschnitt 3.2.4.5.
575 Vgl. Abschnitt 3.3.2.2.

Abs. 2 Satz 1 HGB stellt daher i. V. m. § 268 Abs. 8 HGB und § 5 Abs. 2 EStG eine reine Informationsnorm dar.[576] Sie impliziert sowohl eine Informationsbereitstellung für externe Adressaten, die letztlich durch die Rechnungslegungspublizität gewährleistet wird, aber auch eine Selbstinformationsfunktion für den Kaufmann bzw. das Unternehmen in seiner Gänze.[577]

4.2 Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und das Aktivierungswahlrecht für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände

Wenngleich die Aufgabe der handelsrechtlichen Rechnungslegung im Hinblick auf die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände auf die Informationsfunktion beschränkt ist und damit keinem Aufgabenpluralismus unterliegt, verbleibt die Problematik des Interessenpluralismus, dem die Norm als Vorschrift der handelsrechtlichen Rechnungslegung gerecht werden muss. Grundsätzlich müssen bei der Entwicklung von Gesetzesnormen zur Rechnungslegung und ihrer Auslegung die verschiedenen schutzwürdigen Interessen der Stakeholder des Unternehmens beachtet und im Einzelfall gegeneinander abgewogen werden. Ein solcher Interessensausgleich wird im Rahmen der handelsrechtlichen Rechnungslegung durch die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung gewährleistet.[578] Nachfolgend soll der Begriff dieser herausgearbeitet werden, ehe anschließend auf seine inhaltliche Bandbreite eingegangen wird. Letztlich wird auf Basis dessen der durch die in Kapitel 3 dargestellte Entwicklungsgeschichte der Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände im deutschen Handelsrecht und die differierende Behandlung in anderen Rechnungslegungsstandards aufgeworfenen Frage nach dem Verhältnis des handelsrechtlichen Aktivierungswahlrechts von Entwicklungskosten und den GoB nachgegangen. Hierzu wird der Status quo der Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände im Vergleich zu dem vor dem BilMoG vorherrschenden Aktivierungsverbot vor dem Hintergrund der GoB kritisch analysiert, um ein Fazit hinsichtlich einer möglichen Veränderung Letzterer ziehen zu können.

4.2.1 Aufgabe und Inhalt der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung

Gemäß § 238 Abs. 1 HGB sind alle Kaufleute zur Buchführung entsprechend der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung verpflichtet.[579] Die §§ 243 Abs. 1 und 264 Abs. 2 Satz 1 HGB

---

576 Vgl. Hopt, K. J. (1980), S. 234; Leffson, U. (1987), S. 111; Moxter, A. (2002), Sp. 1042.

577 Vgl. Moxter, A. (2003), S. 4 f. *Leffson* beschreibt die Selbstinformation jedoch nur als Nebenzweck der Rechnungslegung; vgl. Leffson, U. (1987), S. 107 und 110.

578 Vgl. Moxter, A. (2003), S. 9; m. w. N. auch Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2011), Kapitel 4 Tz. 44.

579 Die GoB sind daher grundsätzlich rechtsformunspezifisch; vgl. statt vieler Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2011), Kapitel 4 Tz. 4.

greifen diesen Tatbestand auf und legen die Befolgung der GoB weitergehend als Aufstellungsgrundsatz des Jahresabschlusses fest. *Leffson* fasst deshalb unter die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung insgesamt die „Grundsätze der Dokumentation" sowie auch die der „kaufmännischen Rechenschaft"[580]. Somit wird deutlich, dass sich der Begriff der Buchführung in diesem Zusammenhang auf die „Führung der Handelsbücher (Dokumentation) sowie die Erstellung des Jahresabschlusses (Rechenschaftslegung)"[581] bezieht. Da nachfolgend die Qualität des Aktivierungswahlrechts für Entwicklungskosten vor dem Hintergrund der (externen) Informationsfunktion analysiert werden soll, liegt der Schwerpunkt der inhaltlichen Betrachtung der GoB auf den Grundsätzen der Rechenschaft und weniger auf jenen der Dokumentation.

Die GoB dienen einerseits als Leitlinie für die Auslegung des Gesetzes, andererseits der Schließung etwaiger Gesetzeslücken. Sie sind damit Mittel zur Erfüllung der oben genannten Jahresabschlusszwecke sowie zum Ausgleich divergierender Interessen der Abschlussadressaten.[582] Zwar ist die Befolgung der GoB in § 243 Abs. 1 HGB gesetzlich determiniert, doch ist ihre Definition nicht und sind die einzelnen GoB nur teilweise kodifiziert.[583] Grundgedanke dieser unvollkommenen Kodifizierung ist die Möglichkeit einer Anpassung der Grundsätze an aktuelle Erkenntnisse und die gegenwärtige Praxis der Rechnungslegung, ohne dass es eines legalen Aktes bedarf. Wenngleich diese Vorgehensweise den Vorteil hat, dass sie der Rechtsfortentwicklung ein höheres Maß an Flexibilität gewährt,[584] kann sie im Einzelfall die Rechtsfindung erschweren, da es stets einer Abwägung verschiedener, zum Teil ungeschriebener Grundsätze bedarf.[585]

Aufgrund der fehlenden (vollständigen) Kodifizierung der GoB haben sich verschiedene, in ihrem Kern jedoch ähnliche Systematisierungen ebendieser Grundsätze herausgebildet.[586] Eine der ältesten und gleichzeitig auch heute noch bedeutendsten stellt jene von *Leffson* dar, der

---

580 Leffson, U. (1987), S. 18; ähnlich auch Lang, J. (1986a), S. 222.

581 Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 37. Vgl. auch Baetge, J./Zülch, H. (2010), Abt. I/2 Tz. 1.

582 Vgl. m. w. N. Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2011), Kapitel 4 Tz. 44.

583 Gemäß *Leffson* kann § 243 Abs. 1 HGB daher als „Normbefehl in der Form eines unbestimmten Rechtsbegriffs [im Original kursiv, Anm. d. Verf.]" verstanden werden; Leffson, U. (1987), S. 21.

584 Vgl. Lang, J. (1986a), S. 223 f.; Weise, I. (1999), S. 47; Bieg, H./Waschbusch, G. (2010), A 100 Tz. 32; Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2014), S. 111.

585 *Kruse* moniert daher, dass die Anwendung der GoB zur Schließung von Gesetzeslücken nur zu einem vermeintlich objektiveren Ergebnis komme als eine Einzelfalllösung ohne GoB; vgl. Kruse, H. W. (1978), S. 187 f. Vgl. ebenfalls sehr kritisch bezüglich der Rechtsunsicherheit der GoB Moxter, A. (1980a), S. 255.

586 Vgl. Heinen, E. (1986), S. 156.

zunächst obere Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung aufstellt, die sich sodann in den unteren Grundsätzen hinsichtlich der Buchführung, des Inventars und der Erstellung von Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung konkretisieren (siehe Tabelle 3).[587]

Tabelle 3: Obere Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung nach *Leffson*

<table>
<tr><th>Rahmengrundsätze</th><th>Abgrenzungsgrundsätze</th><th>Ergänzende Grundsätze</th></tr>
<tr><td>Richtigkeit und Willkürfreiheit</td><td rowspan="2">• Realisationsprinzip
• Sachliche und zeitliche Abgrenzung
• Imparitätsprinzip</td><td>Stetigkeit</td></tr>
<tr><td>Klarheit</td><td rowspan="2">Vollständigkeit</td></tr>
<tr><td>Vollständigkeit</td><td></td></tr>
</table>

(Quelle: Eigene Darstellung.)

4.2.2 Analyse des Aktivierungswahlrechts vor dem Hintergrund der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung

Nachfolgend werden die einzelnen oberen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung anhand des Systems von *Leffson* zunächst jeweils allgemein erläutert, bevor das Aktivierungswahlrecht für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände hinsichtlich jedes Grundsatzes analysiert wird.

4.2.2.1 Richtigkeit und Willkürfreiheit

Unter dem Grundsatz der Richtigkeit und Willkürfreiheit, der zum Teil auch mit dem englischen Begriff des *true and fair view*[588] bezeichnet wird und sich beispielsweise in § 264 Abs. 2 Satz 1 HGB konkretisiert, ist die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Jahresabschluss den tatsächlichen Verhältnissen entsprechend vorzunehmen. So sollen die dem Jahresabschluss zugrunde liegenden Sachverhalte auch von Dritten nachvollziehbar und damit objektivierbar sein.[589] Nichtsdestotrotz kann unter der Richtigkeit des Jahresabschlusses nie eine absolute, sondern immer nur eine relative Richtigkeit verstanden werden, die die Situation

587 Vgl. Leffson, U. (1987), S. 179. Vgl. für weitere Systematisierungen Moxter, A. (2003); für eine Übersicht Jüttner, U. (1993), S. 52, 56 f. und 62.
588 Vgl. z. B. Lang, J. (1986a), S. 225; Leffson, U. (1987), S. 196; Beisse, H. (1999), S. 2182.
589 Vgl. Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 39.

des Unternehmens und ihre (subjektive) Einschätzung durch den Bilanzierenden impliziert.[590] Dennoch müssen im Sinne einer willkürfreien Bilanzierungsweise beispielsweise Schätzungen unter nachvollziehbaren und entsprechend kommunizierten Annahmen erfolgen, um einer manipulativen Ausübung der damit einhergehenden Ermessensspielräume Einhalt zu gebieten.[591] Diese Konkretisierung der Willkürfreiheit wird positiv auch als Prinzip der „Bilanzwahrheit“[592] bezeichnet. Zusammenfassend kann der Grundsatz der Richtigkeit somit auch als sachbezogener Grundsatz charakterisiert werden, da er sich letztlich auf den dargestellten Sachverhalt bezieht, der Aspekt der Willkürfreiheit dem gegenüber als personenbezogener Grundsatz, weil sich in ihm die Leitlinie für das Treffen subjektiver Entscheidungen konkretisiert.[593]

Bereits in Kapitel 3 wurde deutlich, dass bei selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen besondere Unsicherheiten bestehen, sodass die bilanzielle Abbildung dieser Vermögensgegenstände mit einem hohen Maß an subjektivem Ermessen einhergeht. In der Vergangenheit hat der Gesetzgeber mit dem Aktivierungsverbot selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände davon abgesehen, dem Bilanzierenden einen solchen Spielraum zu eröffnen. Die Regelung vor dem BilMoG entsprach somit in hohem Maße dem Grundsatz der Richtigkeit und insbesondere jenem der Willkürfreiheit des Jahresabschlusses.[594] Durch die Implementierung des Wahlrechts zur Aktivierung entsprechender Vermögensgegenstände nimmt der Gesetzgeber eine Minderung der Willkürfreiheit des Jahresabschlusses in Kauf, die zu einem großen Teil den Ermessensspielräumen bei der Bestimmung der Herstellungskosten aufgrund der weitestgehend subjektiven Abgrenzung von Forschungs- und Entwicklungsphase geschuldet ist.[595] Gleichzeitig begrenzt er aber eine mögliche Willkür der bilanzierenden Unternehmen durch die Einführung eines Aktivierungsverbots bestimmter, als besonders unsicher geltender Vermögensgegenstände (§ 248 Abs. 2 Satz 2 HGB).[596] Nichtsdestotrotz kann festgehalten werden, dass das Aktivierungswahlrecht gegenüber dem Aktivierungsverbot wenigstens zu einer Steigerung subjektiv auszuübender Ermessensspielräume führt, die sich in einer erhöhten Willkür niederschlagen können.

---

590 Eine absolute Richtigkeit kann und muss demgegenüber nicht erreicht werden; vgl. Leffson, U. (1987), S. 193 f. und 196 f.; ähnlich auch Moxter, A. (2003), S. 16; Baetge, J./Zülch, H. (2010), Abt. I/2 Tz. 55; sowie schon Gerstner, P. (1922), S. 102.

591 Vgl. Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 39; ähnlich auch Leffson, U. (1987), S. 199; Baetge, J./Zülch, H. (2010), Abt. I/2 Tz. 55.

592 Lang, J. (1986b), S. 242; Leffson, U. (1987), S. 193.

593 Vgl. Leffson, U. (1987), S. 200.

594 Vgl. auch Baetge, J./Kirsch, H.-J./Solmecke, H. (2009), S. 1215.

595 Vgl. auch Solmecke, H. (2009), S. 132 f. sowie hinsichtlich des Bestehens entsprechender Spielräume Abschnitt 3.2.4.2.2.

596 Vgl. BT-Drucksache 16/10067, S. 50.

Den sachbezogenen Grundsatz der Richtigkeit isoliert betrachtend fällt ein Urteil hinsichtlich einer Verbesserung oder Verschlechterung der Entsprechung dieses Grundsatzes durch die Implementierung des Aktivierungswahlrechts schwerer. So kann zwar zum einen argumentiert werden, dass ein Aktivierungsverbot für Entwicklungskosten der Richtigkeit insofern genügt, als dass es jedwede personenbezogenen Einschätzungen ausschließt.[597] Gleichzeitig könnte dem Grundsatz der Richtigkeit im Sinne des *true and fair view* jedoch im Einzelfall besser Rechnung getragen werden, wenn die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände erfolgt, sofern diese hinreichend objektivierbar ist bzw. getroffene Annahmen, z. B. hinsichtlich des Übergangs von der Forschungs- in die Entwicklungsphase, im Rahmen der Rechnungslegungspublizität offenbart werden.[598] Von einer willkürlichen Ausübung bestehender Spielräume abgesehen, kann die Richtigkeit des Jahresabschlusses auf Basis der Regelung nach dem BilMoG folglich unter Umständen verbessert werden, da die Vermögens- und Ertragslage zutreffender abgebildet wird.[599] Da ein Zugewinn an Richtigkeit hier aber eine willkürfreie Bilanzierung zwingend voraussetzt, wird nach h. M. auch die Richtigkeit des Abschlusses in der Gesamtschau der Argumente durch die Implementierung des Aktivierungswahlrechts des § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB negativ beeinflusst.[600]

4.2.2.2 Klarheit

Während sich die Richtigkeit und Willkürfreiheit primär auf den Inhalt des Jahresabschlusses beziehen (materielle Ebene), fokussiert sich der Grundsatz der Klarheit auf die Darstellung der Sachverhalte des Geschäftsjahres (formelle Ebene).[601] Klarheit bedeutet in diesem Zusammenhang, dass die Sachverhalte in den Berichtsinstrumenten des Abschlusses eindeutig und für eine sachkundige dritte Person verständlich dargestellt sein müssen.[602] Daraus können beispielsweise auch der in § 252 Abs. 1 Nr. 3 HGB kodifizierte Grundsatz der Einzelbewertung der Vermögensgegenstände und Schulden sowie das Saldierungsverbot hinsichtlich des Ausweises

---

597 Dies bezieht sich vor allem auf die Abgrenzung von Forschungs- und Entwicklungsphase; vgl. Solmecke, H. (2009), S. 154; Mindermann, T. (2012b), S. 540.

598 Vgl. anderer Ansicht noch Fuchs, O. V./van der Velde, K. (1956), S. 972, die postulieren, dass der Ansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens die Jahresabschlussadressaten generell täuschen würde.

599 Vgl. auch Moxter, A. (2008), S. 1517, der im Falle der Nicht-Aktivierung von einer Bilanzverzerrung zugunsten des Objektivierungs- und Vorsichtsprinzips spricht.

600 Vgl. auch Solmecke, H. (2009), S. 64 und 133.

601 Vgl. Leffson, U. (1987), S. 207; ähnlich auch Moxter, A. (2003), S. 231; Bieg, H./Waschbusch, G. (2010), A 100 Tz. 55. Der Grundsatz der Klarheit ist beispielsweise in § 243 Abs. 2 HGB kodifiziert, gemäß dem der Jahresabschluss „klar und übersichtlich" sein muss.

602 Vgl. Ebenroth, C. T. (1986), S. 270 f.; Lang, J. (1986b), S. 241; Baetge, J./Zülch, H. (2010), Abt. I/2 Tz. 59; Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2014), S. 118; strenger noch Gerstner, P. (1922), S. 103, der eine Verständlichkeit auch für Nicht-Fachleute forderte.

der Bilanzposten abgeleitet werden.[603] Auch in diesem Grundsatz ordnungsmäßiger Buchführung wird folglich die Aufgabe des Jahresabschlusses der Befriedigung schutzwürdiger Interessen durch eine entsprechende Rechenschaftslegung des Unternehmens deutlich.

Bei Inanspruchnahme des Aktivierungswahlrechts des § 248 Abs. 2 HGB sind die aktivierten Beträge abzüglich der kumulierten planmäßigen und außerplanmäßigen Abschreibungen in einem separaten Posten in der Bilanz auszuweisen.[604] Ebenso muss ein gesonderter Posten in den Anlagespiegel aufgenommen werden (§ 268 Abs. 2 HGB). Hinsichtlich der formalen Ebene ergeben sich deshalb, bis auf die fehlende Verpflichtung zur Unterscheidung zwischen abschreibbaren und noch in der Entwicklung befindlichen immateriellen Vermögensgegenständen,[605] durch die Implementierung des Aktivierungswahlrechts im Hinblick auf die Bilanz keine Nachteile bezüglich der Klarheit. Die Angabe des gesamten Forschungs- und Entwicklungsaufwands im Anhang im Falle einer Aktivierung (§ 268 Abs. 8 HGB) könnte im Zweifel sogar als positive Entwicklung aus Sicht des schutzwürdigen Abschlussadressaten verstanden werden, da diesem eine entsprechende Information vor dem BilMoG in der Regel nicht zur Verfügung stand. Gleichwohl wird die Nutzbarkeit der Information durch das bestehende Aktivierungswahlrecht eingeschränkt. Insgesamt erscheint das Aktivierungswahlrecht aber aufgrund der erweiterten Ausweispflichten im Falle einer Aktivierung der Klarheit nicht abträglich zu sein.

4.2.2.3 Vollständigkeit

Die Vollständigkeit des Jahresabschlusses impliziert einerseits die Erfassung aller Geschäftsvorfälle des Jahres sowie die Aufnahme sämtlicher Vermögensgegenstände, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten in die Bilanz[606] bzw. Aufwendungen und Erträge in die Gewinn- und Verlustrechnung.[607] Zusätzlich sind Risiken und künftig erwartete Entwicklungen, die sich beispielsweise in der Bildung von Rückstellungen oder außerplanmäßigen Abschreibungen niederschlagen, sowie alle Informationen, die dem Unternehmen nach dem Bilanzstichtag aber vor Aufstellung des Jahresabschlusses zugehen, zu beachten, sofern sie werterhellend sind. Dies ist

603 Vgl. Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 40.

604 Vgl. § 266 Abs. 2 A I. 1. HGB, der für große und mittelgroße Kapitalgesellschaften einen Ausweis des Postens „Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Recht und Werte“ vorsieht. Vgl. ausführlich auch Abschnitt 3.2.4.4.

605 Vgl. Abschnitt 3.2.4.4.

606 Diese Forderung impliziert die Inventur des Vermögens gemäß § 240 Abs. 2 Satz 1 HGB; vgl. Leffson, U. (1987), S. 221.

607 Vgl. Lang, J. (1986b), S. 243; Leffson, U. (1987), S. 220. Vgl. auch §§ 239 Abs. 2 und 246 Abs. 1 Satz 1 HGB.

immer dann der Fall, wenn sie bereits im Geschäftsjahr begründet, aber erst später bekannt geworden sind.[608] *Leffson* sieht den Grundsatz der Vollständigkeit daher auch als Ausfluss des Grundsatzes der Richtigkeit, weil auch die Vollständigkeit letztlich zur Bilanzwahrheit beitragen soll.[609]

Vor dem BilMoG wurde durch das Aktivierungsverbot selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, selbst wenn ihre Vermögensgegenstandseigenschaft hinreichend sicher war, der Anspruch, den der Grundsatz der Vollständigkeit an den Jahresabschluss stellt, nicht vollends erfüllt. Der Ansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände erscheint daher im Sinne der Vollständigkeit des Jahresabschlusses begrüßenswert. Nichstdestotrotz wird der positive Effekt auf die Erfüllung dieses Grundsatzes durch das Wahlrecht zur Aktivierung eingeschränkt.[610] So betont beispielsweise *Hennrichs*, dass das Aktivierungswahlrecht des § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB letztlich immer noch zu einem Durchbruch des Vollständigkeitsgebots führt.[611] Bezogen auf die Gewinn- und Verlustrechnung ergibt sich keine Veränderung in der Entsprechung des Vollständigkeitsgrundsatzes, da durch die Aktivierung von Entwicklungskosten lediglich eine Verschiebung von Aufwendungen erfolgt, die angefallenen Aufwendungen und Erträge jedoch letztlich vollständig erfasst werden.

4.2.2.4 Abgrenzungsgrundsätze

Neben den Rahmengrundsätzen führt *Leffson* in seiner Systematik der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung die sogenannten Abgrenzungsgrundsätze an, die sich allgemein mit der Realisation von Erträgen und Aufwendungen beschäftigen. Das Realisationsprinzip wird in diesem Zusammenhang häufig als zentraler Grundsatz verstanden,[612] da es allgemein regelt, wann und in welcher Höhe ein Ertrag beim bilanzierenden Unternehmen zu erfassen ist.[613] Der Zeitpunkt der Ertragserfassung ist gemäß § 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB der Zeitpunkt, in dem die Nettovermögensmehrung als realisiert gelten kann. *Coenenberg/Haller/Schultze* konkretisieren diesen Moment als jenen, in dem die Leistung des Unternehmens beendet ist, d. h. der Gefahrenübergang der Lieferung erfolgt oder die Dienstleistung abgeschlossen ist.[614] Hinsichtlich der

608 Vgl. § 235 Abs. 1 Nr. 4 HGB; Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1995a), § 252 Tz. 64; Baetge, J./Zülch, H. (2010), Abt. I/2 Tz. 61; m. w. N. auch Leffson, U. (1987), S. 228.

609 Vgl. Leffson, U. (1987), S. 219 f.; ähnlich auch Moxter, A. (2003), S. 231, der dem Wahrheitsgrundsatz daher keine eigenständige Bedeutung einräumt.

610 Vgl. auch Solmecke, H. (2009), S. 201; Mindermann, T. (2012b), S. 539.

611 Vgl. Hennrichs, J. (2013), § 248 Tz. 23.

612 Vgl. Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 42.

613 Vgl. Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2014), S. 138.

614 Vgl. m. w. N. Fülbier, R. U./Kuschel, P./Selchert, F. (2010), § 252 Tz. 92; ausführlich hierzu auch Leffson, U. (1987), S. 262 f., 266 und 169. Besonderheiten können sich hier ergeben, wenn die Leistungserbringung

Höhe des zu erfassenden Ertrags gilt stets das in § 253 Abs. 1 HGB manifestierte sogenannte Anschaffungswertprinzip, das eine Bewertung mit den Herstellungskosten und damit Ertragsrealisation bei Aktivierung in Höhe dieser vorgibt.[615]

Die Grundsätze der sachlichen und zeitlichen Abgrenzung geben ergänzend hierzu vor, dass etwaige Aufwendungen im Rahmen der Erwirtschaftung von Erträgen mit Letzteren korrespondierend erfasst werden sollen (sachliche Abgrenzung).[616] Diese Abbildung des sachlichen Zusammenhangs wird auch häufig mit dem englischen Begriff des *matching principle*[617] bezeichnet. Im Rahmen der zeitlichen Abgrenzung der Nettovermögensänderungen gilt es die entstandenen Aufwendungen und Erträge zu periodisieren, sodass sie ihrem tatsächlichen zeitlichen Anfall entsprechend[618] und losgelöst von einer unter Umständen abweichenden Zahlungswirksamkeit realisiert werden.[619]

Als Ausfluss des Vorsichtsprinzips,[620] das der Wahrung der schutzwürdigen Interessen der Abschlussadressaten dient, werden das Realisationsprinzip sowie die sachliche und zeitliche Abgrenzung durch einen weiteren Abgrenzungsgrundsatz, das Imparitätsprinzip, ergänzt. Dieses besagt, dass im Sinne einer vorsichtigen Bilanzierung Erträge gemäß den vorab genannten Prinzipien realisiert werden. Aufwendungen kommen im Zweifel jedoch schon bei Bekanntwerden der zukünftigen Nettovermögensminderung im Sinne der Verlustantizipation zum Tragen (§ 252 Abs. 1 Nr. 4 HGB).[621]

Die Aktivierung von Entwicklungskosten als Herstellungsaufwendungen eines immateriellen Vermögensgegenstands beeinflusst weder den Zeitpunkt des Anfalls der Aufwendungen und Erträge des Unternehmens noch deren Höhe, sodass das Realisationsprinzip im eigentlichen Sinne nicht beeinflusst wird.[622] Durch die Aktivierung wird aber zunächst ein Ertrag im Sinne

---

nicht zu einem Zeitpunkt, sondern über einen Zeitraum erfolgt. Vgl. hierzu weiterführend m. w. N. Leffson, U. (1987), S. 270 ff. und 278 ff.; Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1995a), § 252 Tz. 86 ff.

615 Vgl. Leffson, U. (1987), S. 252 f.

616 Vgl. Leffson, U. (1987), S. 301.

617 Vgl. z. B. Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 43.

618 Vgl. Leffson, U. (1987), S. 330.

619 *Lang* spricht deshalb auch von einer „‘dynamische[n, Anm. d. Verf]‘ Modifikation der grundsätzlich ‚statischen‘ Handels- und Steuerbilanz“; Lang, J. (1986b), S. 245.

620 Vgl. Heinen, E. (1986), S. 168.

621 Vgl. Leffson, U. (1987), S. 249 und 339 f.; Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1995a), § 252 Tz. 74; Moxter, A. (2003), S. 55. Der Gedanke der Verlustantizipation ist grundsätzlich nur auf einzelgeschäftliche Verluste (Aufwendungen) nicht jedoch auf gesamtgeschäftliche Verluste anzuwenden; vgl. Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 44.

622 Vgl. anderer Ansicht noch Albach, H. (1966a), S. 378, der in diesem Zusammenhang konstatierte, dass die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände aufgrund fehlender Sicherheit hinsichtlich des Bestehens eines Werts prinzipiell gegen das Realisationsprinzip der handelsrechtlichen Rechnungslegung verstoße. Dieser Auffassung muss jedoch entgegnet werden, dass, wenn tatsächlich eine Verletzung des Realisationsprinzips vorliegen sollte, ein Ansatz von Herstellungskosten auch bei materiellen

einer aktivierten Eigenleistung eigebucht, damit die für die Herstellung des Vermögensgegenstands angefallenen Aufwendungen erst über die Abschreibungen als Nettovermögensminderung in den Perioden der Nutzung zum Tragen kommen. Insofern wird durch die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände sowohl dem Grundsatz der zeitlichen Abgrenzung als auch der sachlichen Abgrenzung besser Rechnung getragen als mit einem Aktivierungsverbot dieser Vermögensgegenstände, weil die Aufwendungen durch Abschreibung den erwirtschafteten Erträgen aus der Nutzung des Vermögensgegenstands zugeordnet werden.[623] Das Imparitätsprinzip wird durch die Möglichkeit zur Entwicklungskostenaktivierung wiederum nicht beeinflusst, sondern gewinnt allenfalls an Bedeutung, da es sich nun auch auf etwaige angesetzte selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände bezieht.[624]

4.2.2.5 Stetigkeit

Der Grundsatz der Stetigkeit umfasst zum einen die formelle Stetigkeit des Abschlusses, zum anderen die materielle, d. h. inhaltliche Stetigkeit.[625] Unter dem Begriff der formellen Stetigkeit ist in diesem Zusammenhang vor allem eine gleichartige Anwendung der Ausweisnormen und insbesondere -wahlrechten zu verstehen,[626] während sich die stetige Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsnormen in der materiellen Stetigkeit niederschlägt (§ 246 Abs. 3 HGB und § 252 Abs. 1 Nr. 6 HGB).[627] Zwecksetzung dieses Grundsatzes ordnungsmäßiger Buchführung ist die Bereitstellung von Informationen im Abschluss des Unternehmens, die den Adressaten einen intertemporalen Vergleich der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens ermöglichen[628] und eine willkürlich wechselnde Bilanzierungsweise unterbinden.

Die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände unterliegt zwar dem Stetigkeitsgebot,[629] hat jedoch selbst keinen Einfluss auf dieses. So wird zwar die Vergleich-

---

Vermögensgegenständen untersagt werden müsste; vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1968/1971), § 153 Tz. 115.

623 Vgl. Solmecke, H. (2009), S. 177 f. und 228.

624 Vgl. hierzu die Erläuterungen hinsichtlich außerplanmäßiger Abschreibungen, die Ausfluss des Imparitätsprinzips bzw. der Verlustantizipation sind, in Abschnitt 3.2.4.3.2.

625 Vgl. Leffson, U. (1987), S. 433.

626 Vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1997), § 265 Tz. 7 f.

627 Vgl. auch Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2014), S. 125.

628 Vgl. z. B. Baetge, J./Commandeur, D. (1986), S. 329. *Leffson* versteht daher das Stetigkeitsprinzip auch als dem *true and fair view* zuarbeitendes Prinzip; vgl. Leffson, U. (1987), S. 426 f.

629 Vgl. Abschnitt 3.2.4.2.4.

barkeit der Abschlüsse verschiedener Unternehmen durch die Implementierung des Aktivierungswahlrechts erschwert.[630] Gleichwohl wird die intertemporale Vergleichbarkeit hinsichtlich des einzelnen Unternehmens auf Basis eines stetigen Ansatzes und einer stetigen Bewertung weiterhin gewährleistet. Probleme bezüglich der intersubjektiven Vergleichbarkeit ergeben sich weiter auch in den Folgeperioden der Aktivierung, da die Abschreibungen auf die aktivierten selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände in die Herstellungskosten mittels ihrer hergestellter Güter und Dienstleistungen eingehen. Aufgrund differierender Grundlagen der Herstellungskosten der Erzeugnisse und Leistungen des Unternehmens durch eine Ausübung des Wahlrechts zur Entwicklungskostenaktivierung in früheren Perioden wird deshalb auch in den folgenden Geschäftsjahren die intersubjektive Vergleichbarkeit erschwert.[631] Da sich bezüglich der Herstellungskosten aber ohnehin Wahlrechte ergeben (§ 255 Abs. 2 HGB), sollte dieser Effekt nicht zu stark bewertet werden. Es kann somit festgehalten werden, dass sich hinsichtlich der Stetigkeit im Wesentlichen weder eine Verbesserung noch eine Verschlechterung bezüglich der Entsprechung der GoB ergibt. *Solmecke* gibt außerdem zu bedenken, dass das Aktivierungsverbot vor dem BilMoG hinsichtlich der intersubjektiven Vergleichbarkeit ebenfalls Defizite aufwies, da eine Vergleichbarkeit von Unternehmen mit unterschiedlicher Forschungs- und Entwicklungsstärke bei rigoroser Nichtaktivierung ebenfalls nicht gegeben war.[632]

4.2.2.6 Vorsicht

Das Vorsichtsprinzip als zweiter Rahmengrundsatz der GoB-Systematik nach *Leffson* wird vielfach als Bild des vorsichtigen Kaufmanns vermittelt, der sich eher ärmer als reicher darstellt.[633] Seine Zwecksetzung entspringt in erster Linie der Wahrung der schutzwürdigen Interessen der Gläubiger als Stakeholder des Unternehmens.[634] Jedoch muss bedacht werden, dass die schutzwürdigen Gläubiger und andere Anspruchsberechtigte des Unternehmens nicht *per se* durch einen niedrigen Ergebnis- oder Vermögensausweis geschützt werden, sondern in erster Linie durch eine Limitierung des ausschüttungsfähigen Gewinns des Unternehmens im Sinne

630 Vgl. Haller, A./Löffelmann, J. V./Etzel, B. (2009), S. 219; Hennrichs, J. (1999), S. 4; Herzig, N./Briesemeister, S. (2009), S. 977; Keller, B. (2009), S. 229; S. 107; Küting, K./Ellmann, D. (2009), S. 274; Wehrheim, M./Fross, I. (2010), S. 77; Weinand, M./Wolz, M. (2010), S. 136. Vgl. hierzu auch zum faktischen Wahlrecht nach den IFRS IAS 38.BCZ38(b); Haaker, A. (2009), S. 141.

631 Vgl. Zwirner, C./Boecker, C./Froschhammer, M. (2012), S. 96.

632 Vgl. Solmecke, H. (2009), S. 153 f.

633 Vgl. z. B. Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 41. Dem Grundsatz der Vorsicht wird allgemein eine herausragende Bedeutung in der HGB-Rechnungslegung beigemessen; vgl. Leffson, U. (1987), S. 465; Beisse, H. (1999), S. 2182.

634 Vgl. Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 41.

der Kapitalerhaltung[635] sowie durch die Bereitstellung entscheidungsnützlicher Informationen. Neben einer vorsichtigen Bilanzierungsweise in Bezug auf Ansatz und Bewertung[636] sind deshalb zwingend auch die Grundsätze der Richtigkeit und Vollständigkeit zu beachten, die eine Informationsverzerrung durch eine zu vorsichtige Bilanzierung begrenzen.[637]

Das vor dem BiMoG bestehende Aktivierungsverbot selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände wurde zumeist aufgrund der bestehenden Unsicherheiten in der Bilanzierung mit dem Vorsichtsprinzip begründet,[638] was vor dem Hintergrund der in Kapitel 2 erläuterten Problematiken im Wesentlichen nachvollziehbar erscheint. Eine Aktivierung relativ unsicherer Vermögensgenstände und ein damit verbundener mittelfristig höherer Vermögens- und Ergebnisausweis widersprechen dem Grundsatz der Vorsicht, wie er in der HGB-Rechnungslegung verstanden wird. Deshalb könnte die Implementierung des Aktivierungswahlrechts für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände im Lichte des Vorsichtsgebots gegenüber dem Aktivierungsverbot vor dem BilMoG als negative Entwicklung verstanden werden. Der Gesetzgeber gibt jedoch zu bedenken, dass ein Aktivierungsverbot in dieser Argumentationslinie vielmehr der Objektivierbarkeit des Ansatzes und der Bewertung Rechnung trage als dem Gebot der Vorsicht.[639] Vor dem Hintergrund der zwingenden Erfüllung der Vermögensgegenstandseigenschaft für den Ansatz, des Ansatzverbots für bestimmte, besonders unsichere Vermögensgegenstände gemäß § 248 Abs. 2 Satz 2 HGB,[640] der bestehenden Ausschüttungssperre im Sinne der Kapitalerhaltung (§ 268 Abs. 8 HGB) und der unstreitigen Anwendung des Vorsichtsgebots im Rahmen der Bewertung betrachtet kann dieser Auffassung durchaus zugestimmt werden. Gleichwohl muss festgehalten werden, dass die Interpretation des Vorsichtsprinzips in diesem Fall einer „vernünftige[n, Anm. d. Verf.] kaufmännische[n, Anm. d. Verf.] Beurteilung“[641] eher entspricht, als einem bloßen „Sich-ärmer-denn-reicher-Rechnen“.

635 Vgl. Heinen, E. (1986), S. 166; in Ansätzen auch Moxter, A. (2003), S. 33 f.
636 Vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1995a), § 252 Tz. 62 und 65 ff.
637 Vgl. Lang, J. (1986b), S. 243.
638 Vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1995a), § 252 Tz. 73; Anzinger, H. M. (2008), § 5 Tz. 1653 sowie Abschnitt 3.2.3.3.
639 Vgl. BT-Drucksache 16/10067, S. 49 f.; Solmecke, H. (2009), S. 249. Vgl. z. B. auch Baetge, J./Kirsch, H.-J./Solmecke, H. (2009), S. 1215; Mindermann, T./Brösel, G. (2009), S. 394, die die mangelnde Verlässlichkeit im Sinne einer fehlenden Objektivierbarkeit und nicht die fehlende Entsprechung des Vorsichtsprinzips monieren.
640 Vgl. hinsichtlich der Unsicherheit dieser Vermögensgegenstände Abschnitt 3.2.4.2.3.
641 Lang, J. (1986b), S. 243.

4.2.3 Zwischenfazit

Aus der vorangegangenen Analyse der GoB wurde deutlich, dass die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände in erster Linie eine Veränderung hinsichtlich der Erfüllung der Grundsätze der Richtigkeit und Willkürfreiheit, der Vollständigkeit, der sachlichen und zeitlichen Abgrenzung sowie des Vorsichtsprinzips ergibt. Während das Aktivierungsverbot vor dem BilMoG dem Vorsichtsprinzip und dem Grundsatz der Richtigkeit und Willkürfreiheit einen hohen Stellenwert eingeräumt hat, werden durch die Aktivierungsmöglichkeit der Abgrenzung und Vollständigkeit, wenn auch gehemmt durch das Wahlrecht, besser Rechnung getragen.[642] Es kann daher festgehalten werden, dass sich kein vollkommener Paradigmenwechsel der Rechnungslegung ergeben hat, da letztlich keine grobe Verletzung einzelner oder mehrerer GoB vorliegt.[643] Nichtsdestotrotz kann von einer Verschiebung der Gewichtung einzelner Grundsätze gesprochen werden.

Fraglich ist aber, inwiefern die Verschiebung der Gewichtung innerhalb der GoB einerseits und die Einführung des Wahlrechts, das die positive Entwicklung bezüglich des Grundsatzes der Vollständigkeit beeinträchtigt, andererseits begründet werden können. Aus diesem Grund soll nachfolgend die Intention des Gesetzgebers, wie er sie im Gesetzgebungsprozess kommuniziert hat, erläutert und kritisch analysiert werden.

4.3 Die Ziele des Gesetzgebers bezüglich der Implementierung des Status quo

Die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände hat gemäß der Aussage des Gesetzgebers den Zweck, der im Zuge des Wandels der Gesamtwirtschaft zu einer wissensbasierten Wirtschaft stets gewachsenen Bedeutung immaterieller Vermögensgegenstände Rechnung zu tragen. Die Bedeutung immaterieller Vermögensgegenstände soll daher auch im Rahmen der Rechnungslegung stärker hervorgehoben werden.[644] Erklärt wird dies da-

---

642 Vgl. hinsichtlich der angeführten Nachteile auch Moxter, A. (2008), S. 1517; Mindermann, T. (2010), S. 660.

643 Vgl. auch BT-Drucksache 16/12407, S. 1, in der der Gesetzgeber deutlich macht, dass das bisherige System der GoB nicht aufgegeben werden soll.

644 Vgl. BT-Drucksache 16/10067, S. 49. Auf weitere im Laufe des Gesetzgebungsprozess formulierte Ziele des BilMoG, wie etwa die Förderung von Forschung und Entwicklung und die Annäherung an die IFRS, soll im Folgenden nicht weiter eingegangen werden, da eine Förderung von Forschung und Entwicklung allenfalls über die Reduktion von Transaktionskosten entsprechender Unternehmen realisiert werden kann und die Annäherung an die IFRS durch die Implementierung eines Aktivierungswahlrechts nur noch eingeschränkt verfolgt wurde.

mit, dass besonders die Außendarstellung innovativer mittelständischer Unternehmen und sogenannter Start-Up-Unternehmen,[645] durch das bis zum BilMoG bestehende Aktivierungsverbot selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände gegenüber der ökonomischen Realität häufig verzerrt worden sei, da ein Großteil ihres Vermögens immateriell und selbst erstellt ist.[646] Die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit führt zunächst zu hohen Aufwendungen, die das Ergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung belasten. Ein Ausweis entsprechender Ergebnisse dieser Tätigkeit in der Bilanz konnte jedoch vor dem BilMoG nicht erfolgen. Eine Erläuterung kam in erster Linie im Anhang unter den entsprechenden Aufwandserläuterungen in Betracht (§ 284 Abs. 2 Nr. 1 HGB 1985), während eine Darstellung der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit im gegebenenfalls aufzustellenden Lagebericht hingegen auch schon vor dem BilMoG verpflichtend war (§ 289 Abs. 2 Nr. 3 HGB 1985). Die Einführung einer obligatorischen Angabe im Anhang werde aber, so urteilte der der Gesetzgeber, der Bedeutung immaterieller Vermögensgegenstände nicht gerecht[647] und einzig die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände könne den betroffenen Unternehmen zu einer verbesserten Außendarstellung verhelfen.[648] Die Verbesserung der Außendarstellung beinhaltet sowohl die Stärkung der Eigenkapitalbasis des Unternehmens als auch die Erhöhung des Informationsgehalts des Jahresabschlusses, durch den Ausweis selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände in der Bilanz.[649] Letzteres lässt damit darauf schließen, dass der Gesetzgeber davon ausgeht, dass in erster Linie in der Forschung und Entwicklung erfolgreiche Unternehmen zwecks Bereitstellung wahrer, entscheidungsnützlicher Informationen von dem Aktivierungswahlrecht Gebrauch machen werden, denn nur so kann der Informationsgehalt des Abschlusses durch eine Aktivierung erhöht werden.

Um zu untersuchen, ob die Intention des Gesetzgebers und die damit getroffene Annahme hinsichtlich der Motivation von Unternehmen zur Ausübung des Aktivierungswahlrechts nachvollziehbar sind, wird im Folgenden einleitend die Signalling Theorie als theoretische Grundlage der Informationsfunktion der Rechnungslegung erläutert. Anschließend werden das Akti-

645 Der Gesetzgeber versteht unter einem Start-Up ein Unternehmen, das sich noch am Beginn seiner wirtschaftlichen Entwicklung befindet; vgl. BT-Drucksache 16/10067, S. 49.

646 Vgl. grundsätzlich zustimmend Naumann, K.-P. (2006), S. 51; Hennrichs, J. (2008), S. 537; Baetge, J./Kirsch, H.-J./Solmecke, H. (2009), S. 1215; im Kern auch Wagenhofer, A. (2001); anderer Ansicht noch Moxter, A. (1979), S. 1105.

647 Vgl. BT-Drucksache 16/10067, S. 50; kritisch hierzu Moxter, A. (2008), S. 1517.

648 Vgl. Referentenentwurf BilMoG, S. 97; BT-Drucksache 16/10067, S. 49. Damit betont der Gesetzgeber gleichzeitig die hohe Bedeutung der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung für die Abschlussadressaten. Vgl. kritisch jedoch Moxter, A. (2008), S. 1517.

649 Vgl. BR-Drucksache 344/08 /Beschluss, S. 7.

vierungswahlrecht sowie die damit verbundenen Bilanzierungsspielräume in das bilanzpolitische Instrumentarium des Unternehmens eingeordnet, um schließlich die Intention des Gesetzgebers vor diesem Hintergrund zu diskutieren.

4.3.1 Die Signalling Theorie als Grundlage der Informationsfunktion der Rechnungslegung

Die Grundlage der Annahme, dass publizierte Rechnungslegungsinformationen entscheidungsnützliche Informationen für den Abschlussadressaten bereitstellen können, ist eine *ex ante* vorherrschende Informationsasymmetrie zwischen dem Unternehmen und den Abschlussadressaten, wie sie auf realen Märkten anzutreffen ist, sowie die Annahme, dass Interessenkonflikte zwischen dem Unternehmen und seinen Stakeholdern bestehen.[650] Mit der Festlegung einer gesetzlichen Pflichtpublizität greift der Gesetzgeber in das Marktgeschehen ein und mildert das Informationsgefälle zwischen dem besser informierten Unternehmen und dem schlechter informierten Abschlussadressaten ab.[651] Nichtsdestotrotz ergeben sich aus der weiterhin bestehenden asymmetrischen Verteilung von Informationen Transaktionskosten[652] für das Unternehmen und seine Vertragspartner. Letztere werden jedoch versuchen ihre Transaktionskosten wenigstens teilweise an das Unternehmen weiterzugeben.

Neben der Pflichtpublizität besteht für das Unternehmen die Möglichkeit durch freiwillige Publizität zusätzliche Informationen für die Abschlussadressaten bereit zu stellen, um so das Informationsgefälle zu den Transaktionspartnern weiter zu senken.[653] Die theoretische Grundlage für dieses Verhalten kann aus der sogenannten Signalling Theorie abgeleitet werden.[654] Diese besagt, dass für die besser informierte zweier Marktseiten, hier das Unternehmen, ein Anreiz

---

650 Vgl. Fields, T. D./Lys, T. Z./Vincent, L. (2001), S. 261.

651 Vgl. m. w. N. Eierle, B. (2008), S. 493; Schön, W. (2010), S. 163; Eierle, B./Eich, B./Klug, C. (2011), S. 244. Vgl. bezüglich der Gründe für eine gesetzliche Publizitätspflicht Wagenhofer, A./Ewert, R. (2007), S. 378 ff.

652 Die Basis der Existenz von Transaktionskosten ist die Sichtweise des Unternehmens als Nexus von Verträgen, wie sie grundlegend von *Coase* entwickelt wurde; vgl. Coase, R. H. (1937); ergänzend Jensen, M. C./Meckling, W. H. (1976), S. 310. Demnach werden Kontrakte mit den Stakeholdern des Unternehmens und die Senkung der daraus resultierenden Transaktionskosten als Anreiz zur strategischen Ausnutzung von Spielräumen in der Rechnungslegung gesehen. Die Verträge des Unternehmens können geschrieben oder ungeschrieben sein, sie können bereits bestehen oder erst in Zukunft mit den Stakeholdern des Unternehmens geschlossen werden; vgl. Holthausen, R. W. (1990), S. 207; Gaeremynck, A. (1994), S. 11 und 13.

653 Vgl. Wagenhofer, A./Ewert, R. (2007), S. 385.

654 Die Signalling Theorie wurde maßgeblich von *Spence* geprägt; vgl. Spence, M. (1973), S. 358. Sie bezog sich ursprünglich auf die Sendung von Signalen von Bewerbern hinsichtlich der eigenen beruflichen Qualifikation an Arbeitgeber. Mittlerweile ist jedoch auch eine Anwendung auf die Rechnungslegung Usus; vgl. z. B. Ronen, J. (1981), S. 417; Morris, R. D. (1987), S. 48; Hughes, P. J./Schwartz, E. S. (1988), S. 42. Vgl. allgemein zur Signalwirkung von Rechnungslegungsinformationen m. w. N. Kuhner, C. (2001), S. 532 ff.

besteht, entscheidungsnützliche, andernfalls aber private Informationen[655] über einen Signalling Prozess an die schlechter informierte Seite weiterzugeben.[656] Ziel dessen ist es, die eigenen Transaktionskosten zu senken. Da das Signalling jedoch mit Kosten verbunden ist,[657] muss das Potential zur Reduktion der Transaktionskosten entsprechend hoch sein.

Ein Signalling Prozess ist nur dann erfolgreich im Sinne eines Abbaus von Informationsasymmetrien und der Reduktion von Transaktionskosten, wenn das Signal den Adressaten erreicht und dieser es validieren kann. Damit der Empfänger das Signal validieren kann, muss dieses einerseits schlüssig sein, d. h. einen logischen Rückschluss auf die Qualität des Senders zulassen, andererseits aber auch zuverlässig sein.[658] Zuverlässig ist es nur dann, wenn die Kosten des Signalling negativ mit der Qualität des Senders korreliert sind. Nur so kann seitens des Adressaten ausgeschlossen werden, dass Martktteilnehmer mit geringer Qualität falsche Signale hinsichtlich der eigenen Qualität senden.[659]

Die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände besitzt in erster Linie aufgrund des zugrundeliegenden Wahlrechts das Potential im Rahmen der Rechnungslegungspublizität als sogenanntes *signalling device*,[660] d. h. als Instrument des Signalling, zu fungieren und so Informationsasymmetrien zwischen dem Unternehmen und den Abschlussadressaten abzubauen. Eine Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände mit den zugehörigen pflichtmäßigen Anhangangaben kommt einer freiwilligen Offenlegung von Informationen gleich und kann dem Abschlussadressaten eine ansonsten private Information hinsichtlich der „Qualität" des Unternehmens, d. h. der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens in Gegenwart und Zukunft im Allgemeinen und der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit im Speziellen, zur Verfügung stellen. Durch die Offenlegung der privaten Information können beispielsweise die Eigen- und Fremdkapitalkosten, aber auch Transaktionskosten, die aus anderen Vertragsbeziehungen des Unternehmens heraus entstehen, gesenkt werden. Im Falle der Rechnungslegungspublizität können die Kosten unter Umständen sogar

655 Unter „privat" ist hier zu verstehen, dass die Information nur dem Unternehmen bekannt ist; vgl. Bannier, C. E. (2005), S. 147.

656 Vgl. statt vieler und m. w. N. Fleischer, H. (2001), S. 123. Grundsätzlich besteht auch die Möglichkeit, dass die Initiative hinsichtlich des Abbaus der Informationsasymmetrien von der schlechter informierten Seite ausgeht. In diesem Fall wird vom sogenannten *screening* gesprochen, vgl. z. B. Stiglitz, J. E. (1975), S. 283.

657 Vgl. Spence, M. (1973), S. 358.

658 Vgl. Werner, A. (2007), S. 73.

659 *Spence* bezeichnet die Annahme, dass dieser Zusammenhang erfüllt ist bereits als "critical assumption", ohne die eine Lösung des Problems nicht möglich ist; vgl. Spence, M. (1973), S. 358.

660 Vgl. hinsichtlich dieses Ausdrucks Gaeremynck, A. (1994).

gleich für mehrere Transaktionen und Transaktionspartner gesenkt werden, da mit dem Signalling mehrere Adressaten erreicht werden können.[661]

4.3.2 Einordnung der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände in das bilanzpolitische Instrumentarium

Übertragen auf den Bereich der Rechnungslegung liefert die Signalling Theorie somit allgemein eine Begründung für das Betreiben von Bilanzpolitik seitens der Unternehmen. In der Literatur werden die Begriffe Bilanzpolitik, Rechnungslegungspolitik sowie Jahresabschlusspolitik häufig synonym verwendet.[662] Sie beschreiben eine zielgerichtete Beeinflussung der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung, des Anhangs sowie weiterer Berichtsinstrumente des Jahres- oder Konzernabschlusses.[663] Insofern erscheinen die Begriffe Bilanzpolitik und Jahresabschlusspolitik missverständlich, der Begriff der Rechnungslegungspolitik hingegen geeigneter. In Anlehnung an die einschlägige Literatur werden in dieser Arbeit die Begriffe Bilanzpolitik und Rechnungspolitik jedoch synonym verwendet.

Die Bilanzpolitik stellt einen Teilbereich der Unternehmenspolitik dar,[664] der sich mit der legalen Nutzung von Spielräumen innerhalb der Rechnungslegungsnormen zum Zwecke der Erfüllung der Ziele der Finanz- und Publizitätspolitik des Unternehmens, beschäftigt.[665] Aus der Definition des Begriffs der Rechnungslegungspolitik, wie er hier angeführt wurde, lässt sich keine dem Abschlussadressaten schadende Wirkung entsprechender Verhaltensweisen ableiten, sodass der Begriff nicht zwingend mit opportunistischem Verhalten seitens des Unternehmens einhergeht.[666] Dennoch wird er teilweise als Synonym des englischen Begriffs des *earnings management* verstanden, der nach h. M. ein opportunistisches Verhalten des Unternehmens bzw. seines Managements beinhaltet.[667]

---

661 Vgl. Wagenhofer, A./Ewert, R. (2007), S. 380. Das Unternehmen profitiert somit von den sogenannten *economies of scale*; vgl. z. B. Rasmussen, S. (2013), S. 111.

662 Vgl. für die Verwendung dieser und weiterer Begriffe m. w. N. Detert, K. (2008), S. 46.

663 Vgl. zur Definition der Bilanzpolitik Kropff, B. (1993), S. 41.

664 Vgl. Bauer, J. (1981a), S. 95 f.; Hinz, M. (1994), S. 25; Tanski, J. S. (2006), S. 4; Freidank, C.-C./Velte, P. (2007), S. 659.

665 Vgl. Bauer, J. (1981a), S. 123; Freidank, C.-C./Velte, P. (2007), S. 659.

666 Vgl. auch Detert, K./Sellhorn, T. (2007), S. 247.

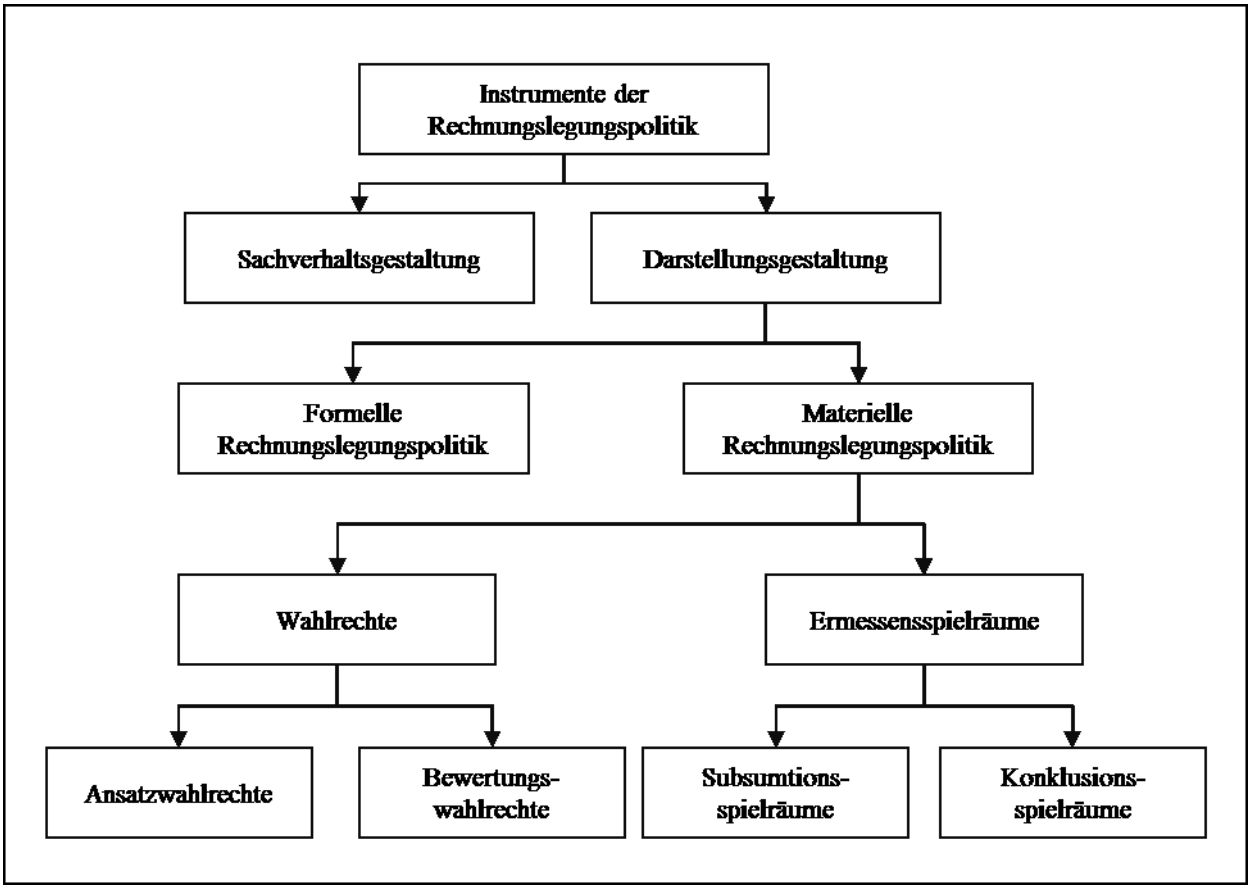
667 Der englische Begriff des *earnings management* wird zumeist als eine Beeinflussung der Rechnungslegung zuungunsten aller oder einzelner Abschlussadressaten definiert; vgl. z. B. Schipper, K. (1989), S. 92; Healy, P. M./Wahlen, J. M. (1999), S. 368; Detert, K./Sellhorn, T. (2007), S. 247; Riahi-Belkaoui, A. (2009), S. 56 f. sowie m. w. N. Fields, T. D./Lys, T. Z./Vincent, L. (2001), S. 260.

Hinsichtlich der Rechnungslegungspolitik stehen dem Unternehmen verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung, die in ihrer Gesamtheit auch als das Instrumentarium der Rechnungslegungspolitik bezeichnet werden.[668] Ein Instrument der Bilanzpolitik beschreibt eine bestimmte Art von Spielraum innerhalb der Rechnungslegungsnormen, der zur Erreichung der Ziele der Unternehmenspolitik im Sinne des Signalling genutzt werden kann. Unter die einzelnen Instrumente der Bilanzpolitik lassen sich daher verschiedene konkrete Bilanzierungsvorschriften subsumieren. Abbildung 3 gibt einen Überblick über eine gängige Systematisierung der Instrumente der Rechnungslegungspolitik.[669]

Eine grundsätzliche Differenzierung zwischen den Instrumenten der Bilanzpolitik muss zunächst aus zeitlicher Sicht erfolgen, weshalb zwischen sachverhaltsgestaltenden und darstellungsgestaltenden Maßnahmen unterschieden wird. Während die Sachverhaltsgestaltung regelmäßig vor dem Abschlussstichtag zur Anwendung kommt, wird von darstellungsgestaltenden Alternativen erst nach dem Abschlussstichtag Gebrauch gemacht.[670] Im Rahmen der Sachverhaltsgestaltung wird somit nicht die Bilanzierung, sondern der im Rahmen der Rechnungslegung abzubildende Geschäftsvorfall, also die wirtschaftliche Realität beeinflusst.[671] Sachverhaltsgestaltende Maßnahmen können damit wesentlich häufiger vom Unternehmen eingesetzt werden, da sie nicht an eine Gestaltungsalternative innerhalb der Rechnungslegungsnormen gebunden sind. Zudem bleiben sie in der Regel unentdeckt, da häufig keine Angabepflicht dieser im Anhang besteht.[672] Im Falle der Aktivierung selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände könnten in diesem Sinne entscheidende Entwicklungstätigkeiten, die die Vermögensgegenstandseigenschaft herbeiführen, bereits vor dem Abschlussstichtag durchgeführt werden, um eine Aktivierung noch im entsprechenden Geschäftsjahr zu ermöglichen. Soll die Aktivierung jedoch erst im folgenden Geschäftsjahr erfolgen, so könnte auf die Durchführung entscheidender Entwicklungstätigkeiten vor dem Bilanzstichtag verzichtet werden.

668 Vgl. z. B. Freidank, C.-C./Velte, P. (2007), S. 668.
669 Vgl. für ähnliche Systematisierungen Bauer, J. (1981a), S. 68; Kothes, M. (1999), S. 170.
670 Vgl. Bauer, J. (1981b), S. 767; Tanski, J. S. (2006), S. 7; ähnlich auch Kothes, M. (1999), S. 169.
671 Vgl. Bauer, J. (1981b), S. 767; Freidank, C.-C./Velte, P. (2007), S. 669. Vielfach wird hier daher auch von sogenanntem *real earnings management* im Gegensatz zum *accounting earnings management*, d. h. der Darstellungsgestaltung, gesprochen; vgl. z. B. Matsuura, S. (2008), S. 63; Hashemi, S. A./Rabiee, H. (2011), S. 25. Letzteres wird teilweise. auch als *accrual earnings management* bezeichnet; vgl. Cohen, D. A./Gey, A./Lys, T. Z. (2008), S. 758; Chi, W./Lisie, L. L./Pevzner, M. (2011), S. 315.
672 Vgl. Freidank, C.-C./Velte, P. (2007), S. 670.

Abbildung 3: Instrumente der Bilanzpolitik



(Quelle: In Anlehnung an Freidank, C.-C./Velte, P. (2007), S. 669 und 674.)

Die Darstellungsgestaltung kann im Gegensatz zur Sachverhaltsgestaltung nur dann erfolgen, wenn die Rechnungslegungsnorm entsprechende Alternativen oder Ermessensspielräume impliziert. Somit ist diese Art von Bilanzpolitik deutlich stärker an Rechnungslegungsvorschriften und -prinzipien gebunden. Die formelle Rechnungslegungspolitik umfasst dabei in erster Linie Ausweis- und Erläuterungsalternativen.[673] Da die Regelungen zur bilanziellen Behandlung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände diesbezüglich keine expliziten Wahlrechte einräumen, soll diese Art von Rechnungslegungspolitik hier nicht weiter erläutert werden. Die materielle Rechnungslegungspolitik steht demgegenüber unter dem Ziel, die Höhe des Vermögens bzw. Fremdkapitals und/oder die Höhe des Erfolgs und damit auch indirekt zu einem gewissen Grad die Höhe des Eigenkapitals des Unternehmens zu beeinflussen.[674] Sie bezieht sich auf die ersten beiden Stufen der bilanziellen Behandlung, den Ansatz und die Bewertung. Die Einflussnahme auf den Ausweis erfolgt, wie bereits dargestellt, über die Instrumente

673 Vgl. Nobach, K. (2006), S. 196; Freidank, C.-C./Velte, P. (2007), S. 671.
674 Vgl. Freidank, C.-C./Velte, P. (2007), S. 672.

der formellen Rechnungslegungspolitik. Es ist dabei zwischen (expliziten) Wahlrechten und Ermessensspielräumen zu differenzieren, wobei Letztere häufig in sogenannte faktische Wahlrechte münden.[675] Ein Wahlrecht besteht immer dann, wenn die Rechnungslegungsnorm mindestens zwei in ihrer Rechtsfolge verschiedene Alternativen bereithält, zwischen denen der Bilanzierende frei wählen kann.[676] Im Rahmen der Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände eröffnet das deutsche Handelsrecht vordergründig ein explizites Ansatzwahlrecht für Entwicklungskosten (§ 248 Abs. 2 HGB). Des Weiteren bietet die allgemeine Definition der Herstellungskosten des § 255 HGB ein Bewertungswahlrecht durch fakultativen Einbezug von Verwaltungskosten, Aufwendungen für soziale Einrichtungen des Betriebs und der betrieblichen Altersvorsorge (§ 255 Abs. 2 Satz 3 HGB) sowie bestimmter Fremdkapitalkosten (§ 255 Abs. 3 Satz 2 HGB).[677] Über die Ausübung dieser Wahlrechte ist im Anhang Rechenschaft abzulegen (§ 284 Abs. 2 Nr. 1 HGB), womit der Abschlussadressat zwar die Information erhält, wie die entsprechenden Wahlrechte ausgeübt wurden. Er kann aber auf Basis dessen nicht erkennen, welche Motivation das Unternehmen zur Wahl der Rechnungslegungsmethode veranlasst hat.

Ermessensspielräume finden sich immer dort, wo Rechnungslegungsvorschriften hinsichtlich eines zu bilanzierenden Sachverhalts ungenau sind. Subsumtionsspielräume eröffnen sich, sofern nicht klar ist, ob der Sachverhalt unter eine Regelung fällt oder nicht, Konklusionsspielräume hingegen, wenn fraglich ist, ob eine bestimmte Rechtsfolge eintritt.[678] Insbesondere bei der Abgrenzung der Forschungs- von der Entwicklungsphase liegen solche Ermessensspielräume vor, was in der Folge einerseits den Ansatz, aber auch die Bewertung bei erstmaligem Ansatz determiniert. Zusätzliche Ermessensspielräume im Rahmen der Folgebewertung werden bei der Ermittlung der wirtschaftlichen Nutzungsdauer, aber auch durch die Auswahl der Abschreibungsmethodik offenbar.[679] Die Ausnutzung solcher faktischen Wahlrechte ist für den Abschlussadressaten weitestgehend intransparent, da sie aus einer Auslegung der Rechnungslegungsvorschrift folgen, die im Abschluss nicht ausführlich erläutert werden muss. Zwar müssen die Determinanten der Folgebewertung im Anhang angegeben werden (§ 284 Abs. 2 Nr. 1 HGB), eine Dokumentation der Abgrenzung der Forschungs- und Entwicklungsphase muss hingegen im Abschluss nicht erfolgen.

675 *Hennrichs* bezeichnet diese daher auch als „‚ungeschriebene' Wahlrechte"; Hennrichs, J. (1999), S. 46.
676 Vgl. m. w. N. Bauer, J. (1981b), S. 767.
677 Vgl. Abschnitt 3.2.4.3.1.
678 Vgl. Bauer, J. (1981b), S. 767.
679 Vgl. Abschnitt 3.2.4.2.2.

4.3.3 Kritische Analyse der Intention des Gesetzgebers hinsichtlich der Implementierung des Aktivierungswahlrechts

Das Aktivierungswahlrecht für Entwicklungskosten ist als *signalling device* verwendbar, da es grundsätzlich als schlüssiges Signal für den Erfolg der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit verstanden werden kann. So könnte prinzipiell seitens des Abschlussadressaten eine Unterscheidung zwischen in der Forschung und Entwicklung erfolgreichen und nicht erfolgreichen Unternehmen auf Basis dieser Information vorgenommen werden,[680] wenn beispielsweise Aktivierungsquoten, im Sinne des Quotienten aus aktivierten Entwicklungskosten und den Gesamtaufwendungen der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit, verglichen werden.[681] Gleichzeitig könnten die aktivierten immateriellen Vermögensgegenstände zu Prognosezwecken herangezogen werden, wenn unterstellt wird, dass mit ihnen in der Zukunft Erträge generiert werden.[682] Nichtsdestotrotz schränken die fehlende intersubjektive Vergleichbarkeit der Information[683] und die vielfach propagierte generelle Unsicherheit und damit mangelnde Verlässlichkeit selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände die Schlüssigkeit ein.[684]

Darüber hinaus ist das im HGB vorliegende Wahlrecht der Zuverlässigkeit der Information dahingehend abträglich, dass die Aktivierungsentscheidung nicht zwingend sachlogisch motiviert sein muss. Sie kann auch aus einer opportunistischen Motivation resultieren.[685] Die Zuverlässigkeit des Signals wäre nur dann gegeben, wenn die Nutzung des Aktivierungswahlrechts zwecks Sendung eines falschen Signals hinsichtlich des Erfolgs der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit zu höheren Kosten führt[686] als ein Ansatz selbst geschaffener immateri-

---

680 Dies impliziert die realistische Annahme, dass nicht jede Forschungs- und Entwicklungstätigkeit erfolgreich ist; vgl. Brockhoff, K. (1999), S. 49.

681 Vgl. Zwirner, C. (2009), S. 2304; Tran, D. H. (2011), S. 539. Allerdings muss auch hier beachtet werden, dass ein Vergleich nur auf Basis der aktivierenden Unternehmen, für die diese Angaben verfügbar sind, erfolgen kann.

682 Dieser These kann zwar entgegen gehalten werden, dass der Wert, mit dem der selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstand in der Bilanz aktiviert wird, kein Maß für den tatsächlichen Wert des Vermögensgegenstands ist, da beispielsweise Forschungskosten nicht aktiviert werden und eine Nachaktivierung von Entwicklungskosten untersagt ist; vgl. Dobler, M./Kurz, G. (2008), S. 492; mit analoger Argumentation zu den IFRS auch IAS 38.BCZ38(d). Da diese Problematik aber auch bei anderen Vermögenswerten auftreten kann, bei denen kein Ansatz zum beizulegenden Zeitwert erfolgt, stellt diese kein originäres Problem der hier betrachteten Regelung dar und soll aus diesem Grund nicht weiter betrachtet werden.

683 Vgl. Haaker, A. (2012b), S. 58; anderer Ansicht Freiberg, J. (2012), S. 59.

684 *Moxter* vermutet in diesem Zusammenhang weitergehend, dass in der Ausschüttungssperre, die mit der Aktivierung von Entwicklungskosten einhergeht, eine zusätzliche Quelle des Misstrauens der Abschlussadressaten gegenüber der Verlässlichkeit durch aktivierte Entwicklungskosten bereitgestellter Informationen darstellt; vgl. Moxter, A. (2008), S. 1516. Vgl. ähnlich auch Breitweg, J./Hahn, K./Zajontz, Y. (2012), S. 653; Herzig, N. (2012a), S. M 1.

685 Vgl. Engel-Ciric, D. (2008), S. 85.

686 Vgl. Dinh, T./Kang, H./Schultze, W. (2014), S. 6.

eller Vermögensgegenstände zum Zwecke der Offenlegung entscheidungsnützlicher Informationen.[687] Da die Kosten-Nutzen-Struktur der Aktivierung von Entwicklungskosten für den Abschlussadressaten aber in der Regel nicht beobachtbar ist, liegen deutliche Einschränkungen der Validierbarkeit des Signals durch den Abschlussadressaten vor.[688]

Infolgedessen verarbeiten beispielsweise Kreditinstitute, als eine Gruppe der Abschlussadressaten, die vom Unternehmen erhaltenen Rechnungslegungsinformationen im Zuge des Kreditvergabeprozesses regelmäßig zu sogenannten Systembilanzen,[689] in denen aktivierte selbst geschaffene immaterielle Werte des Anlagevermögens, teilweise sogar sämtliche immateriellen Vermögensgegenstände,[690] mit dem bilanziellen Eigenkapital verrechnet werden.[691] Dieses Vorgehen ist sogar bei IFRS-Bilanzen aufgrund der vorherrschenden Ermessensspielräume und der generellen Unsicherheit aktivierter Entwicklungskosten Gang und Gäbe, obwohl hier ein formales Aktivierungsgebot besteht. Eine abweichende Vorgehensweise bei Abschlüssen, die nach dem HGB erstellt werden, wird daher nicht erwartet.[692] Somit erscheint die Orientierung der Regelung an den Bedürfnissen mittelständischer Unternehmen, die sich primär über Kreditinstitute finanzieren, fraglich. Gerade diese Kapitalgeber stellen offensichtlich hohe Ansprüche an die Vergleichbarkeit und Verlässlichkeit von Rechnungslegungsinformationen[693] und werden daher in der Aktivierung von Entwicklungskosten wenigstens teilweise kein validierbares, positives Signal sehen.[694] *Baetge/Klönne/Schumacher* geben deshalb zu bedenken, dass die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände grundsätzlich auf-

687 Sind die Kosten des Signalling für Marktteilnehmer mit niedriger Qualität zu niedrig, kann es zur adversen Selektion kommen und im Extremfall zu einem partiellen Marktversagen kommen, da die Martkteilnehmer mit hoher Qualität den Markt verlassen; vgl. allgemein Akerlof, G. A. (1970). Vgl. zur Übertragung des Phänomens der adversen Selektion auf den Rechnungslegungskontext auch Morris, R. D. (1987), S. 48.

688 Vgl. auch Dinh, T./Eierle, B./Schultze, W./Steeger, L. (2015), S. 260.

689 Vgl. grundlegend zur Aufbereitung von Jahresabschlussdaten im Rahmen der Jahresabschlussanalyse Hennrichs, J. (1999), S. 7.

690 Vgl. Haller, A./Löffelmann, J. V./Etzel, B. (2009), S. 220.

691 Vgl. z. B. IAS 38.BCZ38(e); Thiele, S./Kühle, U. (2004), IAS 38 Tz. 278; Arbeitskreis Bilanzrecht der Hochschullehrer Rechtswissenschaft (2008), S. 157; Zülch, H./Löw, E. (2008), S. 35; Wehrheim, M./Fross, I. (2010), S. 75; Weinand, M./Wolz, M. (2010), S. 134; Baetge, J./Klönne, H./Schumacher, K. (2011), S. 832; Breitweg, J./Hahn, K./Zajontz, Y. (2012), S. 653 sowie zum analogen Vorgehen im Rahmen einer Private-Equity-Finanzierung Heitzer, B. (2010), S. 409. Werden diese Posten im Rahmen der Bilanzanalyse nicht gegeneinander verrechnet, so ist eine tiefergreifende Bilanzanalyse notwendig; vgl. Baetge, J./Maresch, D./Schulz, R. (2008), S. 419. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommen auch *Catasus/Gröjer* die im Rahmen einer experimentellen Befragung von 40 schwedischen Kreditberatern herausfanden, dass eine Aktivierung entsprechender immaterieller Vermögenswerte nicht zu einer verbesserten Situation im Rahmen des Kreditvergabeprozesses führt; vgl. Catasus, B./Gröjer, J.-E. (2003), S. 338 und 340.

692 Vgl. Jerzembek, L./Siegler, J. (2010), S. 385.

693 Vgl. Weinand, M./Wolz, M. (2010), S. 133 f.; ähnlich auch Hüttche, T. (2009), S. 411. Die Kritik an der Mittelstandsorientierung der Regelung ergibt sich auch aus einer Befragung von 125 Unternehmen aller Größenklassen des HGB; vgl. Weinand, M./Wolz, M. (2009), S. 2009.

694 Vgl. Haller, A./Löffelmann, J. V./Etzel, B. (2009), S. 220.

grund der immanenten rechnungslegungspolitischen Spielräume auch eine negativere Wahrnehmung des Unternehmens beim Abschlussadressaten evozieren kann, wenn diese die Gefahr einer durch die Wahlrechtsausübung intendierten Verschleierung schlechter Ergebnisse und Kennzahlen als besonders stark wahrnehmen.[695]

Insgesamt kann das Wahlrechts somit zwar als Chance zum Signalling zutreffender Informationen verstanden werden, doch wird die Wirksamkeit dessen durch die Möglichkeit zur der opportunistischen Nutzung beeinträchtigt. Fraglich ist daher, warum der Gesetzgeber im Laufe des Gesetzgebungsprozesses trotz der bestehenden Kritik das zunächst angedachte Aktivierungsgebot in ein Ansatzwahlrecht umformuliert hat. Als Argument gegen eine Verpflichtung zur Aktivierung wurde angeführt, dass besonders mittelständische oder kleinere Unternehmen oft über kein adäquates Forschungs- und Entwicklungscontrolling verfügen, sodass die Abgrenzung der Forschungs- und Entwicklungsphase und die verlässliche Zurechnung von Herstellungskosten nicht gewährleistet werden könnten oder mit unverhältnismäßig hohen Kosten einhergingen.[696] Ein Aktivierungswahlrecht biete im Gegenzug die Möglichkeit durch Einrichtung eines entsprechenden internen Rechnungswesens oder wenigstens eines Projektcontrollings, die Dokumentation der für die Aktivierung zu erfüllenden Kriterien sicher zu stellen und von den potentiellen Vorzügen aktivierter Entwicklungskosten zu profitieren.[697] Andererseits können Unternehmen nach Abwägung der Kosten gegen den Nutzen ohne Angabe von Gründen auf die Aktivierung und damit auch auf die gegebenenfalls durchzuführende Neuerrichtung eines Projektcontrollings oder ähnlichem verzichten,[698] was den Unterschied zu einem faktischen Aktivierungswahlrecht, das vom Grundsatz her eine Aktivierungspflicht forciert, deutlich macht.[699] Bei Letzterem besteht zum einen eine eingeschränktere Möglichkeit der Nicht-Aktivierung. Zum anderen muss im Falle der Nicht-Aktivierung eine Dokumentation der Nicht-Erfüllung der Aktivierungsbedingungen erfolgen. Eine entsprechende interne Dokumentation ist somit in jedem Fall notwendig. *Bramann* sieht dies zwar aus Sichtweise des internen Rech-

695 Vgl. Baetge, J./Klönne, H./Schumacher, K. (2011), S. 832; anderer Ansicht Carter, W. K. (1981), S. 108.

696 Vgl. BR-Drucksache 344/08 (Beschluss), S. 7 f.; ähnlich auch Link, L./Oldewurtel, C./Kümpel, K. (2014), S. 238; anderer Ansicht Rieg, R. (2010), S. 345 f.

697 Vgl. allgemein zur Kosten-Nutzen-Problematik hinsichtlich der Aktivierung von Entwicklungskosten Gornik-Tomaszewski, S./Millan, M. A. (2005), S. 46.

698 Vgl. Herzig, N./Briesemeister, S. (2009), S. 977. Vgl. zum hohen Verwaltungsaufwand im Falle einer Aktivierung auch Breitweg, J./Hahn, K./Zajontz, Y. (2012), S. 653.

699 Vgl. hierzu auch die Ergebnisse einer Befragung von 307 Unternehmen von *Eierle/Haller* in Kooperation mit dem DRSC und dem *Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)* zum IFRS for SMEs. Demnach beurteilen 66 % der befragten Unternehmen ein Aktivierungswahlrecht für Entwicklungskosten als neutral bis sehr vorteilhaft; vgl. Eierle, B./Haller, A. (2010), S. 35.

nungswesens als Vorteil, da ihrer Meinung nach durch die Aktivierungsmöglichkeit die Integration von internem und externem Rechnungswesen fortschreite.[700] Eine potentielle Impulswirkung des Wahlrechts für das interne Rechnungswesen muss allerdings auch kritisch gesehen werden. So erscheint es äußerst fraglich, dass ein explizites Wahlrecht, das mithin unter Kosten- und Nutzengesichtspunkten ausgeübt werden wird, zur Einrichtung eines entsprechenden internen Berichts- und Überwachungssystems führt, wenn der Nutzen der Aktivierung fraglich ist. Allenfalls ein Nutzen aus der Eignung des für externe Adressaten erstellten Abschlusses für Controllingzwecke wäre daher denkbar.[701]

Des Weiteren ist festzuhalten, dass Unternehmen auf Basis des Aktivierungswahlrechts in der Handelsbilanz selbst entscheiden können, ob sie aus Kostengründen eine sofortige Aufwandsverbuchung von Entwicklungskosten präferieren, da eine Überleitung des handelsrechtlichen Abschlusses auf die Vorschriften zur steuerlichen Gewinnermittlung in diesem Fall erleichtert wird[702] und die Bildung latenter Steuern umgangen werden kann.[703]

Letztlich ist das bilanzierende Unternehmen durch das Aktivierungswahlrecht in der Lage, die Menge an Informationen zu bestimmen, die der Öffentlichkeit und damit auch der Konkurrenz zur Verfügung gestellt werden. So kann es im Sinne des Unternehmens sein, Entwicklungskosten nicht zu aktivieren, um Mitbewerbern keinen Hinweis auf das Bestehen selbst geschaffener, möglicherweise ungeschützter Technologien oder anderer immaterieller Vermögensgegenstände zu geben.[704] Besonders durch die im Falle der Aktivierung notwendige Anhangangabe des Forschungs- und Entwicklungsaufwands können auch Konkurrenten einen Einblick in die Forschungs- und Entwicklungsintensität des Unternehmens erhalten, der durch die sofortige Aufwandsverbuchung vermieden werden kann.

---

700 Vgl. Bramann, A. (2009), S. 105; ähnlich auch Hüttche, T. (2009), S. 1350; Tran, D. H. (2011), S. 539.

701 Vgl. hierzu zum Konzernabschluss Busse von Colbe, W. (1998), S. 137. Diese Ansicht scheinen auch die betroffenen Unternehmen zu teilen. So ergab eine Befragung nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland zum IFRS for SMEs, dass 33 % der befragten 305 Unternehmen, für die F&E von Bedeutung ist, dass eine sofortige Aufwandserfassung gegenüber der Aktivierung von Entwicklungskosten einen geringeren Nutzen im Hinblick auf die interne Steuerung hat, weitere 26 % betrachteten die beiden Alternativen als gleichwertig; vgl. Eierle, B./Vogt, C. (2012), S. 339.

702 Vgl. BR-Drucksache 344/1/08, S. 10; Herzig, N./Briesemeister, S. (2009), S. 977; Zwirner, C./Boecker, C./Froschhammer, M. (2012), S. 93. Vgl. zur allgemein hohen Bedeutung des handelsrechtlichen Jahresabschlusses als Grundlage der steuerlichen Gewinnermittlung aus Sicht nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen Eierle, B./Beiersdorf, K./Haller, A. (2008), S. 156.

703 Vgl. Zwirner, C./Boecker, C./Froschhammer, M. (2012), S. 93.

704 Vgl. Herzig, N. (2012b), S. 1346; allgemein zur Tendenz der Geheimhaltung bei kleineren Unternehmen Cerf, A. R. (1961), S. 22 sowie bezüglich des deutschen Mittelstands Küting, K. (2012), S. R2. Vgl. allgemein und umfassend zum Konflikt zwischen Publizität und Geheimhaltung im Rahmen der Rechnungslegung Eßbauer, S. (2009), S. 288 ff.

Resümierend ist festzustellen, dass der Gesetzgeber mit der Implementierung des Wahlrechts anstatt des Aktivierungsgebots Unternehmen einerseits die Aktivierung im Sinne der Bereitstellung von Informationen für Transaktionspartner ermöglicht und damit die Chance zum Signalling des Erfolgs der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit gewährt. Gleichzeitig wird es dem Unternehmen aufgrund der unter Umständen hohen Kosten, die mit der Aktivierung von Entwicklungskosten einhergehen, jedoch freistellt, von einer Aktivierung abzusehen. Es fällt allerdings auf, dass der Gesetzgeber die mögliche Aktiverung aus opportunistischen Erwägungen heraus wenigstens im Rahmen des Gesetzgebungsprozess veröffentlichten Begründungen und Stellungnahmen außer Acht lässt.

4.4 Fazit

Insgesamt ist festzuhalten, dass sich durch die Einführung eines Aktivierungswahlrechts für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände durch das BilMoG ein Bruch mit dem zuvor lange bestehenden Aktivierungsverbot ergibt. Für Letzteres wurden auf Basis der GoB in der Vergangenheit immer wieder überzeugende Argumente geliefert, von denen der Gesetzgeber sich im Rahmen des BilMoG abkehrt. Dennoch kann nicht zwangsläufig von einem Bruch mit den GoB gesprochen werden, sondern allenfalls von einer Verschiebung der Gewichtung einzelner Grundsätze.

Durch die Einführung eines Wahlrechts anstatt der ursprünglich angedachten Aktivierungspflicht schafft der Gesetzgeber eine Kompromisslösung, die dem Unternehmen einerseits die Möglichkeit zur Signalisierung einer erfolgreichen F&E-Tätigkeit eröffnet, ihm aber die sofortige aufwandswirksame Erfassung der Entwicklungkosten frei stellt, wenn die erwarteten monetären Vorteile aus der Aktivierung die mit der Aktivierung verbundenen direkten und indirekten Kosten nicht wenigstens ausgleichen. Kritisiert werden kann hierbei die unweigerliche Gewährung bilanzpolitischer Spielräume durch das explizite Aktivierungswahlrecht, die letztlich vom Unternehmen zu seinen Gunsten, aber zum Nachteil seiner Vertragspartner ausgenutzt werden können. Aus diesem Grund sehen sich Unternehmen, die Entwicklungskosten aktivieren, auch in anderen Rechnungslegungsnormen, großer Skepsis seitens der Abschlussasressaten ausgesetzt.

Die folgende empirische Untersuchung soll klären, inwiefern diese Skepsis berechtigt ist. Hierzu erscheint es notwendig, zunächst die Frage zu beantworten, welche Faktoren die Akti-

vierung von selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen determinieren. Anschließend wird untersucht, ob eine Aktivierung von Entwicklungskosten primär zum Zwecke der Bereitstellung entscheidungsnützlicher Informationen erfolgt oder in erster Linie opportunistisch motiviert ist. Sollte letztere Motivation überwiegen, so könnte vermutet werden, dass der Kompromiss des Gesetzgebers zwischen der Steigerung der Informationsfunktion (Aktivierung von Entwicklungskosten) und der Betrachtung von Kosten-Nutzen-Aspekten aus dieser (Wahlrecht), seinen Zweck nicht erfüllt.

5. Determinanten der Aktivierung von Entwicklungskosten

5.1 Überblick über die bestehende Literatur

Studien hinsichtlich der Determinanten der Ausübung rechnungslegungspolitischer Spielräume basieren zumeist auf der Sichtweise, dass die Existenz von Transaktionskosten aus Verträgen des Unternehmens einen Anreiz zur strategischen Ausnutzung von Spielräumen in der Rechnungslegung bietet. *Lee/Hsieh* teilen diese Vertragskosten entsprechend der Perioden der Vertragsschließung und der Vertragsüberwachung in zwei Kostenarten auf. Sie definieren die sogenannten *contracting costs* als die Kosten, die im Rahmen der Abwägung, Verhandlung und Neuverhandlung von Vertragsbedingen aufgrund sogenannter *hidden characteristics*[705] des Unternehmens entstehen. Sind diese Vertragsbedingungen einmal festgelegt, so folgen auf die *contracting costs* die sogenannten *monitoring costs*, die in den Kosten der Informationsbeschaffung und -auswertung hinsichtlich des Einhaltens der Vertragskonditionen bestehen.[706]

Die maßgeblich durch *Watts/Zimmerman* geprägte *positive accounting theory*[707] greift diese vertragsbezogenen Anreize für die Wahl einer Rechnungslegungsmethode durch das Unternehmen, die häufig mit dem englischen Begriff der *accounting choice* bzw. *accounting policy choice* bezeichnet wird,[708] auf und systematisiert sie auf Basis der verschiedenen Arten von Vertragsbeziehungen des Unternehmens. Eine Unterscheidung erfolgt zumeist hinsichtlich sich aus Verträgen mit dem Management ergebender Anreize für opportunistisches Verhalten (*opportunistic behaviour theory*),[709] aus zumeist aus ungeschriebenen Verträgen mit Regierungen

---

705 Vgl. Picot, A./Dietl, H. (1993), S. 321 f.

706 Vgl. Lee, C.-W. J./Hsieh, D. A. (1985), S. 470. Vgl. für eine weitergehende Systematisierung von Transaktionskosten m. w. N. Picot, A./Dietl, H. (1993), S. 313 und 322 f..

707 Vgl. z. B. Watts, R. L./Zimmerman, J. L. (1978). *Watts/Zimmerman* verstehen die Aufgabe der *accounting theory*, d. h. dem theoretischen Konzept dieses Zweigs der Rechnungslegungsforschung, als die Erklärung beobachtbaren Bilanzierungsverhaltens einerseits und der Entwicklung von Hypothesen hinsichtlich nicht beobachtbarer Determinanten des Bilanzierungsverhaltens andererseits; vgl. Watts, R. L./Zimmerman, J. L. (1986), S. 2. Das Adjektiv „positiv" (*positive*) ist als Antonym zu „normativ" zu begreifen und deutet auf eine beschreibende, urteilsfreie Theorie hin. Vgl. hierzu Watts, R. L./Zimmerman, J. L. (1986), S. 4 und 8 f.; Sterling, R. R. (1990), S. 111; Haller, A. (1994), S. 597; allgemein zum Postulat der Urteilsfreiheit der Wissenschaft Weber, Max (1917/1922), S. 451.

708 Unabhängig von der dahinterstehenden Motivation eines Unternehmens wird die Art und Weise der Rechnungslegung eines Unternehmens und damit auch der Umgang mit rechnungslegungspolitischen Spielräumen insgesamt auch als *accounting policy* bezeichnet; vgl. Hendriksen, E. S./Breda, M. F. v. (1992), S. 235; Riahi-Belkaoui, A. (2009), S. 53.

709 Die *opportunistic behaviour theory*, die auch als *managerial opportunism* bezeichnet wird, fußt auf der Prinzipal-Agenten-Theorie, die im Wesentlichen auf Jensen/Meckling (1976) zurückzuführen ist; vgl. Jensen, M. C./Meckling, W. H. (1976), S. 312 f.

und Regulierungsbehörden resultierenden Anreizen zur Minimierung politischer Kosten (*political costs theory*)[710] sowie sonstiger Anreize zur Senkung von Transaktionskosten aus Beziehungen mit internen und externen Vertragspartnern des Unternehmens (*efficient contracting theory*).[711]

Eine besondere Bedeutung kommt in einem Unternehmen den Verträgen mit den Kapitalgebern zu.[712] *Contracting* und *monitoring costs*, die aus diesen resultieren, stellen deshalb häufig eine große Last für das bilanzierende Unternehmen dar, die es durch die strategische Ausübung rechnungslegungspolitischer Spielräume senken kann. Diverse Studien belegen empirisch, dass kapitalmarktorientierte Unternehmen, die stark von Fremdkapital abhängig sind und für die damit die Kosten hinsichtlich der Aufnahme neuen Fremdkapitals und des Einhaltens vertraglicher Vereinbarungen, wie etwa Financial Covenants,[713] besonders hoch sind,[714] Spielräume und Wahlrechte im Rahmen der Aktivierung von immateriellen Werten ergebniserhöhend ausüben. Auf diese Weise soll das über den Jahresabschluss an die Kapitalgeber transferierte Bild des Unternehmens verbessert werden.[715] Ebenso konnte für börsennotierte Unternehmen festgestellt werden, dass diese mit zunehmender Größe entsprechende Spielräume in einkommens- und vermögensmindernder Weise ausüben.[716] Dies legt den Schluss nahe, dass Unternehmen politische Kosten, denen sie sich mit zunehmender Größe ausgesetzt sehen, minimieren wollen,

---

710 Die erhöhte Aufmerksamkeit ist mit Kosten verbunden, die allgemein als politische Kosten (*political costs*) bezeichnet werden. Beispiele für politische Kosten sind Steuern, aber auch Kosten, die mit einem stärkeren Maß an politischer Kontrolle, wie beispielsweise aus der staatlichen Regulierung des Marktes, einhergehen; vgl. Zimmerman, J. L. (1983), S. 119; Trombley, M. A. (1989), S. 531; Haller, A. (1994), S. 601.

711 Vgl. zu dieser Einteilung Holthausen, R. W./Leftwich, R. W. (1983), S. 83; Holthausen, R. W. (1990), S. 207 f.; Watts, R. L./Zimmerman, J. L. (1990), S. 134. Da diese Theorien nicht überschneidungsfrei sind, werden sie in der Literatur häufig auch nur teilweise aufgegriffen bzw. es werden hier separat dargestellte Theorien unter andere subsumiert; vgl. z. B. Fields, T. D./Lys, T. Z./Vincent, L. (2001), S. 261. Teilweise werden die Erklärungsansätze auch weiter aufgefächert; vgl. Healy, P. M./Wahlen, J. M. (1999), S. 376 ff.

712 *Coenenberg/Haller/Schultze* sprechen daher auch von der "debt/equity hypothesis [im Original kursiv, Anm. d. Verf.]"; Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 1336.

713 Vgl. zu diesem Begriff z. B. Kahle, H. (2002), S. 704 f.; Dettmeier, M. (2010), S. 454; Zwirner, C. (2010b), S. 491. Die Financial Covenants stellen eine Teilmenge aller Covenants eines Vertrags dar und beziehen sich regelmäßig auf einzuhaltende Bilanz- oder Erfolgskennzahlen; vgl. Zwirner, C. (2010a), S. 278 f.; Mausbach, C./Simmert, D. B. (2011), S. 344.

714 Ein Verstoß gegen diese Kreditklauseln führt in der Regel zur Aufhebung des Kreditvertrags oder zu ungünstigeren Kreditkonditionen. Vgl. zum Begriff der Kreditklausel Zwirner, C. (2010a), S. 278. Vgl. zu den Sanktionen bei Verletzung dieser Köndgen, J. (1997), S. 128; Bantleon, U./Fengler, P./Peter, A. (2009), S. 755; Dettmeier, M. (2010), S. 455 f.; Mausbach, C./Simmert, D. B. (2011), S. 344 f.

715 Vgl. Daley, L. A./Vigeland, R. L. (1983), S. 204; Shehata, M. (1991), S. 778; Aboody, D./Lev, B. (1998), S. 169; Dhaliwal, D. S./Heninger, W. G./Hughes II, K. E. (1999), S. 170; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T. (2006), S. 57; Tutticci, I./Krishna, G./Percy, M. (2007), S. 96; Givoly, D./Shi, C. (2008), S. 293; Oswald, D. R. (2008), S. 15; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 154; Ballas, A./Anagnostopoulou, S. (2013), S. 51.

716 Vgl. Daley, L. A./Vigeland, R. L. (1983), S. 204; Shehata, M. (1991), S. 778; Aboody, D./Lev, B. (1998), S. 169; Dhaliwal, D. S./Heninger, W. G./Hughes II, K. E. (1999), S. 170; Smith, D. T./Percy, M./Richardson, G. D. (2001), S. 27; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T. (2006), S. 57; Givoly, D./Shi, C. (2008), S. 293; Oswald, D. R. (2008), S. 15; Jones, S. (2011), S. 59; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 154; Ballas, A./Anagnostopoulou, S. (2013), S. 51.

indem sie ihre auf Basis von Rechnungslegungsgrößen, z. B. der Bilanzsumme, ermittelte Größe reduzieren.[717]

Neben der Existenz solcher vertragsbasierten Anreize lassen die Ergebnisse vergangener Untersuchungen darauf schließen, dass kapitalmarktorientierte Unternehmen, die sich in einer, zumindest auf Basis publizierter Rechnungslegungsinformationen erkennbar, angespannten finanziellen Lage befinden, eine stärkere Neigung zur Aktivierung von Entwicklungskosten und immateriellem Vermögen insgesamt aufweisen. So zeigen beispielsweise Aboody/Lev (1998), Cazavan-Jeny/Jeanjean (2006), Markarian/Pozza/Prencipe (2008) und Dinh/Kang/Schultze (2014) auf, dass Unternehmen mit schlechter Performance häufiger oder einen größeren Teil ihrer Entwicklungskosten aktivieren als jene, deren Performance vergleichsweise gut ist.[718] Analoge Ergebnisse werden auch hinsichtlich wachsender, noch nicht etablierter Unternehmen[719] sowie Gesellschaften, die ein negatives Ergebnis ausweisen, dokumentiert,[720] da diese besonders stark von einer Verbesserung des bilanziellen Eigenkapitals und des Jahresergebnisses durch die Aktivierung profitieren können.[721] Insofern scheint das Entwicklungsstadium des Unternehmens ebenfalls eine bedeutende Determinante der *accounting policy choice* hinsichtlich immateriellen Vermögens darzustellen.

Verschiedene Studien untersuchen darüber hinaus den Einfluss der Forschungs- und Entwicklungsintensität börsennotierter Unternehmen auf die Aktivierung damit einhergehender Aufwendungen. Während beispielweise Shehata (1991), Aboody/Lev (1998), Percy (2000), Tutticci/Krishna/Percy (2007), Givoly/Shi (2008) und Ballas/Anagnostopoulou (2013) einen positiven Einfluss der F&E-Intensität auf in der Bilanz angesetzte Beträge ausmachen[722] und daraus

---

717 Unternehmen stehen in Abhängigkeit vieler Faktoren in besonderem Maß im Fokus der Öffentlichkeit. Mögliche Faktoren in diesem Zusammenhang sind die Größe des Unternehmens oder beispielsweise die Veröffentlichung eines hohen oder auch niedrigen Jahresergebnisses. *Coenenberg/Haller/Schultze* sprechen daher auch von der "size hypothesis [im Original kursiv, Anm. d. Verf.]"; Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 1336. Vgl. ergänzend auch Holthausen, R. W./Leftwich, R. W. (1983), S. 87. Ein weiterer Faktor für den Anfall bzw. die Höhe politischer Kosten kann aber auch die Branche des Unternehmens sein; vgl. Fields, T. D./Lys, T. Z./Vincent, L. (2001), S. 262. Die Branche kann jedoch im Rahmen der Rechnungslegungspolitik nicht unmittelbar beeinflusst werden, weshalb sie an dieser Stelle nicht eingehender betrachtet wird.

718 Vgl. Aboody, D./Lev, B. (1998), S. 169; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T. (2006), S. 57; Markarian, G./Pozza, L./Prencipe, A. (2008), S. 259; Dinh, T./Kang, H./Schultze, W. (2014), S. 44. Die Performance des Unternehmens wird in diesen Studien auf Basis von Rentabilitätskennziffern bzw. deren Veränderung gemessen.

719 Vgl. Dhaliwal, D. S./Heninger, W. G./Hughes II, K. E. (1999), S. 170; Wyatt, A. (2005), S. 994; Oswald, D. R. (2008), S. 15; Ballas, A./Anagnostopoulou, S. (2013), S. 51.

720 Vgl. Oswald, D. R. (2008), S. 15; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 154; Jones, S. (2011), S. 60; Ballas, A./Anagnostopoulou, S. (2013), S. 51.

721 Vgl. ausführlich Abschnitt 5.3.

722 Vgl. Shehata, M. (1991), S. 778; Aboody, D./Lev, B. (1998), S: 169; Percy, M. (2000), S. 21; Tutticci, I./Krishna, G./Percy, M. (2007), S. 96; Givoly, D./Shi, C. (2008), S. 293; Ballas, A./Anagnostopoulou, S. (2013), S. 51.

folgern, dass Unternehmen, für die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen eine starke Bürde für das Jahresergebnis und das bilanzielle Eigenkapital darstellen, einen besonders hohen Anreiz zur Aktivierung haben, gelangen andere Studien zu gegenteiligen Ergebnissen. So konstatieren beispielsweise Wyatt (2005), Cazavan-Jeny/Jeanjean (2006), Oswald/Zarowin (2007), Oswald (2008) und Cazavan-Jeny/Jeanjean/Joos (2011), dass insbesondere kapitalmarkorientierte Unternehmen mit einer niedrigen F&E-Intensität immaterielles Vermögen im Allgemeinen und Entwicklungskosten im Speziellen aktivieren.[723] Aus diesem Umstand könnte geschlossen werden, dass Unternehmen, für die Forschung und Entwicklung nur von untergeordneter Bedeutung sind und die daher eher geringe Vorteile aus dem Signalling entscheidungsnützlicher Informationen hinsichtlich des F&E-Erfolgs ziehen können, bestehende Spielräume in der Rechnungslegung opportunistisch ausnutzen. Dieser Schluss wird weitergehend von den Ergebnissen von Shehata (1991), Oswald (2008) und Jones (2011) gestützt, die zu dem Ergebnis kommen, dass börsennotierte Unternehmen mit volatilen Ergebnissen eher zur Aktivierung von Entwicklungskosten bzw. immateriellen Werten neigen, um auf diese Weise ihr Jahresergebnis zu glätten.[724] Dieses Verhalten wird vielfach als *income smoothing* bezeichnet und stellt eine übergreifende Zielsetzung dar, unter der Bilanzpolitik betrieben wird.[725] Dennoch muss in Betracht gezogen werden, dass auch Unternehmen, die das Aktivierungswahlrecht zum Zwecke des Signalling entscheidungsnützlicher Informationen nutzen wollen, unter Umständen ihre Anreize hierzu aus bestehenden Schwankungen des Jahresergebnisses ziehen. Somit kann aus dem geschilderten empirisch beobachtbaren Zusammenhang zwischen der Ergebnisstruktur und der Aktivierung von immateriellen Werten nicht zwangsläufig auf opportunistisches Verhalten geschlossen werden.

---

723 Vgl. Wyatt, A. (2005), S. 994; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T. (2006), S. 57; Oswald, D. R./Zarowin, P. (2007), S. 717; Oswald, D. R. (2008), S. 15; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 154.

724 Vgl. Shehata, M. (1991), S. 778; Oswald, D. R. (2008), S. 15; Jones, S. (2011), S. 59.

725 Unter Ergebnisglättung bzw. *income smoothing* wird allgemein die Angleichung volatiler Ergebnisse im Zeitablauf verstanden; vgl. z. B. Beidleman, C. R. (1973), S. 653; Imhoff, E. A. jr. (1977), S. 86; Fudenberg, D./Tirole, J. (1995), S. 75 f. Das *income smoothing* stellt dabei eine Form von *earnings management* dar; vgl. Dechow, P. M./Skinner, D. J. (2000), S. 237. Vereinzelt findet daher auch der Begriff des *earnings smoothing* Verwendung; vgl. z. B. Markarian, G./Pozza, L./Prencipe, A. (2008), S. 250.

Während allgemein in der Literatur teilweise eine Differenzierung zwischen opportunistischen Motivationen (*opportunistic behaviour hypothesis*)[726] und nicht opportunistischen Motivationen (*demand hypothesis*)[727] für Bilanzpolitik unterschieden wird,[728] findet diese Differenzierung im Rahmen der empirischen Forschung zur Aktivierung von Entwicklungskosten bislang nur rudimentär statt. Um zwischen Unternehmen mit sachlogisch begründbarem Bilanzierungsverhalten, d. h. jenen, die entscheidungsnützliche Informationenen bereitstellen wollen, und Unternehmen mit opportunistisch motiviertem bilanzpolitisch Verhalten differenzieren zu können, teilen beispielsweise Dinh/Kang/Schultze (2014) ihr Sample deutscher börsennotierter Unternehmen, anhand des Ausmaßes der außerhalb der Bilanzierung von Entwicklungskosten betriebenen Rechnungslegungspolitik in zwei Subsamples.[729] Sie gelangen zu der Erkenntnis, dass die Höhe der aktivierten Entwicklungskosten nach IAS 38 gemessen an der Bilanzsumme in Unternehmen mit starker Neigung zur Bilanzpolitik eher durch Faktoren, die opportunistisches Verhalten des Managements beschreiben, erklärt werden kann. Die Aktivierung von Entwicklungskosten in Unternehmen mit insgesamt niedriger Tendenz zum *earnings management* wird hingegen eher von fundamentalen Kriterien, wie der Unternehmensgröße, beeinflusst.[730] Damit liefern sie erste Hinweise auf unterschiedliche Determinanten der Aktivierung in Abhängigkeit der allgemeinen Tendenz zum *earnings management*. Jedoch sind ihre Erkenntnisse nur eingeschränkt hinsichtlich der Determinanten der Ausübung des Wahlrechts im Rahmen opportunistisch und nicht opportunistisch motivierter Bilanzpolitik interpretierbar, da die allgemeine Tendenz zum *earnings management* keinen unmittelbaren Schluss auf die Bilanzpolitik im Rahmen der Ausübung von Ermessensspielräumen bei der Entwicklungskostenaktivierung zulässt. So erscheint es denkbar, dass Unternehmen, die abseits der F&E-Bilanzierung bereits ein hohes Maß an opportunistisch motivierter Bilanzpolitik betreiben, bei der Aktivierung von Entwicklungskosten auf ein solches Verhalten verzichten, da ihr Bedarf hinsichtlich der Durchführung bilanzpolitischer Maßnahmen bereits gedeckt ist.

---

726 Vgl. Givoly, D./Hayn C. K./Katz, S. P. (2010), S. 199; Hope, O.-K./Thomas, W. B./Vyas, D. (2013), S. 1716; Dinh, T./Kang, H./Schultze, W. (2015), S. 2 sowie m w. N. Cahan, S. F./Liu, G./Sun, J. (2008), S. 1.

727 Der Begriff leitet sich aus der Annahme ab, dass die nicht opportunistische Bilanzpolitik den Informationsbedarf der Abschlussadressaten decken soll; vgl. Givoly, D./Hayn C. K./Katz, S. P. (2010), S. 198; Hope, O.-K./Thomas, W. B./Vyas, D. (2013), S. 1716.

728 Vgl. auch Christie, A. A./Zimmerman, J. L. (1994), S. 540 und Detert, K. (2008), S. 76, die eine ähnliche Differenzierung zwischen opportunistischem und effizientem Verhalten vornehmen.

729 Das Ausmaß der betriebenen Bilanzpolitik wird hier über einen *earnings management score* approximiert, der als absoluter Betrag des Quotienten aus den *total accruals* und dem operativen Cashflow definiert ist; vgl. Dinh, T./Kang, H./Schultze, W. (2014), S. 9.

730 Vgl. Dinh, T./Kang, H./Schultze, W. (2014), S. 44. *Dinh/Kang/Schultze* sehen die opportunistischen Faktoren auf die Aktivierung als Antonym zu den fundamentalen Faktoren; vgl. Dinh, T./Kang, H./Schultze, W. (2014), S. 2 und 21.

In ihrer Studie australischer börsennotierter Unternehmen verwendet Wyatt (2005) zudem patentzitatbasierte Proxies für die Charakteristika der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit innerhalb einer Branche. Ihre Ergebnisse verdeutlichen, dass diese Merkmale der F&E-Tätigkeit einen starken Einfluss auf die Höhe der aktivierten immateriellen Vermögenswerte gemessen an der Bilanzsumme haben, der sogar jenen der Bilanzpolitik indizierenden Determinanten übersteigt.[731] Diese Erkenntnis kann sie jedoch nicht für den Spezialfall der Aktivierung von Entwicklungskosten gewinnen.[732] Insgesamt könnte daher, bezogen auf die Aktivierung immaterieller Vermögenswerte allgemein, geschlussfolgert werden, dass für kapitalmarktorientierte Unternehmen stärkere Anreize aus der Bereitstellung entscheidungsnützlicher Informationen über immaterielles Vermögen als aus opportunistischem bilanzpolitischen Verhalten bestehen. Dennoch ist eine solche Aussage in vielerlei Hinsicht kritisch zu sehen. Zum einen ist anzumerken, dass Wyatt (2005) US-amerikanische Patentdaten für die Approximation der F&E-Charakteristika im australischen Bilanzierungskontext verwendet. Zudem ist die Aggregation der F&E-Charakteristika auf Branchenebene unter Umständen problematisch. Zum anderen kann auf Basis der von Wyatt (2005) verwendeten statistischen Methoden nicht auf einen unmittelbaren kausalen Zusammenhang zwischen den Merkmalen der F&E-Tätigkeit und der Aktivierung immateriellen Vermögens geschlossen werden. Da angenommen werden muss, dass die Entscheidung zur Aktivierung immateriellen Vermögens nicht ausschließlich aufgrund einer erfolgreichen F&E-Tätigkeit getroffen wird,[733] liefert die Studie somit keine abschließende Antwort auf die Frage, ob es hinsichtlich der Aktivierung eine dominante Strategie der Unternehmen gibt.

5.2 Illustration der Forschungslücke

In der Gesamtschau der Ergebnisse bisheriger Studien lässt sich zunächst feststellen, dass sich sämtliche Studien hinsichtlich der Determinanten der Ausübung von Wahlrechten und Ermessensspielräumen im Rahmen der Bilanzierung immaterieller Werte auf kapitalmarktorientierte Unternehmen beziehen. Allgemeine Studien zur Bilanzpolitik zeigen jedoch, dass sich kapitalmarktorientierte und nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen in der Art und Weise und in

731 Vgl. Wyatt, A. (2005), S. 986 ff.
732 Vgl. Wyatt, A. (2005), S. 994.
733 Vgl. Abschnitt 5.3.

den Determinanten der Bilanzpolitik deutlich unterscheiden.[734] Gründe hierfür können einerseits in der differierenden Struktur der Unternehmen sowie der zur Verfügung stehenden Ressourcen, andererseits aber auch in den Unterschieden hinsichtlich des Kreises der Jahresabschlussadressaten gesehen werden. So sind nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen oft durch eine stärkere Einheit von Eigentum und Kontrolle gekennzeichnet. Weil ihre Eigentümer häufig gleichzeitig Manager der Gesellschaft sind, kann angenommen werden, dass die Anreize zur Bilanzpolitik aus der Vertragsbeziehung zwischen Unternehmen und Eigenkapitalgebern eher gering sind.[735] Gleichzeitig werden auch die Anreize zur Senkung von Fremdkapitalkosten in nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen im Vergleich zu kapitalmarktorientierten als schwach erachtet. Nicht kapitalmarktorientierte Gesellschaften finanzieren sich in der Regel über Bankkredite, wobei eine enge Beziehung zwischen dem Unternehmen und dem Kreditinstitut besteht. Dadurch sind private Informationskanäle gut ausgebaut und die Kreditgeber müssen sich weniger stark auf öffentlich verfügbare Informationen verlassen.[736] Das Erreichen bestimmter rechnungslegungsbasierter Kennzahlen wird daher für nicht börsennotierte Unternehmen häufig als nachrangiges bilanzpolitisches Ziel erachtet.[737] Als vorrangiges bilanzpolitisches Ziel nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen wird oft die Beeinflussung der Dividende und des zu versteuernden Einkommens gesehen.[738]

Insgesamt gilt es deshalb festzuhalten, dass die Ergebnisse bisheriger Studien hinsichtlich der Ausübung von Wahlrechten und Ermessensspielräumen gelisteter Gesellschaften nicht uneingeschränkt auf nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen übertragbar sind. Eine gesonderte empirische Untersuchung der Aktivierung von Entwicklungskosten in nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen, wie sie im Rahmen dieser Arbeit durchgeführt wird, erscheint daher sinnvoll.

Als zweiter bisher noch nicht untersuchter Aspekt ist der Kostenfaktor der Aktivierung von Entwicklungskosten anzuführen, der besonders bei nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen, die kleiner sein können als kapitalmarktorientierte und deren Ressourcen daher stärker limitiert sind,[739] einen bedeutenden Einfluss auf die Aktivierungsentscheidung haben kann. Aufgrund dessen wird innerhalb dieser Arbeit, neben den bereits in der Literatur aufgegriffenen

---

734 Vgl. z. B. Penno, M./Simon, D. T. (1986); Beatty, A./Harris, D. G. (1998); Coppens, L./Peek, E. (2005); Burgstahler, D. C./Hail, L./Leuz, C. (2006); Givoly, D./Hayn C. K./Katz, S. P. (2010); Hope, O.-K./Thomas, W. B./Vyas, D. (2013).

735 Vgl. Penno, M./Simon, D. T. (1986), S. 562; Chen, F./Hope, O.-K./Li, Q./Wang, X. (2011), S. 1258.

736 Vgl. Nobes, C. (2010), S. 218.

737 Vgl. Givoly, D./Hayn C. K./Katz, S. P. (2010), S. 199.

738 Vgl. Ball, R./Shivakumar, L. (2005), S. 84; Burgstahler, D. C./Hail, L./Leuz, C. (2006), S. 986.

739 Vgl. Abschnitt 5.4.3; ergänzend auch Cerf, A. R. (1961), S. 21.

Nutzenaspekten der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände, auch gesondert auf die Kosten dieser eingegangen.

Die Ansätze von Wyatt (2005) und Dinh/Kang/Schultze (2014) versuchen den Einfluss sachlogischer Faktoren, die auf ein Signalling entscheidungsnützlicher Informationen seitens des aktivierenden Unternehmens hindeuten, bzw. Unterschiede in den Determinanten der Aktivierung in Abhängigkeit der zugrundeliegenden Motivation des Unternehmens auszumachen. Nichtsdestotrotz erlauben beide Studien keinen Rückschluss darauf, ob Unternehmen Entwicklungskosten primär aktivieren, um ihren Abschlussadressaten den Erfolg ihrer Forschungs- und Entwicklungstätigkeit zu signalisieren oder ob sie Ermessensspielräume und Wahlrechte in diesem Bereich der Bilanzierung zum Zwecke der Bilanzpolitik ausnutzen und damit die Nutzer ihrer publizierten Jahresabschlüsse über die wahre Performance in der Forschung und Entwicklung im Unklaren lassen bzw. sie täuschen wollen.[740] Darüber hinaus sind die bereits beschriebenen strukturellen Problematiken der Ansätze zu bedenken,[741] die unter Umständen zu einer Minderung der Qualität der Ergebnisse führen.

Der deutsche Kontext bietet für eine Untersuchung der Determinanten der Aktivierung von Entwicklungskosten nicht kapitalmarktorientierter Untenrehmen in mehrfacher Hinsicht einen besonders geeigneten Untersuchungsrahmen. Zum einen eröffnet das deutsche Handelsrecht ein unbedingtes Wahlrecht zur Aktivierung von Entwicklungskosten. Bis auf Einschränkungen aufgrund der zu erfüllenden Vermögensgegenstandseigenschaft sowie durch die Ansatzstetigkeit, sind Unternehmen, die ihren Abschluss nach dem HGB erstellen, relativ frei in der Ausübung des Wahlrechts. Damit erscheint die Rechnungslegungsnorm beispielsweise geeigneter für die Untersuchung der Determinanten der Aktivierung von Entwicklungskosten als das faktische Wahlrecht nach den IFRS. Darüber hinaus hat die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände keinen Einfluss auf den ausschüttbaren Gewinn sowie das zu versteuernde Einkommen.[742] Steuerliche Anreize kommen daher nur mittelbar, über einen möglichen Anreiz zur Nicht-Ausübung des Aktivierungswahlrechts zwecks weitestgehender

740 Daher gestaltet es sich bei Betrachtung einzelner Determinanten der Ausübung des Wahlrechts schwierig, diese eindeutig als bilanzpolitisch, d. h. opportunistisch motiviert, oder sachlogisch begründbar, im Sinne der Bereitstellung entscheidungsnützlicher Informationen für die Abschlussadressaten, zu klassifizieren. Zu einem ähnlichen Schluss kommen auch *Emanuel/Wong/Wong* (2003), die nichtsdestotrotz in Anlehnung an *Watts/Zimmerman* (1990) eine Unterscheidung zwischen effizienten und opportunistischen Determinanten vornehmen; vgl. Watts, R. L./Zimmerman, J. L. (1990), S. 136; Emanuel, D./Wong, J./Wong, N. (2003), S. 162. Die Schwierigkeit dieses Vorhabens rührt vor allem daher, dass eine Vielzahl der Determinanten nicht beobachtbar ist und deshalb geeignete Proxys für sie gefunden werden müssen, die wiederum auf verschiedene Art und Weise interpretierbar sind; vgl. Dopuch, N./Pincus, M. (1988), S. 30.

741 Vgl. Abschnitt 5.1.

742 Vgl. Abschnitt 3.2.4.5 und 3.3.2.2.

Erstellung einer Einheitsbilanz in Betracht. Der deutsche Kontext bietet daher die Möglichkeit zu untersuchen, welche Faktoren die Bilanzpolitik nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen in Abwesenheit steuerlicher und dividendenpolitischer Anreize determinieren. Letztlich sind deutsche nicht kapitalmarktorientierte Gesellschaften besonders für eine solche Untersuchung geeignet, da aufgrund der immer noch vorherrschenden zögerlichen Inanspruchnahme öffentlicher Kapitalmärkte die Mehrheit deutscher Unternehmen nicht kapitalmarktorientiert ist.[743] Im internationalen Vergleich fallen deshalb auch relativ große Unternehmen unter diese Gruppe, sodass die ökonomische Bedeutung nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen sehr hoch ist.[744]

Um die illustrierten Forschungslücken zu schließen, wird im Folgenden in einem ersten Schritt der Frage nachgegangen, welche Faktoren die Aktivierung von Entwicklungskosten im Jahresabschluss nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen determinieren, wobei in Anlehnung an Wyatt (2005) der Erfolg der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit als mögliche Determinante in die Untersuchung einbezogen wird. Es werden auch hier patentbasierte Proxies für den F&E-Erfolg verwendet, jedoch werden diese zum einen auf Basis des einzelnen Unternehmens erhoben, zum anderen werden deutsche Patentdaten verwendet, um die Datenbasis dieser Variablen an den untersuchten deutschen Kontext anzugleichen. Um dem situativen Kontext nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen Rechnung zu tragen, werden des Weiteren mögliche, die Aktivierungsentscheidung beeinflussende Kostenfaktoren betrachtet.

In einem zweiten Schritt soll untersucht werden, ob unter der Voraussetzung gleicher Kosten-Nutzen-Strukturen eher jene Unternehmen selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände aktivieren, die ihren Abschlussadressaten die hohen Erfolgspotentiale ihrer Forschungs- und Entwicklungsprojekte signalisieren wollen, oder jene, die das Wahlrecht aus opportunistischen, bilanzpolitischen Erwägungen heraus nutzen. Auf diese Weise soll einen Beitrag zur Beantwortung der Frage zu geleistet werden, ob die in Abschnitt 4.4 herausgestellte Skepsis der Abschlussadressaten gegenüber der positiven Ausübung des Aktivierungswahlrechts für Entwicklungskosten durch die Unternehmen gerechtfertigt ist.

---

743 Eine grobe Einschätzung hinsichtlich der Zahl kapitalmarktorientierter Unternehmen kann die Anzahl der börsennotierten Unternehmen in der Datenbank *Dafne Neo* (958 Unternehmen) oder die im Jahr 2012 dem Enforcement der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung unterworfenen Gesellschaften (825 Unternehmen) liefern; vgl. Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (2013), S. 3. Demgegenüber enthält *Dafne Neo* Daten für über eine Millionen Unternehmen, die als nicht börsennotiert gelten. Vgl. für eine Beschreibung von *Dafne Neo* Abschnitt 5.5.

744 Vgl. zur Bedeutung nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen in Europa ausführlich und m. w. N. Kormaier, B. (2008), S. 13 ff.

5.3 Theoretisches Rahmenkonzept der empirischen Untersuchung

In Anlehnung an die bestehende Literatur wird auch im Rahmen dieser Arbeit das Unternehmen als Nexus von Verträgen angesehen, aus denen dem Unternehmen aufgrund asymmetrischer Informationsverteilungen und Interessenkonflikten zwischen den Vertragspartnern Transaktionskosten entstehen.[745] In diesem Umfeld *ex ante* bestehender Informationsasymmetrien können publizierte Rechnungslegungsinformationen einen Beitrag zum Abbau von Transaktionskosten leisten, sodass das bilanzierende Unternehmen bestehende Ermessensspielräume und Wahlrechte in der Rechnungslegung, wie z. B. das Wahlrecht zur Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände, strategisch nutzen kann, um eine weitere Absenkung der Kosten herbeizuführen.

In Abhängigkeit der spezifischen Situation des Unternehmens und im Besonderen des Erfolgs seiner F&E-Tätigkeit, ergibt sich ein Nutzen aus der Aktivierung von Entwicklungskosten aus dem Signalling entscheidungsnützlicher Informationen an die Abschlussadressaten oder der opportunistisch motivierten Ausübung des Wahlrechts.[746] Bezogen auf den Kontext der Aktivierung von Entwicklungskosten, kann aus der Signalling Theorie abgeleitet werden, dass im Falle einer asymmetrischen Verteilung der Informationen hinsichtlich des Erfolgs der unternehmerischen Forschungs- und Entwicklungstätigkeit, jene Unternehmen, die besonders erfolgreich sind, einen Anreiz zur Signalisierung dieser Information an die Abschlussadressaten haben.[747] Wenn dieses Signal durch den Abschlussadressaten validiert werden kann, kann *ex post* das Informationsgefälle zwischen den Vertragsparteien abgemildert werden, sodass die Transaktionskosten zwischen dem Unternehmen und seinen Stakeholdern, z. B. den Kapitalgebern,[748] sinken.[749]

Nichtsdestotrotz ziehen auch Unternehmen mit eher unsicheren Forschungs- und Entwicklungsprojekten einen Nutzen aus der Aktivierung von Entwicklungskosten, indem sie ihren Abschlussadressaten falsche Signale senden.[750] Ziehen die Vertragspartner des Unternehmens Rechnungslegungsinformationen zur Beurteilung des Unternehmens heran, können diese die Tatsache, dass das Unternehmen Entwicklungskosten zum Ansatz bringt, fälschlicherweise als

---

745 Vgl. Abschnitt 5.1.

746 Vgl. Dinh, T./Kang, H./Schultze, W. (2014), S. 6 sowie ausführlich Abschnitt 4.3.1 und 4.3.2.

747 Vgl. Abschnitt 4.3.1.

748 Vgl. Holthausen, R. W. (1990), S. 207; Watts, R. L./Zimmerman, J. L. (1990), S. 133.

749 Vgl. auch Abschnitt 4.3.1. Die Prämie, die andernfalls seitens der Kapitalgeber aufgrund unvollständiger Informationen auf die Kapitalkosten aufgeschlagen wird, wird auch als "information asymmetry component of the cost of capital" bezeichnet; Verrecchia, R. E. (2001), S. 164.

750 Vgl. auch Christie, A. A./Zimmerman, J. L. (1994), S. 540 und Detert, K. (2008), S. 76, die eine ähnliche Differenzierung zwischen opportunistischem und effizientem Verhalten vornehmen.

Zeichen einer besonders erfolgreichen F&E-Tätigkeit interpretieren oder im Allgemeinen die Performance des Unternehmens überschätzen, da sie ihr Urteil auf Basis eines durch die Aktivierung erhöhten Jahresergebnisses und Eigenkapitals fällen. Die wahre ökonomische Situation des Unternehmens wird jedoch verschleiert.[751] Da die Abschlussadressaten in beiden Fällen die Qualität ihres Bewertungsobjekts überschätzen, kommt es kurz- bis mittelfristig[752] zu einer Senkung der Transaktionskosten für das Unternehmen, aber zuungunsten der anderen, getäuschten Vertragspartei.

Unabhängig davon, zu welchem Zweck eine Aktivierung von Entwicklungskosten erfolgt, kann sich ein Nutzen für das bilanzierende Unternehmen nur ergeben, wenn zum einen geschriebene oder ungeschriebene Verträge vorliegen, die aufgrund einer asymmetrischen Informationsverteilung und Interessenkonflikten zwischen den Vertragsparteien mit Transaktionskosten einhergehen. Zum anderen muss sich das Unternehmen in einer Situation befinden, in der die Aktivierung von Entwicklungskosten zu einer signifikanten Verbesserung der Vermögens- und Ertragskennzahlen führt, sodass es zu einer Reduktion der Transaktionskosten kommen kann. Ist eine dieser beiden Voraussetzungen nicht erfüllt, besteht für das Unternehmen kein Anreiz zur Aktivierung von Entwicklungskosten, da es entweder nicht oder nur in geringerem Maße unter Transaktionskosten leidet und/oder eine Aktivierung von Entwicklungskosten nur zu einer unwesentlichen Verbesserung der Vermögens- und Ertragslage, wie sie über publizierte Rechnungslegungsinformationen kommuniziert wird, führt.

Neben einem potentiellen Nutzen aus der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände entstehen dem Unternehmen allerdings auch direkte sowie indirekte Kosten aus dem Ansatz. Direkte Kosten[753] treten zumeist im Rahmen des Abschlusserstellungsprozesses auf und liegen beispielsweise in der für die Aktivierung notwendigen Separation von Forschungs- und Entwicklungsphase und der Ermittlung der dem selbst geschaffenen immate-

---

751 Vgl. Abrahams, T./Sidhu, B. K. (1998), S. 171; Chambers, D./Jennings, R./Thompson II, R. B. (2003), S. 105. Vgl. auch Abschnitt 4.3.3.

752 Akerlof (1970) konstatiert in seinem Aufsatz über den sogenannten "market for 'lemons'", dass auf Märkten, auf denen beobachtbare Charakteristika der gehandelten Güter nicht zur Beurteilung der Qualität der Güter herangezogen werden können, die Transaktionskosten langfristig steigen werden; vgl. Akerlof, G. A. (1970), S. 489 f. Bezogen auf die Aktivierung von Entwicklungskosten ist es wahrscheinlich, dass die Abschlussadressaten mittel- bis langfristig Kenntnis davon erlangen, sollte eine Beurteilung der F&E-Tätigkeit des Unternehmens anhand aktivierter selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände nicht möglich sein, und in der Folge die Transaktionskosten daher wieder steigen.

753 Vgl. Lev, B. (1992), S. 21, der hier von den „direct costs of dislcosure" spricht, sowie Wagenhofer, A./Ewert, R. (2007), S. 334.

riellen Vermögensgegenstand zurechenbaren Entwicklungskosten und der notwendigen Bildung latenter Steuern[754] begründet. Ist es darüber hinaus nötig ein F&E-Controlling für diese Zwecke zu implementieren, können bereits die direkten Kosten einer Aktivierung prohibitiv hoch sein.

Entscheidet sich das Unternehmen zu einer Aktivierung von Entwicklungskosten, stehen einem Nutzen weiterhin auch indirekte Kosten gegenüber. Diese ergeben sich erst nach der Erstellung und Publikation des Abschlusses und sind z. B. auf die im Falle einer Aktivierung verpflichtende Angabe sämtlicher Forschungs- und Entwicklungskosten im Anhang gemäß § 285 Nr. 22 HGB zurückzuführen. Da diese Information gemeinsam mit der aus der Bilanz und dem Anlagespiegel erkennbaren Höhe der aktivierten Entwicklungskosten auch für Konkurrenten und Wettbewerber sichtbar ist, können diese die Informationen, beispielsweise durch einen Markteintritt, zum Nachteil des Unternehmens ausnutzen.[755] Der geldwerte Nachteil der verpflichtenden Anhangangabe stellt somit eine Form indirekter Kosten dar.

Eine zweite Quelle indirekter Kosten, die sich aus der Preisgabe von Informationen an Konkurrenten ergeben kann, aber nicht muss, ist das Risiko künftiger außerplanmäßiger Abschreibungen auf aktivierte selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände. Da die Cashflows aus der Nutzung dieser Vermögensgegenstände stark von externen Faktoren abhängen, gelten Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände im Allgemeinen als unsichererer als solche in materielles Vermögen.[756] Eine aus diesen Risiken resultierende außerplanmäßige Abschreibung in der Zukunft kann zu einer starken Belastung des Jahresergebnisses und des Eigenkapitals führen, was unter Umständen eine negative Außenwirkung nach sich zieht und somit mit in die Aktivierungsentscheidung einbezogen werden muss.[757]

Letztendlich kann angenommen werden, dass ein Unternehmen immer dann Entwicklungskosten aktiviert, wenn der erwartete Nutzen die erwarteten Kosten übersteigt.[758] Aktivierende und nicht aktivierende Unternehmen sollten sich daher in ihrer Einschätzung des Kosten-Nutzen-Verhältnisses der Aktivierung unterscheiden. Des Weiteren können die aktivierenden Unternehmen bezüglich ihrer der Aktivierung zugrundeliegenden Motivation, der Bereitstellung entscheidungsnützlicher Informationen, d. h. der *demand hypothesis*, und der opportunistischen

754 Vgl. Abschnitt 3.2.4.5 und 3.3.2.2.
755 Vgl. Verrecchia, R. E. (1983), S. 181, Wagenhofer, A. (1990), S. 61; Dye, R. A. (2001), S. 223 f.; Jones, D. (2007), S. 492; Wagenhofer, A./Ewert, R. (2007), S. 349. Vgl. m. w. N. auch Eierle, B. (2008), S. 493.
756 Vgl. Abschnitt 2.3.1.
757 Vgl. mit diesem Tenor Wyatt, A. (2001), S. 100.
758 Vgl. Verrecchia, R. E. (2001), S. 166.

Nutzung des Wahlrechts, d. h. der *opportunistic behaviour hypothesis*, unterschieden werden, die sich an ihrem F&E-Erfolg festmachen lässt (Tabelle 4).

Tabelle 4: Kategorisierung der Aktivierungsentscheidung

	Unternehmen aktiviert Entwicklungskosten	**Unternehmen aktiviert keine Entwicklungskosten**
Unternehmen ist besonders erfolgreich im Bereich Forschung und Entwicklung	Nutzen aus der Verfolgung der *demand hypothesis* > direkte und indirekte Kosten	Nutzen aus der Verfolgung der *demand hypothesis* < direkte und indirekte Kosten
Unternehmen ist weniger erfolgreich im Bereich Forschung und Entwicklung	Nutzen aus der Verfolgung der *opportunistic behaviour hypothesis* > direkte und indirekte Kosten	Nutzen aus der Verfolgung der *opportunistic behaviour hypothesis* < direkte und indirekte Kosten

(Quelle: Eigene Darstellung.)

5.4 Hypothesenentwicklung

Auf Basis des Rahmenkonzepts ergibt sich eine Vielzahl möglicher Einflussfaktoren auf die Entscheidung Entwicklungskosten zu aktivieren, die nachfolgend getestet werden sollen.

5.4.1 Verträge mit Eigenkapitalgebern

Anreize zur Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände können sich beispielsweise aus Informationsasymmetrien zwischen dem Management des Unternehmens und seinen Eigentümern ergeben. Notwendige Bedingung hierfür ist, dass die Transaktionskosten, die sich aus dieser Informationsasymmetrie ergeben, ausreichend hoch sind, um die Kosten der Aktivierung zu übersteigen. Die Kosten aus dieser speziellen Vertragsbeziehung werden häufig als auch als Agency-Kosten bezeichnet, da sie aus Prinzipal-Agenten-Konflikten zwischen den Eigentümern und dem Management des Unternehmens heraus entstehen[759] und sich in den Eigenkapitalkosten des Unternehmens niederschlagen. Die Aktivierung von Entwicklungskosten aufgrund dieser Anreize kann sowohl im Sinne der *demand hypothesis*[760] als auch

759 Vgl. z. B. Jensen, M. C./Meckling, W. H. (1976), S. 306 ff.

760 Im Allgemeinen gelten die Eigentümer eines nicht kapitalmarktorientierten Unternehmens in Deutschland als einer der Hauptadressaten der externen Rechnungslegung; vgl. z. B. Merkt, H. (2001), S. 398.

auf Basis einer opportunistischen Zielsetzung heraus erfolgen, sei es kurzfristig zugunsten des Unternehmens oder der privaten Wohlfahrt des Managements.[761]

Nichtsdestotrotz bringen verschiedene Autoren, beispielsweise *Penno/Simon* oder *Francis/Khurana/Martin/Pereira*, vor, dass der von Jensen/Meckling (1976) beschriebene originäre Prinzipal-Agenten-Konflikt zwischen den Eigentümern und dem Management in nicht börsennotierten Unternehmen deutlich schwächer ausgeprägt sei als in börsennotierten Gesellschaften, deren Eigentümerkreis zumeist größer ist.[762] Daraus könnte gefolgert werden, dass Informationsasymmetrien im Rahmen von Verträgen mit Eigenkapitalgebern nur schwache Anreize zur strategischen Ausübung von Rechnungslegungsspielräumen in nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen generieren. Folglich wäre davon auszugehen, dass der Nutzen einer Entwicklungskostenaktivierung in diesem Zusammenhang nur gering ist und die mit der Aktivierung einhergehenden Kosten nicht aufwiegt.

Dennoch kann auch in nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen das Informationsgefälle sehr unterschiedlich sein, je nachdem wie sehr die Eigentümer des Unternehmens in die Unternehmensführung eingebunden sind.[763] So ist auch *Bassemir* der Auffassung, dass beispielweise aufgrund der zunehmenden Inanspruchnahme von Private Equity die Existenz von asymmetrischen Informationsverteilungen zwischen Eigentümern und Management in nicht börsennotierten Unternehmen nicht *per se* ausgeschlossen werden kann,[764] was durch empirische Nachweise eines Einflusses von Informationsasymmetrien zwischen diesen beiden Gruppen auf die Bilanzpolitik nicht börsennotierter Unternehmen im Allgemeinen gestützt wird.[765]

Zudem ist zu beachten, dass über die Rechnungslegungspublizität des Unternehmens, gleich mehrere Adressaten angesprochen werden können, sodass davon ausgegangen werden kann, dass sich das Signalling auch für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen lohnen kann, da sie unter Umständen von Skaleneffekten profitieren.[766] Daher ist anzunehmen, dass die Anreize zur Aktivierung von Entwicklungskosten umso höher sind, je weniger die Eigenkapitalgeber

---

761 Vgl. allgemein Dhaliwal, D. S./Salamon, G. L./Smith, E. D. (1982), S. 52; Dopuch, N./Picus, M. (1988), S. 30; Carlson, S. J./Bathala, C. T. (1997), S. 188; Missionier-Piera, F. (2004), S. 134; Astami, E. W./Tower, G. (2006), S. 17. Dies ist für die Aktivierung von Entwicklungskosten insbesondere dann der Fall, wenn das Management variabel auf Basis von Rechnungslegungsgrößen entlohnt wird.

762 Vgl. Penno, M./Simon, D. T. (1986), S. 562; Francis, J. R./Khurana, I. K./Martin, X./Pereira, R. (2008), S. 332. Vgl. ähnlich auch Ang, J. S. (1991), S. 3. Gleichwohl dokumentieren *Eierle/Beiersdorf/Haller*, dass unter den von ihnen untersuchten 399 nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen nur 24 % der Unternehmen eine vollständige Einheit von Eigentum und Leitung aufweisen; vgl. Eierle, B./Beiersdorf, K./Haller, A. (2008), S. 156.

763 Vgl. Bollen, L. H. H. (1996), S. 50 f.; Ang, J. S./Cole, R. E./Lin, J. W. (2000), S. 83 f.

764 Vgl. Bassemir, M. (2012), S. 9; ähnlich auch schon Ang, J. S. (1991), S. 5.

765 Vgl. Francis, J. R./Khurana, I. K./Martin, X./Pereira, R. (2008), S. 339 f.; Bassemir, M. (2012), S. 8 f.

766 Vgl. Abschnitt 4.3.1.

im Management des Unternehmens involviert sind. Es soll deshalb folgende Hypothese getestet werden:

H1a: Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen, in denen die Eigentümer stark in die Unternehmensführung involviert sind, haben einen niedrigeren Anreiz Entwicklungskosten zu aktivieren.

Darüber hinaus ist zu beachten, dass nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland eine Vielzahl von Rechtsformen annehmen können, wie z. B. die der AG, GmbH oder auch einer Personengesellschaft. Die Informationsrechte der Eigentümer dieser Rechtsformen unterscheiden sich zum Teil sehr stark. So haben beispielsweise die Gesellschafter einer GmbH deutlich bessere Informationsrechte als die Aktionäre einer AG.[767] Es kann deshalb angenommen werden, dass innerhalb der nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen in Deutschland starke Differenzen hinsichtlich des Ausmaßes von Informationsasymmetrien zwischen Eigentümern und Managern sowie Prinzipal-Agenten-Konflikten in Abhängigkeit der Rechtsform bestehen. Zusätzlich soll daher folgender Zusammenhang getestet werden:

H1b: Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen in der Rechtsform der Aktiengesellschaft haben einen stärkeren Anreiz Entwicklungskosten zu aktivieren.

5.4.2 Verträge mit Fremdkapitalgebern

Auch innerhalb der Vertragsbeziehung des Unternehmens mit den Fremdkapitalgebern bestehen regelmäßig Informationsasymmetrien, die sich in Transaktionskosten im Sinne von *contracting* und *monitoring costs* niederschlagen. Zum Zwecke der Informationsgewinnung in beiden Vertragsstadien, der Vertragsanbahnung und der Vertragsüberwachung, greifen Fremdkapitalgeber auf Informationen des externen Rechnungswesens der Unternehmen zurück, um die Kreditwürdigkeit des Kunden beurteilen zu können[768] und verwenden in der Folge häufig an Größen des externen Rechnungswesens geknüpfte Financial Covenants.[769]

---

767 Vgl. Kaya, D. (2010), S. 32 ff.

768 Vgl. Watts, R. L./Zimmerman, J. L. (1990), S. 133; BT-Drucksache 16/10209, S. 69; Ruhnke, K./Schmiele, C./Sanyang, M. (2009), S. 2726 f.

769 Vgl. Holthausen, R. W./Leftwich, R. W. (1983), S. 86; Vgl. im Allgemeinen für den deutschen Kontext auch die Untersuchung von Zülch, H./Löw, E. (2008), S. 27 f. In der Literatur werden als Beispiele rechnungslegungsbasierter Vorgaben in Kreditverträgen unter anderem einzuhaltende Werte hinsichtlich des Jahresergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (*earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*, EBITDA), der Eigenkapitalquote, des Verschuldungsgrads oder Zinsdeckungsgrads angeführt.

Da die Fremdkapitalgeber die entstehenden Transaktionskosten in der Regel an das kreditnehmende Unternehmen weitergeben, lässt sich schlussfolgern, dass insbesondere Unternehmen, die stark fremdfinanziert sind, unter höheren, aus Informationsasymmetrien resultierenden Transaktionskosten leiden[770] und damit einen starken Anreiz zur Senkung dieser durch eine Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände haben.

Trotz häufiger Anführung des Arguments, dass Kreditgeber aktivierte Entwicklungskosten *per se* aus der Beurteilung des Kreditnehmers ausschließen,[771] konnte ein positiver Zusammenhang zwischen der Verschuldung des Unternehmens und einer einkommenserhöhenden Bilanzpolitik nicht nur allgemein,[772] sondern auch im Hinblick auf die Aktivierung von Entwicklungskosten in kapitalmarktorientierten Unternehmen vielfach empirisch dokumentiert werden.[773] Hinsichtlich nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen wird jedoch häufig angenommen, dass sie eine engere, privatere Beziehung zu ihren Fremdkapitalgebern, zumeist Kreditinstituten, pflegen. *Hope/Thomas/Vyas* erachten aus diesem Grund Informationsasymmetrien zwischen dem Management nicht kapitalmarktorientierter Unternehmens und seinen Fremdkapitalgebern *ex ante* als vergleichsweise gering, weil bereits ein effektiver Austausch von Informationen über nicht öffentliche Kommunikationskanäle erfolgt.[774] *Berger/Udell* und *Minnis* hingegen postulieren, dass nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen im Vergleich zu kapitalmarktorientierten von Fremdkapitalgebern als eher undurchsichtig empfunden werden.[775] Zwar könnte in Deutschland aufgrund der ausgeprägten Hausbankenstruktur grundsätzlich eine gute Versorgung der Kreditinstitute über private Informationskanäle angenommen werden, doch stellt beispiels-

Während diese Kennzahlen durch die Aktivierung von Entwicklungskosten unter Umständen kurzfristig verbessert werden können, können Liquiditätskennzahlen nicht beeinflusst werden. Vgl. für weitere Kennzahlen Dettmeier, M. (2010), S. 457 ff.; Zwirner, C. (2010a), S. 279 f.

770 Ein Zusammenhang zwischen der Verschuldung des Unternehmens und den aus der Gefahr der Verletzung von Kreditklauseln resultierenden *monitoring costs* ist auch empirisch belegbar; vgl. z. B. Begley, J. (1990), S. 131; Duke, J. C./Franz, D. P./Hunt III, H. G. (1995), S. 616 f.

771 Vgl. Abschnitt 4.3.3.

772 Vgl. z. B. Dhaliwal, D. S. (1988), S. 299; Bowen, R. M./DuCharme, L./Shores, D. (1995), S. 279, 283 und 287; Beatty, A./Weber J. (2003), S. 137; Missionier- Piera, F. (2004), S. 122; mit gegenteiligen Ergebnissen für den speziellen Fall des asiatisch-pazifischen Raums Astami, E. W./Tower, G. (2006), S. 17.

773 Vgl. Daley, L. A./Vigeland, R. L. (1983), S. 204; Malmquist, D. H. (1990), S. 188; Dhaliwal, D. S./Heninger, W. G./Hughes II, K. E. (1999), S. 170; Wyatt, A. (2005), S. 991; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T. (2006), S. 57; Tutticci, I./Krishna, G./Percy, M. (2007), S. 96; Prencipe, A./Markarian, G./Pozza, L. (2008), S. 83; Oswald, D. R.(2008), S. 15; Höllerschmid, C. (2010), S. 124 ff.; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 154; Markarian, G./Pozza, L./Prencipe, A. (2008), S. 261.

774 Vgl. Hope, O.-K./Thomas, W. B./Vyas, D. (2013), S. 1718.

775 Vgl. Berger and Udell (1998), S. 614; Minnis, M. (2011), S. 460.

weise laut einer Untersuchung von *Zülch/Löw* der Jahresabschluss nichtsdestotrotz eine wichtige Informationsquelle für Kreditinstitute dar.[776] Dies liegt zum einen daran, dass Informationen im Rahmen des Jahresabschlusses in einer standardisierten Form aufbereitet werden, was den Fremdkapitalgebern – sowie auch anderen Abschlussadressaten – eine schnelle Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens ermöglicht. Darüber hinaus kann der Kreditnehmer so mit anderen Unternehmen leichter verglichen werden. Zudem führt die Tatsache, dass die der Jahresabschluss einer unabhängigen Prüfung standgehalten hat, dazu, dass die Verwendung von Jahresabschlussinformationen im Rahmen der Kreditprüfung gegenüber anderen, privaten Informationen mit geringeren Risiken verbunden ist.

Letztlich ist zu beachten, dass auch die Kreditkonditionen nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen häufig an Financial Covenants geknüpft sind, sodass insgesamt davon auszugehen ist, dass auch für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen Anreize bestehen können Rechnungslegungspolitik zu betreiben, um ihre Fremdkapitalkosten zu senken.

Da darüber hinaus die Vertragsbeziehungen und die Bedeutung damit einhergehender Informationsasymmetrien mit verschiedenen Gruppen von Fremdkapitalgebern sehr unterschiedlich sein können, weil beispielsweise die Möglichkeiten der Fremdkapitalgeber ihre Ansprüche durchzusetzen variieren,[777] werden die folgenden zwei Hypothesen hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen dem Ausmaß einer Finanzierung über Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der Entwicklungskostenaktivierung getestet:

H2a: Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen, die sich in hohem Maße über Bankkredite finanzieren, haben einen stärkeren Anreiz Entwicklungskosten zu aktivieren.

H2b: Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen, die sich in hohem Maße über Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen finanzieren, haben einen stärkeren Anreiz Entwicklungskosten zu aktivieren.

5.4.3 Entwicklungsstadium des Unternehmens

Die Ausübung des Wahlrechts zur Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände kann nur zu einem Nutzen für das Unternehmen führen, wenn es sich in einer

776 Vgl. Zülch, H./Löw, E. (2008), S. 27 f.; ähnlich und m. w. N. auch Cascino, S./Clatworthy, M./Garcia Osma, B./Gassen, J./Imam, S./Jeanjean, T. (2013), S. 41 f.; anderer Ansicht Pacter, P. (2012), S. 463.

777 Vgl. Petersen, M. A./Rajan, R. G. (1997), S. 663.

Situation befindet, in der die Aktivierung von Entwicklungskosten zu einer signifikant positiveren Darstellung des Unternehmens gegenüber den Abschlussadressaten führt, indem beispielsweise eine spürbare Erhöhung des Jahresergebnisses und des Eigenkapitals herbeigeführt wird.[778] Der Nutzen der Entwicklungskostenaktivierung sollte daher umso höher sein, je niedriger das Jahresergebnis bzw. bilanzielle Eigenkapital *ex ante* ist.

Dies ist insbesondere bei jungen und/oder stark wachsenden Unternehmen der Fall,[779] da sie unter hohen Anfangsverlusten leiden und wenig Vermögen ausweisen können, das die für die Zukunft erwarteten Cashflows widerspiegelt. Daher ist anzunehmen, dass Informationsasymmetrien zwischen diesen Unternehmen und ihren Vertragspartnern besonders hoch sind.[780] Dies kann zu starken Anreizen für das Unternehmen führen, entweder die zukünftigen Ertragspotentiale aus der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit über die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände zu signalisieren oder durch eine opportunistisch motivierte Aktivierung die Abschlussadressaten hinsichtlich der wahren finanziellen Situation des Unternehmens zu täuschen. Unternehmen, die im Gegenzug dazu nur noch ein moderates Wachstum generieren, sollten regelmäßig geringere Anreize zur Aktivierung haben, weil bei ihnen mittel- bis langfristig die jährlich aktivierten Entwicklungskosten in ihrer Höhe in etwa den planmäßigen Abschreibungen auf selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände entsprechen. Somit ist der positive Einfluss einer Aktivierung auf die Ergebnisgrößen und das Eigenkapital nur gering.[781] Darüber hinaus gelten wachsende Unternehmen als besonders ergebnisvolatil, sodass das die Ergebnisglättung als eine Form der Bilanzpolitik durch Ausnutzung von Ermessensspielräumen im Rahmen der Aktivierung von Entwicklungskosten ebenfalls Anreize zur Aktivierung bieten kann.[782]

---

778 Vgl. Abschnitt 5.3.

779 Die Vorteile, die sich für junge Unternehmen gegenüber etablierten Unternehmen aus der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände ergeben können, sind mit jenen wachsender Unternehmen vergleichbar, da auch sie häufig durch ein hohes Unternehmenswachstum geprägt sind; vgl. Heil, A. H. (1999), S. 9 und 33; Hommel, U./Knecht, T. C. (2002), S. 8. Insofern erfolgt hier eine Beschränkung auf junge Unternehmen, die „potenzialreich" sind; Fallgatter, M. J. (2007), S. 15, wenngleich *Irmler* zu bedenken gibt, dass sich ein Unternehmenswachstum bei neugegründeten Unternehmen erst mit der Zeit einstellt, nicht aber schon von Anfang an besteht; vgl. Irmler, D. (2005), S. 21.

780 Vgl. Fryges, H./Kohn, K./Ulrich, K. (2012), S. 4 f.

781 Vgl. Oswald, D. R. (2008), S. 6.

782 Vgl. Dhaliwal, D. S./Heninger, W. G./Hughes II, K. E. (1999), S. 154; Oswald, D. R./Zarowin, P. (2007), S. 705. Weiterhin stehen junge und wachsende Unternehmen immer wieder vor der Herausforderung der Kapitalbeschaffung, die durch ein Fehlen etablierter Finanzierungsquellen erschwert wird; vgl. z. B. Fryges, H./Kohn, K./Ulrich, K. (2012), S. 1. Auch aus diesem Umstand ergeben sich somit Anreize zur Aktivierung im Sinne einer effizienten Vertragsgestaltung mit Kapitalgebern.

Ein Zusammenhang zwischen dem Unternehmenswachstum und der Aktivierung von Entwicklungskosten wurde für börsennotierte Unternehmen beispielsweise von Dhaliwahl/Heninger/Hughes II (1999), Lev/Sarath/Sougiannis (2005) und Oswald (2005) empirisch nachgewiesen werden.[783] Auch die Ergebnisse von Wyatt (2005) und Tutticci/Krishna/Percy (2007) unterstützen diese Hypothese, da sie belegen, dass jüngere Unternehmen bzw. Unternehmen, die erst über eine kurze Periode an einer Börse gelistet sind, eher zu einer Ausübung von Ermessensspielräumen in Richtung einer Aktivierung von Entwicklungskosten neigen.[784] Da auch der deutsche Gesetzgeber diese Argumentation im Rahmen des Gesetzgebungsprozesses angeführt hat,[785] kann allgemein angenommen werden, dass hinsichtlich des Entwicklungsstadiums des Unternehmens als Determinante einer Aktivierung von Entwicklungskosten keine Unterschiede zwischen kapitalmarktorientierten und nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen bestehen. Es gilt daher die folgenden Zusammenhänge zu testen:

H3a: Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen, die stark wachsen, haben einen stärkeren Anreiz Entwicklungskosten zu aktivieren.

H3b: Jüngere nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen haben einen stärkeren Anreiz Entwicklungskosten zu aktivieren.

5.4.4 Ergebnisglättung und Erreichen von Benchmarks

Wie in Abschnitt 5.3 dargelegt, muss neben der Existenz von asymmetrischen Informationsverteilungen die Möglichkeit zur Reduktion von Transaktionskosten durch eine Aktivierung gegeben sein, damit das bilanzierende Unternehmen von einem Ansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände profitieren kann. Regelmäßig sollte der Anreiz zur Aktivierung von Entwicklungskosten besonders hoch für jene Unternehmen sein, die starke Ergebnisvolatilitäten aufweisen, da volatile Ergebnisse von den Vertragspartnern des Unternehmens zumeist als Anzeichen für ein hohes Risiko angesehen werden. Die Wahl von Rechnungslegungsmethoden, die ein hohes Maß an Ermessensspielräumen im Rahmen des Ansatzes und der Bewertung implizieren, kann daher für ein Unternehmen mit *ex ante* volatilen Jahresergebnissen

783 Vgl. Dhaliwal, D. S./Heninger, W. G./Hughes II, K. E. (1999), S. 170; Lev, B./Sarath, B./Sougiannis, T. (2005), S. 991; Oswald, D. R. (2008), S. 15.

784 Vgl. Wyatt, A. (2005), S. 994; Tutticci, I./Krishna, G./Percy, M. (2007), S. 96.

785 Vgl. 4.3.

nützlich sein, um Transaktionskosten zu senken.[786] Gleiches gilt für Unternehmen mit einem *ex ante* negativen Jahresergebnis, weil Verluste regelmäßig einen nachhaltig negativen Eindruck beim Abschlussadressaten hinterlassen.[787] Eingeschränkt durch das Stetigkeitsgebot des § 246 Abs. 3 HGB bieten sowohl das Aktivierungswahlrecht für Entwicklungskosten selbst als auch die damit verbundenen Ermessensspielräume eine Gelegenheit für das *income smoothing* und die kurzfristige Ergebniserhöhung.[788]

Obwohl in bestimmten Situationen auch Anreize zum sogenannten „*Big Bath Accounting*", d. h. der Erhöhung bereits bestehender Verluste durch bilanzpolitische Maßnahmen bestehen können,[789] finden sich in empirischen Untersuchungen kapitalmarktorientierter Unternehmen in erster Linie Hinweise auf einen Einfluss negativer Ergebnisse des Unternehmens auf die Wahl ergebniserhöhender Bilanzierungsmethoden im Allgemeinen[790] und die Aktivierung von Entwicklungskosten[791] und immateriellen Vermögenswerten[792] im Speziellen. Des Weiteren wird auch der Einfluss der Ergebnisstruktur des Unternehmens auf die Entwicklungskostenaktivierung in börsennotierten Unternehmen empirisch bestätigt.[793] Gleiches gilt für den Zusammenhang zwischen einer schlechten Performance[794] bzw. einem negativen Jahresergebnis und einem Ansatz von Entwicklungskosten.[795]

Allgemein führen jedoch beispielsweise *Givoly/Hayn/Katz* und *Hope/Thomas/Vyas* an, dass sich der Anreiz bilanzpolitische Maßnahmen zwecks Erreichen von Benchmarks zu nutzen in erster Linie für Unternehmen mit Zugang zu öffentlichen Kapitalmärkten und mit aktienopti-

---

786 *Francis/Hanna/Vincent* finden darüber hinaus heraus, dass die Tendenz zur Rechnungslegungspolitik bei der Bilanzierung ohnehin ermessensbehafteter Sachverhalte, unter die sicherlich auch die Aktivierung von Entwicklungskosten gefasst werden kann, ungleich größer ist als bei weniger ermessensbehafteten Bilanzierungssachverhalten; vgl. Francis, J./Hanna, J. D./Vincent, L. (1996), S. 118 und 127.

787 Dies ist der Fall, da die Vertragspartner des Unternehmens regelmäßig nicht vollkommen rational entscheiden. So können gegenwärtige negative Ergebnisse die Wahrnehmung des Unternehmens durch die Abschlussadressaten auch in zukünftigen Perioden beeinflussen, wie es im Rahmen der *prospect theory* postuliert wird; vgl. Tversky, A./Kahneman, D. (1991), S. 1040; Tversky, A./Kahneman, D. (1992), S. 298.

788 Vgl. Abschnitt 4.3.

789 Vgl. z. B. Walsh, P./Craig. R./Clarke, F. (1991).

790 Vgl. Trombley, M. A. (1989), S. 537; Beatty, A./Weber J. (2003), S. 137.

791 Vgl. Elliott, J./Richardson, G./Dyckman, T./Dukes R. (1984), S. 97; Oswald, D. R. (2008), S. 15; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 154; Ballas, A./Anagnostopoulou, S. (2013), S. 51.

792 Vgl. Jones, S. (2011), S. 49. Im Gegensatz hierzu konstatieren *DeAngelo/DeAngelo/Skinner*, dass Unternehmen, die sich in finanziellen Schwierigkeiten befinden, keine generelle Tendenz zur Bilanzpolitik im Sinne eines Versuchs der „Bilanzverschönerung" zeigen; vgl. DeAngelo, H./DeAngelo, L./Skinner, D. J. (1994), S. 140.

793 Vgl. Elliott, J./Richardson, G./Dyckman, T./Dukes R. (1984), S. 97; Shehata, M. (1991), S. 778; Oswald, D. R./Zarowin, P. (2007), S. 717; Oswald, D. R. (2008), S. 15.

794 Diese wird auf Basis der Veränderung der Gesamtkapitalrentabilität gemessen.

795 Vgl. Markarian, G./Pozza, L./Prencipe, A. (2008), S. 259.

onsbasierter Managementvergütung ergebe. Im Falle nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen seien daher die Anreize zum Erreichen von Ergebnisbenchmarks geringer.[796] Nichtdestotrotz können sich weiterhin Anreize zum Benchmarking aus Verträgen mit Eigen- und Fremdkapitalgebern ergeben. Da die Aktivierung von Entwicklungskosten zudem im deutschen Kontext keinen Einfluss auf den ausschüttbaren Gewinn und das zu versteuernde Einkommen hat,[797] kann angenommen werden, dass die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände auch zum Zwecke der Ergebnisglättung und des Erreichens von Benchmarks verwendet wird. Es werden deshalb die folgenden drei Hypothesen getestet:

H4a: Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen, die einen starken Anreiz zur Ergebnisglättung haben, haben einen stärkeren Anreiz Entwicklungskosten zu aktivieren.

H4b: Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen, die eine niedrige Rentabilität aufweisen, haben einen stärkeren Anreiz Entwicklungskosten zu aktivieren.

H4c: Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen, die ex ante einen Verlust ausweisen, haben einen stärkeren Anreiz Entwicklungskosten zu aktivieren.

5.4.5 Bedeutung immaterieller Vermögensgegenstände

Es gilt anzunehmen, dass die freiwillige Aktivierung von selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen mit vergleichsweise hohen direkten Kosten einhergeht, die im Wesentlichen aus der Beurteilung resultieren, ob die Ergebnisse der F&E-Tätigkeit die Qualität eines Vermögensgegenstands besitzen, sowie aus der Abgrenzung von Forschungs- und Entwicklungsphase und der Ermittlung der Herstellungskosten des Vermögensgegenstands. Ein F&E- oder Projektcontrolling wird daher zumeist als unerlässlich für die Aktivierung von Entwicklungskosten erachtet.[798]

Unternehmen, die bereits über ein ausgereiftes internes Rechnungswesen oder Projektcontrolling verfügen, stehen daher weniger unter dem Einfluss direkter Kosten der Aktivierung von Entwicklungskosten. Hierunter sollten insbesondere Unternehmen fallen, für die immaterielles Vermögen eine hohe Bedeutung hat. Auch wenn diese noch nicht über ein F&E-Controlling verfügen, kann angenommen werden, dass sich die Kosten einer Implementierung relativ schnell amortisieren. Darüber hinaus besitzen sie in der Regel ein gutes Wissen hinsichtlich der Bilanzierung und Überwachung immateriellen Vermögens, sodass ein solches Knowhow nicht

796 Vgl. Givoly, D./Hayn C. K./Katz, S. P. (2010), S. 199; Hope, O.-K./Thomas, W. B./Vyas, D. (2013), S. 1721.
797 Vgl. Abschnitt 3.2.4.5 und Abschnitt 3.3.2.2.
798 Vgl. Abschnitt 4.3.3.

erst aufgebaut werden muss. Schließlich kann angenommen werden, dass Unternehmen, für die immaterielles Vermögen von besonderer Bedeutung ist, eine stärkere Neigung zur Aktivierung von Entwicklungskosten haben, da die Entwicklungskostenaktivierung bei ihnen relativ geringe direkte Kosten nach sich zieht.

Bisherige Untersuchungen des Einflusses der Ausprägung der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit auf die Aktivierung von Entwicklungskosten in börsennotierten Unternehmen führten jedoch zu unterschiedlichen Ergebnissen. Während einige Autoren Hinweise darauf fanden, dass insbesondere Unternehmen, die in hohem Maße F&E betreiben, von der Aktivierung zugehöriger Aufwendungen Gebrauch machen,[799] lassen die Ergebnisse anderer Studien auf einen negativen Zusammenhang zwischen der Bedeutung von Forschung und Entwicklung für das Unternehmen und der Entwicklungskostenaktivierung schließen.[800] Nichtsdestotrotz können dieser Ergebnisse für kapitalmarktorientierte Unternehmen unter Umständen nicht unmittelbar auf nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen übertragen werden. So führte beispielsweise der deutsche Bundesrat an, dass nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen häufig nur gering ausgebildete Controllingssysteme haben, sodass eine Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände ohnehin nur für solche Unternehmen in Frage käme, die bereits entsprechende Kostenrechnungssysteme etabliert haben.[801]

Da die Angabe der gesamten im Geschäftsjahr angefallenen Forschungs- und Entwicklungskosten bei nach dem deutschen HGB bilanzierenden Unternehmen nur für aktivierende Unternehmen verpflichtend ist (§ 285 Nr. 22 HGB), kann die F&E-Intensität, wie sie von anderen Studien verwendet wird, nicht für alle Unternehmen ermittelt werden. Es kann allerdings angenommen werden, dass Unternehmen, die in hohem Maße erworbene immaterielle Vermögensgegenstände halten, über entsprechende Expertise und die systemischen Voraussetzungen verfügen, um Entwicklungskosten zu aktivieren. Deshalb sollten Unternehmen, die über viele erworbene immaterielle Vermögensgegenstände verfügen, gegenüber solchen, die kaum erworbenes immaterielles Vermögen halten, niedrigere direkte Kosten aus der Entwicklungkostenaktivierung entstehen. Es soll daher die folgende Hypothese getestet werden:

---

799 Vgl. Shehata, M. (1991), S. 778; Tutticci, I./Krishna, G./Percy, M. (2007), S. 96; Givoly, D./Shi, C. (2008), S. 293; Ballas, A./Anagnostopoulou, S. (2013), S. 51.

800 Vgl. Wyatt, A. (2005), S. 994; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T. (2006), S. 57; Oswald, D. R. (2008), S. 15; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 154; Zicke, J. (2014), S. 18.

801 Vgl. BR-Drucksache 344/08 (Beschluss), S. 7 f.

H5: Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen, für die erworbene immaterielle Vermögensgegenstände von hoher Bedeutung sind, haben einen stärkeren Anreiz Entwicklungskosten zu aktivieren.

5.4.6 Unternehmensgröße

Eine Vielzahl empirischer Studien hinsichtlich der Aktivierung von Entwicklungskosten in kapitalmarktorientierten Unternehmen deutet darauf hin, dass kapitalmarktorientierte Unternehmen mit zunehmender Größe von einer Aktivierung absehen,[802] da sie politische Kosten reduzieren wollen.[803] Für den Kontext nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen, die zumeist kleiner sind als kapitalmarktorientierte und aufgrund des fehlenden öffentlichen Kapitalmarkts weniger im Fokus der Öffentlichkeit stehen, ist jedoch anzunehmen, dass sie in nur unwesentlichem Maße unter dem Einfluss politischer Kosten stehen.[804]

Größere Unternehmen sollten aber in der Regel gut ausgebaute Informationssysteme besitzen[805] und das spezifische Knowhow der Mitarbeiter ist häufig höher,[806] sodass für sie eine Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte mit relativ geringen direkten Kosten einhergeht. Ebenso sollten die bei einer Aktivierung erforderliche Angabe des zur Ausschüttung gesperrten Betrags gemäß § 268 Abs. 8 Satz 1 HGB und der durch das Auseinanderfallen von Handels- und Steuerbilanz notwendige Ansatz passiver latenter Steuern gemäß § 274 Abs. 1 Satz 1 HGB, die weitere Ressourcen im Rahmen der Abschlusserstellung erfordern, mit zunehmender Größe des Unternehmens zu relativ geringeren Kostenbelastungen führen.[807] *Köhler/Marten* geben in diesem Zusammenhang weiterhin zu bedenken, dass Unterneh-

802 Vgl. Daley, L. A./Vigeland, R. L. (1983), S. 204; Shehata, M. (1991), S. 778; Smith, D. T./Percy, M./Richardson, G. D. (2001), S. 27; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T. (2006), S. 57; Oswald, D. R. (2008), S. 15; Dinh, T./Kang, H./Schultze, W. (2014), S. 44; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 154; Jones, S. (2011), S. 49; Ballas, A./Anagnostopoulou, S. (2013), S. 51.

803 Vgl. Watts, R. L./Zimmerman, J. L. (1978), S. 115; Hagerman, R. L./Zmijewski, M. E. (1979), S. 142; Holthausen, R. W./Leftwich, R. W. (1983), S. 87; Trombely, M. A. (1989), S. 531.

804 Vgl. mit dieser These hinsichtlich der Unternehmensgröße auch Trombley, M. A. (1989), S. 531, der davon ausgeht, dass nur für die allergrößten Unternehmen („very largest firms“) politische Kosten von Bedeutung sind.

805 Vgl. Cerf, A. R. (1961), S. 21.

806 Vgl. Ang, J. S. (1991), S. 3.

807 Vgl. Abschnitt 5.3. Da diese Kosten für bestimmte Unternehmenstypen unverhältnismäßig hoch sein können, hat der Gesetzgeber von einer Aktivierungspflicht selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände Abstand genommen; vgl. BR-Drucksache 344/08 (Beschluss), S. 7 f. Vgl. auch Abschnitt 4.3.3.

men mit abnehmender Größe generell unter einer Knappheit im Bereich der personellen Ressourcen leiden, die eine Umsetzung neuer Rechnungslegungsnormen unter Umständen zusätzlich erschwert.[808]

Gleichzeitig sollten auch die mit der Aktivierung einhergehenden indirekten Kosten mit zunehmender Unternehmensgröße unbedeutender werden, da große Unternehmen üblicherweise besser diversifiziert sind als kleinere[809] und sich daher für sie keine substanziellen Risiken aus der Anhangangabe gemäß § 285 Nr. 22 HGB sowie außerplanmäßigen Abschreibungen selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände ergeben. Aus der These von *Jensen/Meckling*, dass die Agency-Kosten mit der Unternehmensgröße ansteigen,[810] könnte darüber hinaus geschlussfolgert werden, dass sich für größere Unternehmen auch aus der Reduktion dieser speziellen Form von Transaktionskosten sowie der aufgrund eines heterogeneren Kreises der Abschlussadressaten[811] hohen Transaktionskosten im Allgemeinen ein besonders starker Anreiz zur Aktivierung ergibt.[812] Die speziellen Charakteristika nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen berücksichtigend wird daher die folgende Hypothese aufgestellt und getestet:

H6: Größere nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen haben einen stärkeren Anreiz Entwicklungskosten zu aktivieren.

5.4.7 Forschungs- und Entwicklungserfolg

Der Erfolg der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit ist eine entscheidende Voraussetzung für die Aktivierung von Entwicklungskosten, da mithin die Vermögensgegenstandseigenschaft erfüllt sein muss.[813] Nichtsdestotrotz erfordert die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände in hohem Maße Ermessenentscheidungen und bietet damit Möglichkeiten für Bilanzpolitik.[814] Das Ertragspotential aktivierter selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände kann daher sehr unterschiedlich sein.

Grundsätzlich können sich sowohl Anreize zur Aktivierung für Unternehmen, die ihren Abschlussadressaten überdurchschnittlichen Erfolg signalisieren wollen, ergeben als auch für Unternehmen mit unterdurchschnittlichem Erfolg in der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit.

808 Vgl. Köhler, A. G./Marten, K.-U. (2006), S. 11 f.
809 Vgl. Cerf, A. R. (1961), S. 21; Trombley, M. A. (1989), S. 531.
810 Vgl. Jensen, M. C./Meckling, W. H. (1976), S. 348.
811 Vgl. Eierle, B. (2004), S. 48 f.
812 Vgl. Depoers, F./Jeanjean, T. (2012), S. 130.
813 Vgl. Abschnitt 3.2.4.2.1.
814 Vgl. Abschnitt 4.3.2.

Gleichwohl sollten die indirekten Kosten der Aktivierung umso niedriger sein, je erfolgreicher das Unternehmen tatsächlich war. Vor diesem Hintergrund erscheint es sinnvoll anzunehmen, dass Unternehmen, die einen hohen Erfolg in der F&E-Tätigkeit verzeichnen, eher zu einer Aktivierung von selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen tendieren, als jene mit geringerem Erfolg in der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit, d. h. Unternehmen mit relativ unsichereren F&E-Projekten. Ein solcher Zusammenhang lässt sich indes auch aus den empirischen Ergebnissen von Wyatt (2005) ableiten, die zeigen, dass die Technologiestärke (*technology strength*) innerhalb einer Branche einen positiven Einfluss auf den Anteil aktivierten immateriellen Vermögens gemessen an der Bilanzsumme bei börsennotierten Unternehmen hat.[815] Ähnliche Hinweise liefern auch die primären Resultate von Oswald (2008), da diesen zufolge Unternehmen, deren F&E-Projekte vom Kapitalmarkt höher bewertet werden, eine stärkere Neigung zur Aktivierung aufweisen.[816] Aufgrund der Annahme, dass indirekte Kosten für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen von großer Bedeutung sind, wird folgende Hypothese getestet:

H7: Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen mit hohem F&E-Erfolg haben einen stärkeren Anreiz Entwicklungskosten zu aktivieren.

5.5 Grundgesamtheit der Untersuchung

Gegenstand der Untersuchung sind ausschließlich die jeweiligen Jahresabschlüsse, im Rahmen derer die Änderungen des BilMoG erstmalig angewandt wurden. Dies bietet den Vorteil, dass eine Untersuchung der Determinanten ohne bereits bestehende Best Practices oder Industrie-Benchmarks möglich ist. Darüber hinaus wurde das Wahlrecht zur Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände zu diesem Zeitpunkt von den Unternehmen im Rahmen der erstmaligen Anwendung noch ohne Einfluss einer sich eventuell entwickelnden Skepsis seitens der Abschlussadressaten ausgeübt.

Die Erstanwendung des BilMoG erfolgte im Regelfall im Abschluss des Geschäftsjahres, das nach dem 31.12.2009 beginnt. Eine vorzeitige Anwendung auf Geschäftsjahre, die nach dem

---

815 Vgl. Wyatt, A. (2005), S. 981 und 986.

816 Nichtsdestotrotz sind sowohl die Ergebnisse von Wyatt (2005) und Oswald (2008) als auch jene von Oswald/Zarowin (2007) für den Fall der Aktivierung von Entwicklungskosten nicht sehr robust; vgl. Wyatt, A. (2005), S. 994; Oswald, D. R./Zarowin, P. (2007), S. 717; Oswald D. R. (2008), S. 15. Die Resultate können darüber hinaus aufgrund der Auswahl der Proxies verzerrt sein. Im Falle von Oswald (2008) könnten darüber hinaus Endogenitätsprobleme zum Tragen kommen.

31.12.2008 beginnen, war jedoch gemäß Art. 66 Abs. 3 EGHGB möglich, sodass das Untersuchungssample Jahresabschlüsse mit einem Geschäftsjahresende im Zeitraum vom 31.12.2009 bis zum 30.11.2011 umfasst.

Die Examinierung beschränkt sich auf mittelgroße und große Unternehmen i. S. v. § 267 HGB, da nur diese entsprechende Vermögensgegenstände separat in der Bilanz ausweisen müssen (§ 266 Abs. 1 Satz 3 HGB) und im Falle der Aktivierung den Gesamtbetrag der im Rahmen der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit angefallenen Aufwendungen im Anhang angeben müssen (§ 288 Abs. 1 HGB). Damit können nur wenigstens mittelgroße Kapitalgesellschaften und ihnen gemäß § 264a Abs. 1 HGB gleichgestellte Personengesellschaften überhaupt die Aktivierung von Entwicklungskosten zum Zwecke des Signalling verwenden und sind gleichzeitig direkten und indirekten Kosten der Publizität, wie in Abschnitt 5.3 beschrieben, ausgesetzt. Darüber hinaus müssen kleine Gesellschaften keinen Anlagespiegel erstellen und offenlegen (§ 274a Nr. 1 HGB), weshalb Vermögens- und Ertragskennzahlen, sofern überhaupt die Gewinn- und Verlustrechnung freiwillig offenlegt wird (§ 326 Abs. 1 HGB), nicht um die Aktivierung bereinigt werden können. Kleine Kapitalgesellschaften und ihnen gemäß § 264a Abs. 1 HGB gleichgestellte Personengesellschaften stellen aus diesen Gründen eine Gruppe von Unternehmen dar, die deutliche Unterschiede zu mittelgroßen und großen Gesellschaften aufweist und auf die die in Kapitel 1 aufgeworfene Forschungsfrage der empirischen Untersuchung und das in Abschnitt 5.3 dargelegte theoretische Rahmenkonzept nicht übertragbar sind. Darüber hinaus sind sie nicht der Pflicht zur Prüfung des Jahresabschlusses unterworfen (§ 316 Abs. 1 HGB), weshalb die Validität der im Rahmen der Offenlegung des Jahresabschlusses zur Verfügung gestellten Informationen nur eingeschränkt gewährleistet werden kann.

Da sich die Zwecke des Jahres- und Konzernabschlusses sowie damit verbunden auch der Adressatenkreis der Rechnungslegungspublizität voneinander unterscheiden, werden im Rahmen dieser Studie ausschließlich Jahresabschlüsse untersucht. Insbesondere um den unmittelbaren Einfluss der Charakteristika der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit des Unternehmens auf die Bilanzierungsentscheidung zu ermitteln, erscheint dies sinnvoll.

Wie in Tabelle 5 dargestellt, wurden zwecks Erhebung der relevanten Unternehmen und Abschlüsse zunächst sämtliche Entwicklungskosten aktivierenden mittelgroßen und großen Kapitalgesellschaften und ihnen gemäß § 264a Abs. 1 HGB gleichgestellten Personengesellschaften

aus der Datenbank *Dafne Neo* ermittelt.[817] Hierzu wurden alle Kapitalgesellschaften sowie Personengesellschaften i. S. v. § 264a Abs. 1 HGB[818] ausgewählt, die die Position „Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte" in ihrer Bilanz des Geschäftsjahres 2009, 2010 oder 2011 ausgewiesen haben.[819] Um kleine Unternehmen bereits weitestgehend ausschließen zu können, wurde ein Suchfilter für Unternehmen gesetzt, für die der Jahresüberschuss 2010 verfügbar war. Für die auf diese Weise erhaltenen 1.042 Unternehmen erfolgte anschließend der Abruf des entsprechenden Jahresabschlusses der BilMoG-Erstanwendung im elektronischen Bundesanzeiger, um die aus *Dafne Neo* entnommen Angaben hinsichtlich aktivierter Entwicklungskosten zu plausibilisieren. In einem ersten Schritt wurden auf diese Weise alle Unternehmen aus dem Sample eliminiert, deren Abschluss nicht im elektronischen Bundesanzeiger verfügbar war und auf den damit die Mehrzahl der externen Abschlussadressaten keinen Zugriff hatte. Hierunter fallen zum einen Unternehmen, die die Befreiung von der Offenlegung des Jahresabschlusses aufgrund eines Einbezugs in einen Konzernabschluss gemäß §§ 264 Abs. 3 und 264b HGB in Anspruch genommen haben (21 Unternehmen). Darüber hinaus war für ein Unternehmen der relevante Abschluss zum Geschäftsjahresende 2010 nicht im elektronischen Bundesanzeiger verfügbar. Vier Unternehmen konnten zwar im Unternehmensregister, nicht jedoch im elektronischen Bundesanzeiger gefunden werden.[820]

Die nach Bereinigungsschritt 1 im Sample verbleibenden Unternehmen wurden in einem zweiten Schritt auf ihre Größeneigenschaft gemäß § 267 HGB untersucht, um letztlich alle kleinen Gesellschaften eliminieren zu können. Zwar können über *Dafne Neo* unter Umständen mehr Informationen über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage kleiner Kapitalgesellschaften ermittelt werden, als dies auf Basis der Pflichtpublizität der Fall ist. Jedoch stellt dies gerade den Grund dar, der eine Übertragung der Forschungsfrage 3 der Arbeit und der in Abschnitt 5.4 aufgestellten Hypothesen auf diese Unternehmen ausschließt, da diese auf der Annahme einer allgemeinen Zugänglichkeit der Jahresabschlussinformationen basieren. Um einen Ausschluss kleiner Gesellschaften gewährleisten zu können (Schritt 2), wurde für jedes Unternehmen der

---

817 *Dafne Neo* ist eine von *Bureau van Dijk* geführte Datenbank, die primär Finanz- und Unternehmensinformationen für deutsche Unternehmen bereitstellt.

818 Ausgewählt wurden nur Unternehmen der Rechtsformen AG, AG & Co. KGaA, AG & Co. KG, AG & Co. OHG, GmbH, GmbH & Co. KGaA, GmbH & Co. KG, GmbH & Co. OHG sowie „sonstige Kapitalgesellschaften" gemäß *Dafne Neo*, unter die beispielsweise die SE fällt. Unternehmen in der Rechtsform der gemeinnützigen GmbH (gGmbH) wurden aufgrund ihrer Orientierung am Gemeinwohl nicht mit in die Untersuchung aufgenommen. Vgl. zur gGmbH statt vieler Weidmann, C./Kohlhepp, R. (2011), § 1 Tz. 1.

819 Da *Dafne Neo* sämtliche Angaben, wie auch in den veröffentlichten Jahresabschlüssen üblich, in Tausend Euro erfasst, wurden alle Unternehmen mit einem Wert von mindestens 1.000 Euro für diese Bilanzposition ausgewählt.

820 Die Gründe hierfür konnten nicht geklärt werden.

relevante Jahresabschluss für das Geschäftsjahr der erstmaligen BilMoG-Anwendung im elektronischen Bundesanzeiger aufgerufen. Nimmt ein Unternehmen die Offenlegungserleichterungen des § 326 HGB in Anspruch und verzichtet auf die Offenlegung der Gewinn- und Verlustrechnung, so wurde es im Rahmen der Erhebung des Samples als kleines Unternehmen charakterisiert. Bei den verbleibenden Gesellschaften wurde jeweils überprüft, ob das Größenmerkmal im Fließtext des Anhangs angegeben wurde. Auf diese Weise ermittelte kleine Unternehmen wurden unabhängig vom Ausmaß der vorliegenden Publizität aus der Untersuchung ausgeschlossen, um das Sample hinsichtlich der Unternehmensgröße zu homogenisieren. Gibt das Unternehmen sein Größencharakteristikum gemäß § 267 HGB nicht im Anhang an, so wurde es, sofern eine Gewinn- und Verlustrechnung und die entsprechenden Anhangangaben hierzu publiziert wurden, in der Folge den mindestens mittelgroßen Unternehmen zugeordnet und verblieb weiterhin im Sample. Auf Basis dieser Vorgehensweise wurden 356 kleine Kapitalgesellschaften und ihnen gemäß § 264a Abs. 1 HGB gleichgestellte Personengesellschaften identifiziert und aus der Datenbasis für die weitere Untersuchung entfernt.

In einem dritten Schritt wurden 16 Unternehmen aus der Untersuchung ausgeschlossen, da sie sich zum Erhebungszeitpunkt im Liquidationsprozess befanden, im Jahr der BilMoG-Erstanwendung oder ein Jahr vorher umgegründet oder verschmolzen wurden oder das Geschäftsjahr der Erstanwendung der modernisierten Vorschriften ein Rumpfgeschäftsjahr darstellte.

Von den nach Schritt 3 im Sample verbleibenden Unternehmen wurden noch einmal 202 aus der Untersuchung ausgeschlossen, da sie zwar in einem der Geschäftsjahre 2009 bis 2011 laut *Dafne Neo*, allerdings nicht im Geschäftsjahr der Erstanwendung des BilMoG selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände aktiviert haben (Schritt 4). Diese Separierung erscheint zweckmäßig, um eine homogene Untersuchungsbasis zu generieren, in der die Unternehmen vor jeweils ähnlichen Voraussetzungen hinsichtlich der Aktivierung standen. Erst nach erfolgter BilMoG-Umstellung aktivierende Unternehmen konnten sich unter Umständen schon an einem bei der Erstanwendung offenbar gewordenen (Branchen-)Benchmark hinsichtlich der Ausübung des Wahlrechts orientieren. Gleichzeitig besteht die Möglichkeit, dass diese Unternehmen eine andere direkte Kostenstruktur der Aktivierung aufgrund der Trennung eventueller Kosten aus der BilMoG-Umstellung und der erstmaligen Aktivierung von Entwicklungskosten als die übrigen 442 Unternehmen aufweisen.

Um die *Dafne Neo* entnommenen Daten weiter zu plausibilisieren und damit die Güte der Datenbank sicher zu stellen, wurden bei den verbleibenden Unternehmen die in *Dafne Neo* ange-

gebenen Bilanzansätze selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens mit den im elektronischen Bundesanzeiger publizierten Jahresabschlüssen verglichen. Bei 104 Unternehmen ergaben sich Diskrepanzen zwischen den in *Dafne Neo* angegebenen Werten und jenen im Abschluss publizierten oder Fehler im Bilanzausweis im Abschluss. In der Mehrzahl der Fälle waren die fehlerhaften Daten in *Dafne Neo* auf die zugrundeliegende falsche Bilanzierung im publizierten Abschluss zurückzuführen, da die im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlichten Jahresabschlüsse eine Quelle der Datenbank darstellen. Häufig wurden hier erworbene immaterielle Vermögensgegenstände fälschlicherweise als selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände ausgewiesen. Das Sample wurde letztlich um entsprechend fehlerhafte Abschlüsse und Angaben in *Dafne Neo* bereinigt. Da für die weitere Erhebung der Daten für jedes aktivierende Unternehmen nicht nur der Bilanzansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände benötigt wurde, sondern auch der aktivierte Betrag des Geschäftsjahres, mussten weitere sieben Unternehmen aus der Untersuchung ausgeschlossen werden, da für sie kein publizierter Anlagespiegel vorlag und der aktivierte Betrag nicht anderweitig, beispielsweise aus dem Anhang heraus, ersichtlich war bzw. weil im publizierten Anlagespiegel fälschlicherweise nicht zwischen selbst geschaffenen und erworbenen immateriellen Vermögensgegenständen unterschieden wurde (Schritt 5).[821]

[821] Vgl. hinsichtlich der teilweise unzureichenden Publizität des Anlagespiegels auch Eierle, B./Eich, B./Klug, C. (2011), S. 250.

Tabelle 5: Aufbau des Samples der aktivierenden Unternehmen

			Anzahl der Unternehmen
In 2009, 2010 oder 2011 aktivierende Kapitalgesellschaften laut *Dafne Neo*			**1.042**
Schritt 1	nicht gefundene Unternehmen	–	4
	Abschluss 2010 nicht verfügbar	–	1
	§§ 264 Abs. 3, 264b HGB	–	21
		=	**1.016**
Schritt 2	kleine Kapitalgesellschaften	–	356
		=	**660**
Schritt 3	Unternehmen in Liquidation	–	4
	Verschmelzung/Umgründung mit Geschäftstätigkeitswechsel	–	4
	Rumpfgeschäftsjahr	–	8
		=	**644**
Schritt 4	keine Aktivierung bei BilMoG-Erstanwendung	–	202
		=	**442**
Schritt 5	Aktivierter Betrag nicht nachvollziehbar		7
	falsche Angabe im Abschluss/in Dafne Neo		104
		=	**331**
Schritt 6	Unternehmen mit lückenhaften Daten		40
		=	**291**
Schritt 7	Händisch identifizierte Aktivierer	+	2
		=	**293**
Vergleichsstichprobe nicht aktivierender Unternehmen		+	**293**
Finales Untersuchungssample		=	**586**

Weitere 40 Unternehmen wurden aus dem Datensatz ausgeschlossen, weil für sie nicht alle benötigten Variablen erhoben werden konnten (Schritt 6), wohingegen zwei Gesellschaften händisch als Aktivierer von Entwicklungskosten identifiziert werden konnten und zusätzlich in die Stichprobe aufgenommen wurden (Schritt 7). Nach Durchführung dieser sieben Schritte verbleiben damit 293 Entwicklungskosten aktivierende Unternehmen für die empirische Untersuchung.

Um die Determinanten der Aktivierung analysieren zu können, wurde eine Zufallsstichprobe aus allen nicht aktivierenden, wenigstens mittelgroßen Unternehmen, die im Lagebericht gemäß § 289 Abs. 2 Nr. 3 HGB über den Bereich Forschung und Entwicklung berichtet haben, in gleicher Höhe gezogen, um so ein disproportional geschichtetes Sample zu generieren.[822] Hierfür wurden analog zu obiger Vorgehensweise zunächst alle nicht aktivierenden Unternehmen aus *Dafne Neo* ermittelt. Um kleine Kapitalgesellschaften und Personengesellschaft i. S. v. § 264a Abs. 1 HGB wieder weitestgehend ausschließen zu können wurden auch hier Unternehmen, für die in 2010 kein Jahresüberschuss/-fehlbetrag verfügbar war, herausgefiltert. Aus den so gewonnenen 75.260 Unternehmen wurden anschließend durch Generierung von Zufallszahlen Unternehmen gezogen, die, sofern sie wenigstens mittelgroß sind[823] und gemäß § 289 Abs. 2 Nr. 3 HGB im Lagebericht über ihre Forschungs- und Entwicklungstätigkeit berichten, ins Sample aufgenommen wurden. Eine Einschränkung der zu betrachtenden Nicht-Aktivierer auf jene, die über den Bereich Forschung und Entwicklung berichten erscheint insofern zweckmäßig, als dass auf diese Weise weitestgehend sicher gestellt werden kann, dass die nicht aktivierenden Unternehmen aktivierungsfähige Entwicklungskosten aufweisen.[824] Auf diese Weise wurde eine Vergleichsstichprobe von 293 nicht aktivierenden Unternehmen gezogen, die zusammen mit den aktivierenden Unternehmen das Untersuchungssample von 586 Unternehmen ausmacht.

Verglichen mit der Anzahl jener Unternehmen, für die für das Geschäftsjahr 2010 in der Datenbank der Jahresüberschuss/-fehlbetrag angegeben wird (75.260), bestätigt die geringe Anzahl der aus *Dafne Neo* ermittelten 293 aktivierenden Unternehmen das Bild einer großen Zurückhaltung nicht kapitalmarktorientierterer Unternehmen bei der Ausübung des Wahlrechts des § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB, wie sie bereits von anderen Studien beobachtet wurde.[825] Gleich-

822 Von einer Aufnahme sämtlicher Nicht-Aktivierer in das Untersuchungssample wurde Abstand genommen, um eine Unterrepräsentativität der aktivierenden Unternehmen zu vermeiden; vgl. Kromrey, H. (2009), S. 286; ebenso Stier, W. (1999), S. 141. Vgl. für daraus folgende statistische Probleme Smith, H. L. (1997), S. 226; Bacher, J. (2002), S. 44.

823 Um dies festzustellen wurde analog zu den aktivierenden Unternehmen vorgegangen.

824 Vgl. mit analoger Vorgehensweise Markarian, G./Pozza, L./Prencipe, A. (2008), S. 253. Wenngleich § 289 Abs. 2 HGB nur festlegt, dass diesen Bereich eingegangen werden „soll", gilt es nach h. M. anzunehmen, dass hierin eine Pflicht zu sehen ist, sofern die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit bedeutend ist oder branchentypisch von einer solchen auszugehen ist; vgl. Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1995b), § 289 Tz. 112 f.; Grottel, B. (2014b), § 289 Tz. 85; gleicher Ansicht IDW (2012), Abschnitt F Tz. 1134. Eine Auswahl der Unternehmen auf Basis einer Angabe von Forschungs- und Entwicklungskosten, wie sie beispielsweise von Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 149 vornehmen, ist aufgrund der fehlenden Angabepflicht im Fall einer Nicht-Aktivierung (§ 285 Nr. 22 HGB) nicht praktikabel.

825 Vgl. bezüglich des Jahresabschlusses Philipps, H. (2011a), S. 311; Philipps, H. (2011b), S. 206; Theile, C./Nagafi, H./Zyczkowski, C. (2011), S. 924 sowie mit Fokus auf Unternehmen der Biotechnologie-Branche Duscher, I. (2014), S. 149; bezüglich des Konzernabschlusses BDI/Ernst & Young/DHBW Stuttgart (2011),

wohl muss hierbei beachtet werden, dass hinsichtlich der Nicht-Aktivierer keine Einschränkungen bezüglich des Vorliegens einer Forschungs- und Entwicklungstätigkeit getroffen wurde, sodass der Anteil der aktivierenden Unternehmen an der Gesamtheit der wenigstens mittelgroßen Kapitalgesellschaften und diesen gemäß § 264a Abs. 1 HGB gleichgestellten Personengesellschaften, die zum Bilanzstichtag aktivierungsfähige Entwicklungskosten aufweisen, auf diese Weise nur sehr grob approximiert werden kann.

5.6 Beschreibung der Variablen und Datenerhebung

Um die in Abschnitt 5.4 aufgestellten Hypothesen zu testen und damit die Frage nach den Determinanten einer Aktivierung von Entwicklungskosten gemäß § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB beantworten zu können, wird eine binär-logistische Regression[826] der abhängigen Variable CAP, die den Wert 1 annimmt, sofern das Unternehmen im Rahmen der BilMoG-Erstanwendung selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände mit ihren Entwicklungskosten aktiviert hat, und andernfalls 0 ist, auf verschiedene unabhängige Variablen und Kontrollvariablen durchgeführt. Getestet wird zunächst folgendes Modell:[827]

(1) $$CAP_i = \beta_0 + \beta_1 MAN_SH_i + \beta_2 L_FORM_i + \beta_3 BANKDEBT_i + \beta_4 TRADECR_i$$
$$+\beta_5 GROW_i + \beta_6 AGE_i + \beta_7 ROA_i + \beta_8 BENCH_i + \beta_9 IMPACT_i + \beta_{10} SIZE_i$$
$$+\beta_{11} RD_SUCCESS_i + \sum_{j=1}^{7} \beta_{j+11} IND_{ji} + \beta_{19} EARLY_i + \varepsilon_i$$

Die Variable MAN_SH bildet das Verhältnis zwischen der Anzahl der Eigentümer, die gleichzeitig Manager des Unternehmens sind, und der Anzahl der Eigentümer insgesamt, um H1a zu testen. Als zweite Variable für Anreize zur Senkung von Transaktionskosten aus dem Vertragsverhältnis mit den Eigenkapitalgebern des Unternehmens geht in Anlehnung an Francis/Khurana/Martin/Pereira (2008) und Bassemir (2012) die Dummyvariable L_FORM, die den

S. 11 sowie ergänzend zur ebenfalls zurückhaltenden Ausübung in den Jahresabschlüssen kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland Keitz, I. v./Wenk, M. O./Jagosch, C. (2011), S. 2449; Froschhammer, M./Haller, A. (2012), S. 20; Froschhammer, M./Haller, A. (2013), S. 619.

826 Vgl. zu den Grundlagen dieser multivariaten Analysemethode statt vieler Backhaus, K./Erichson, B./Plinke, W./Weiber, R. (2011), S. 250 ff.

827 Streng genommen wird eine Regression der Variablen z auf alle unabhängigen Variablen und Kontrollvariablen errechnet, die zur Berechnung der Wahrscheinlichkeit P, dass das Unternehmen zur Gruppe der Entwicklungskostenaktivierer (CAP = 1) gehört, herangezogen wird, wobei gilt:
$P(CAP = 1) = \frac{1}{1+e^{-z}}$
Vgl. Bühl, A. (2014), S. 458 f. In Anlehnung an die Darstellungsweise in der bestehenden Literatur wird im Folgenden jedoch auf diese exakte Darstellungsweise verzichtet.

Wert 1 annimmt, sofern das Unternehmen in der Rechtsform der Aktiengesellschaft firmiert, und andernfalls 0 ist, mit in die Untersuchung ein (H1b).[828]

Als Proxys für die Anreize zur Aktivierung aufgrund von Informationsasymmetrien zwischen Fremdkapitalgebern und dem Management des Unternehmens, werden, wie in der Literatur üblich, Verschuldungskennziffern verwendet.[829] Um die Unterschiede zwischen dem Einfluss von Kreditvereinbarungen mit Banken und Lieferanten separat testen zu können, wurden die metrischen Variablen BANKDEBT und TRADECR als Anteil der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten bzw. der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen an der Bilanzsumme berechnet (H2a und H2b).

Da die operative Geschäftstätigkeit der betrachteten Unternehmen sehr individuell sein kann, soll das Wachstum des Unternehmens losgelöst von branchenspezifischen Wachstumsindikatoren betrachtet werden. Kapazitäts- und tatsächliche Leistungsgrößen, wie sie beispielsweise von *Strebel* vorgebracht werden,[830] eignen sich daher nur bedingt für die Instrumentalisierung des Unternehmenswachstums. Ebenso ist eine Verwendung der Wachstumsrate der Umsatzerlöse bezogen auf das hier verwendete Sample nicht anwendbar, da mittelgroße Gesellschaften ihre Umsatzerlöse in der Gewinn- und Verlustrechnung nicht separat ausweisen müssen.[831] Aus diesem Grund wird die Variable GROW als Wachstumsrate der Earnings Before Taxes (EBT) berechnet (H3a).[832] Das Alter des Unternehmens (AGE) wird in Anlehnung an Serrasqueiro/Macas Nunes (2012) als der natürliche Logarithmus der Differenz zwischen dem Jahr der BilMoG-Erstanwendung durch das Unternehmen und dem Gründungsjahr der Gesellschaft berechnet (H3b).[833]

Der Einfluss der Rentabilität wird auf Basis der Gesamtkapitalrentabilität des Unternehmens getestet. Um hier jedoch schon etwaige Sondereffekte der Umstellung auf das BilMoG ausschließen zu können, wird die Variable ROA auf Basis der Gesamtkapitalrentabilität des Unternehmens im Jahr vor der BilMoG-Erstanwendung berechnet (H4b). Der Einfluss etwaiger

828 Vgl. Francis, J. R./Khurana, I. K./Martin, X./Pereira, R. (2008), S. 339 f.; Bassemir, M. (2012), S. 8 f.

829 Vgl. z. B. Daley, L. A./Vigeland, R. L. (1983), S. 200; Shehata, M. (1991), S. 775; Wyatt, A. (2005), S. 982; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 151.

830 Vgl. Strebel, H. (1968), S. 105 f.

831 Stattdessen erfolgt gemäß § 276 Satz 1 HGB nur der Ausweis des Rohergebnisses.

832 Die Verwendung von investitionsbasierten Maßen, wie sie beispielsweise von Dhaliwal/Heninger/Hughes II (1999) verwendet werden, erscheint nicht geeigneter für die Messung des Unternehmenswachstums zu sein, da sie ebenfalls keinen unmittelbaren Rückschluss auf ein Wachstum durch Forschung und Entwicklung zulassen; vgl. Dhaliwal, D. S./Heninger, W. G./Hughes II, K. E. (1999), S. 160.

833 Vgl. Serrasqueiro, Z./Macas Nunes, P. (2012), S. 632.

Anreize zur Vermeidung eines Ausweises negativer Ergebnisse wird auf Basis der Indikatorvariable BENCH getestet, die den Wert 1 annimmt, sofern das Unternehmen einen negativen Wert für die EBT ausweist, und andernfalls 0 ist (H4c).

Die Variable IMPACT setzt das immaterielle Vermögen des Unternehmens, exklusive aktivierter Entwicklungskosten, ins Verhältnis zur Bilanzsumme und stellt damit eine Kennzahl für die Bedeutung (erworbenen) immateriellen Vermögens dar (H5).[834] SIZE, als Maß für die Unternehmensgröße, wird, wie in der Literatur üblich, als der natürlich Logarithmus der Bilanzsumme errechnet (H6).[835]

Der Erfolg der Forschung und Entwicklung eines Unternehmens ist nicht direkt beobachtbar, weshalb hierfür ebenfalls ein geeignetes Proxy gefunden werden muss. Eine anerkannte und häufig angewandte Datenquelle für etwaige Approximationen stellen in dieser Hinsicht Patentdaten dar.[836] Patente bieten als gewerbliche Schutzrechte eine Möglichkeit für das Unternehmen, Dritte von der Nutzung der Ergebnisse aus der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit[837] des Unternehmens auszuschließen (§§ 9 und 10 PatG), gehen jedoch mit der Zahlung von Gebühren für die Anmeldung und den Erhalt der Patente einher. Wird ein angemeldetes Patent erteilt, so besteht der Patentschutz grundsätzlich rückwirkend auf den Tag der Anmeldung für maximal 20 Jahre (§ 16 Abs. 1 PatG). Ein vorzeitiges Erlöschen des Patentschutzes kommt beispielsweise dann in Frage, wenn der Patentinhaber die fällige Jahresgebühr für den Erhalt des Patentschutzes nicht entrichtet (§ 20 PatG).

Patente werden generell nach dem Territorialitätsprinzip[838] erteilt, d. h. der Schutzraum eines Patents richtet sich stets nach dem Zuständigkeitsbereich des national tätigen Patentamts, das das Patent erteilt. So entfaltet sich der Schutz eines vom *Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA)* erteilten Schutzrechts ausschließlich auf die Bundesrepublik Deutschland.[839] Da die Erteilungsverfahren und -quoten der nationalen Patentämter sich zum Teil stark voneinander

834 Da keine Verpflichtung zur Angabe des F&E-Aufwands im Anhang besteht, sofern von einer Aktivierung von Entwicklungskosten abgesehen wird (§ 285 Nr. 22 HGB), besteht nicht die Möglichkeit der Berechnung der Forschungsintensität oder ähnlichem für alle Unternehmen.

835 Vgl. z. B. Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T. (2006), S. 57; Tutticci, I./Krishna, G./Percy, M. (2007), S. 96; Markarian, G./Pozza, L./Prencipe, A. (2008), S. 259; Prencipe, A./Markarian, G./Pozza, L. (2008), S. 83; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 163.

836 Vgl. z. B. Brockhoff, K. (1999), S. 41; m. w. N. OECD (2009), S. 26.

837 Voraussetzung ist jedoch gemäß § 1 Abs. 1 PatG, dass dem Patent eine Erfindung auf einem Gebiet der Technik zugrunde liegt, die neu ist, auf einer erfinderischen Tätigkeit beruht und gewerblich anwendbar ist.

838 Vgl. z. B. Köllner, M. (2010), S. 37.

839 Ein europaweiter Schutz einer Erfindung kann durch die Erteilung eines europäischen Patents durch das *Europäische Patentamt* (*EPA*) erfolgen, ein Schutz für andere Staaten durch Erteilung eines Patents durch das entsprechende nationale Patentamt, vgl. Deutsches Patent- und Markenamt (2015b).

unterscheiden[840] und die Zugriffsmöglichkeiten auf entsprechende Patentdaten sehr unterschiedlich sind, wird die Betrachtung regional zu eingegrenzt. Da im Rahmen dieser Arbeit nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland betrachtet werden, wird nachfolgend ausschließlich auf deutsche Patente Bezug genommen.[841]

Im Hinblick auf die beim *US Patent and Trademark Office (USPTO)* angemeldeten und erteilten Patente werden in der Literatur häufig zitatbasierte Kennzahlen verwendet, um die Stärke der Patente und damit indirekt die Stärke der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit zu approximieren.[842] Als Zitat eines Patents wird die Nennung des Patents in der Beschreibung des aktuellen Stands der Technik in nachfolgenden Patenten bezeichnet.[843] Hierbei wird unterstellt, dass Patente, die häufig zitiert werden, d. h. oft als Vorgängererfindung eines neu angemeldeten Patents genannt werden, besonders erfolgreich sind. Da das *USPTO* den Anmelder eines Patents zur Zitation des gegenwärtigen Stands der Technik verpflichtet[844] und damit die Zitation sicherstellt, kommen für die USA patentzitatbasierte Kennzahlen als Proxys für die Charakteristika der F&E-Tätigkeit in Frage. In Deutschland besteht für Patentanmelder hingegen keine Pflicht zur Zitation älterer Patente im Sinne einer umfassenden Darstellung des Stands der Technik,[845] da das *DPMA* diesen seinerseits im Rahmen des Patenterteilungsprozesses prüft. Eine Vorlage des Stands der Technik muss seitens des Anmelders nur auf Verlangen des Patentamts erfolgen (§ 34 Abs. 7 PatG). Eine Verwendung von zitatbasierten Patentindikatoren[846] kommt damit für eine Betrachtung deutscher Unternehmen und deutscher Patente nicht in Frage, weshalb im Folgenden eine nicht zitatgebundene Kennzahl entwickelt wird, um ein Proxy für den F&E-Erfolg zu finden.

Da die Auffassung des Forschungs- und Entwicklungserfolgs im Rahmen dieser Arbeit untrennbar mit der Schaffung starker Verfügungsrechte an den Ergebnissen der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit einhergeht, wird dieser Ansatzpunkt hier weiter verfolgt. Um die Stärke der Verfügungsrechte des Unternehmens an den Ergebnissen der F&E-Tätigkeit zu approximieren, wurde für jedes Unternehmen die Anzahl der aktiven Patente ermittelt und durch die

840 Vgl. Koppel, O. (2011), S. 18 ff.; m. w. N. Ernst, H. (1996), S. 51.

841 Auf eine Betrachtung europäischer Patente wird zudem auch aufgrund der derzeit noch sehr hohen mit der Anmeldung verbundenen Kosten verzichtet; vgl. Trautwein, A. (2007), S. 30.

842 Vgl. z. B. Wyatt, A. (2005), S. 981 f.; Trautwein, A. (2007), S. 173 sowie allgemein auch Ernst, H. (1996), S. 55 ff.

843 Vgl. Narin, F./Olivastro, D. (1988), S. 475; Wyatt, A. (2005), S. 981.

844 Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2007), S. 4.

845 Dies ergibt sich aus der Nicht-Erwähnung unter den bei der Anmeldung anzugebenden Daten gemäß § 34 Abs. 3 PatG. Eine Selbstinformation des Anmelders über den Stand der Technik wird lediglich empfohlen; vgl. Deutsches Patent- und Markenamt (2012), S. 2.

846 Vgl. für eine Übersicht Trautwein, A. (2007), S. 173.

um die Aktivierung von Entwicklungskosten bereinigte Bilanzsumme im Jahr der BilMoG-Erstanwendung dividiert, um die Variable RD_SUCCESS zu ermitteln. Diese gibt damit an, wie groß das Patentportfolio des Unternehmens, als Proxy für den Erfolg der F&E-Tätigkeit, im Vergleich zu seiner Bilanzsumme ist (H7).

Für den Test von H4a wird darüber hinaus die Variable SMOOTH als Proxy für die Anreize des Unternehmens zur Glättung volatiler Ergebnisse aufgenommen. Diese stellt einen Maß für die Ergebnisglättung (*income smoothing indicator*) dar wie es beispielsweise von Burgstahler/Hail/Leuz (2006) verwendetet wird und errechnet sich als der mit (–1) multiplizierte Quotient aus der Standardabweichung der EBT und der Standardabweichung der operativen Cashflows.[847] Standardabweichungen werden zunächst über vier Jahre inklusive dem unternehmensspezifischen Jahr der BilMoG-Erstanwendung berechnet.[848] Da diese Daten für jüngere Unternehmen nicht verfügbar sind,[849] wird für den Test von Modell 2 ein reduziertes Sample von 367 Unternehmen verwendet, das 225 Aktivierer und 142 Nicht-Aktivierer umfasst. Da das Alter des Unternehmens (AGE) als Einflussvariable bestehen bleiben soll, wird darauf verzichtet die empirische Untersuchung ausschließlich auf das reduzierte Sample zu stützen.

(2) $$CAP_i = \beta_0 + \beta_1 MAN_SH_i + \beta_2 L_FORM_i + \beta_3 BANKDEBT_i + \beta_4 TRADECR_i$$
$$+\beta_5 GROW_i + \beta_6 AGE_i + \beta_7 ROA_i + \beta_8 SMOOTH_i + \beta_9 BENCH_i$$
$$+\beta_{10} IMPACT_i + \beta_{11} SIZE_i + \beta_{12} RD_SUCCESS_i + \sum_{j=1}^{7} \beta_{j+12} IND_{ji}$$
$$+\beta_{20} EARLY_i + \varepsilon_i$$

Neben den für die Tests der in Abschnitt 5.4 aufgestellten Hypothesen notwendigen Variablen werden die Branche des Unternehmens (IND1 bis IND7) sowie eine Indikatorvariable für die freiwillige vorzeitige Anwendung des BilMoG gemäß Art. 66 Abs. 3 EGHGB (EARLY) in die

847 Vgl. Burgstahler, D. C./Hail, L./Leuz, C. (2006), S. 991. In Anlehnung an Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014), S. 1048 wird nachfolgend das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit als Pendant zum EBT verstanden.

848 Eine etwaige Verzerrung dieser Variablen aufgrund von Einmaleffekten durch die BilMoG-Umstellung wird im Rahmen der Sensitivitätstests (Abschnitt 5.8.5.2) untersucht.

849 Zwar enthält die Untersuchungsstichprobe keine Unternehmen, die zum Zeitpunkt der BilMoG-Erstanwendung jünger als vier Jahre sind, doch konnten einige Gesellschaften in früheren Geschäftsjahren aufgrund geringerer Größe von Offenlegungserleichterungen Gebrauch machen, sodass für die betreffenden Jahre keine Daten der Gewinn- und Verlustrechnung vorhanden sind.

Modelle als Kontrollvariablen aufgenommen. Die Branchenklassifikation der Unternehmen erfolgte auf Basis der *Fama-French 12 Industries*,[850] die jedoch aufgrund der Unterrepräsentativität einiger Branchen im Untersuchungssample angepasst wurde. Die durchgeführte Anpassung sowie Benennung der verwendeten sechs Branchen können Tabelle 6 entnommen werden.

Das Referenzjahr der Variablen ist für jedes Unternehmen das spezifische Jahr der BilMoG-Erstanwendung. Alle auf Basis der Bilanz oder Gewinn- und Verlustrechnung ermittelten Proxys (BANKDEBT, TRADECR, GROW, SMOOTH, ROA, BENCH, SIZE, IMPACT) wurden um den Einfluss aktivierter Entwicklungskosten bereinigt und stellen daher sogenannte „as if expense (aie)"-Kennzahlen dar.

Sämtliche Patentdaten wurden der vom *DPMA* bereitgestellten Internet-Datenbank *DPMAregister* entnommen.[851] Da die Datenbank stetig aktualisiert wird und die Abfrage historischer Rechtsstände nur eingeschränkt möglich ist, entsprechen die erhobenen Daten nicht exakt dem Status quo zum Zeitpunkt der unternehmensindividuellen BilMoG-Erstanwendung.[852] Da jedoch der Patenterteilungsprozess einige Zeit dauern kann, ist hieraus keine Verzerrung der Ergebnisse zu erwarten.

Alle übrigen Daten wurden zunächst auf Basis der Jahresabschlussdaten aus *Dafne Neo* erhoben. Anschließend wurden etwaige Lücken händisch, unter Zuhilfenahme der im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlichten Abschlüsse und der Angaben auf den Unternehmenshomepages geschlossen.

850 Vgl. Fama, E. F./French, K. R. (2013).

851 *DMPAregister* ist eine vom *DPMA* betriebene Online-Datenbank, die sämtliche Informationen amtlicher Publikationen zu gewerblichen und technischen Schutzrechten beinhaltet und somit ein Register für Patente, Marken und Muster ist; vgl. Deutsches Patent- und Markenamt (2015a).

852 Die Patentdaten wurden in den Jahren 2012 und 2013 erhoben, die BilMoG-Erstanwendung der Unternehmen erfolgte in den Jahren 2009 bis 2011.

Tabelle 6: Definition der Variablen

Hypothese (erwarteter Einfluss auf CAP_i)	**Variable**	**Beschreibung**	**Messung**
Abhängige Variable			
	CAP_i	Dummy-Variable = 1, wenn Unternehmen i im Geschäftsjahr der BilMoG-Erstanwendung Entwicklungskosten aktiviert, 0 sonst	
Unabhängige Variablen			
1a (–)	MAN_SH_i	Anteil der Eigentümer von Unternehmen i, die gleichzeitig Manager des Unternehmens sind	$\frac{\#\ \text{Eigentümer, die gleichzeitig Manager sind}_i}{\#\ \text{Eigentümer}_i}$
1b (+)	L_FORM_i	Dummy-Variable = 1, wenn Unternehmen i in der Rechtsform einer AG firmiert, 0 sonst	
2a (+)	$BANKDEBT_i$	Anteil der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten an der Bilanzsumme, bereinigt um aktivierte Entwicklungskosten, für Unternehmen i	$\frac{\text{Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten}_i}{(\text{Bilanzsumme (aie)})_i}$
2b (+)	$TRADECR_i$	Anteil der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen an der Bilanzsumme, bereinigt um aktivierte Entwicklungskosten, für Unternehmen i	$\frac{\text{Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen}_i}{(\text{Bilanzsumme (aie)})_i}$
3a (+)	$GROW_i$	Einjährige Wachstumsrate der EBT, bereinigt um aktivierte Entwicklungskosten, von Unternehmen i	$\frac{(\text{EBT (aie)}_i - \text{EBT Vorjahr}_i)}{\lvert\text{EBT Vorjahr}_i\rvert}$
3b (–)	AGE_i	Natürlicher Logarithmus des Alters von Unternehmen i im Jahr der BilMoG-Erstanwendung	$\ln(\text{Jahr der Erstanwendung des BilMoG}_i - \text{Gründungsjahr}_i)$

Hypothese (erwarteter Einfluss auf CAP_i)	**Variable**	**Beschreibung**	**Messung**
Unabhängige Variablen (Fortsetzung)			
4a (+)	$SMOOTH_i$	Standardabweichung (SD) der EBT von Unternehmen i, bereinigt um aktivierte Entwicklungskosten, dividiert durch die Standardabweichung (SD) der operativen Cashflows von Unternehmen i, multipliziert mit (-1), mit Standardabweichungen über vier Geschäftsjahre	$\frac{\text{SD}\left(\text{EBT (aie)}_{i,t}\right)}{\text{SD}\left(\text{operativer Cashflow (aie)}_{i,t}\right)}(-1)$ mit t = 0 bis 3; operativer Cashflow $(\text{aie})_i$ $= \text{Jahresüberschuss (aie)}_i + \text{Abschreibungen (aie)}_i$ $+\Delta\ \text{Rückstellungen}_i$ $+\Delta\ \text{Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen}_i$ $-\Delta\ \text{Vorräte}_i - \Delta\ \text{Forderungen aus Lieferungen und Leistungen}_i$
4b (–)	ROA_i	Gesamtkapitalrendite (*return on assets*) im Jahr vor der BilMoG-Erstanwendung für Unternehmen i	$\frac{\text{EBIT}_i}{\frac{1}{2}(\text{Bilanzsumme (aie)}_i + \text{Bilanzsumme Vorjahr}_i)}$
4c (+)	$BENCH_i$	Dummy-Variable = 1, wenn Unternehmen i im Geschäftsjahr der BilMoG-Erstanwendung EBT ausweist, die, bereinigt um aktivierte Entwicklungskosten, negativ sind, 0 sonst	
5 (+)	$IMPACT_i$	Anteil der immateriellen Vermögensgegenstände ohne aktivierte Entwicklungskosten an der Bilanzsumme, bereinigt um aktivierte Entwicklungskosten, für Unternehmen i	$\frac{\text{Immaterielle Vermögensgegenstände (aie)}_i}{\text{Bilanzsumme (aie)}_i}$
6 (+)	$SIZE_i$	Größe von Unternehmen i, bereinigt um aktivierte Entwicklungskosten	$\ln(\text{Bilanzsumme (aie)}_i)$
7 (+)	$RD_SUCCESS_i$	Anzahl der aktiven Patente dividiert durch die Bilanzsumme, bereinigt um aktivierte Entwicklungskosten, für Unternehmen i	$\frac{\text{Anzahl der aktiven Patente}_i}{\text{Bilanzsumme (aie)}_i}$

Kontrollvariablen		
	IND_{ji}	Dummy-Variable = 1, wenn Unternehmen i zur Branche j gehört, 0, wenn Unternehmen i zu Branche 8 gehört, mit j = 1: Consumer Durables (Fama/French 12 industry 1) j = 2: Consumer NonDurables (Fama/French 12 industry 2) j = 3: Manufacturing (Fama/French 12 industry 3) j = 4: Chemicals and Allied Products (Fama/French 12 industry 5) j = 5: Business Equipment (Fama/French 12 industry 6) j = 6: Wholesale, Retail, and Some Services (Fama/French 12 industry 9) j = 7: Healthcare, Medical Equipment, and Drugs (Fama/French 12 industry 10) j = 8: Other (Fama/French 12 industries 4, 7, 8, 11 and 12)
	$EARLY_i$	Dummy-Variable = 1, wenn Unternehmen i das BilMoG freiwillig vorzeitig anwendet, 0 sonst

Der Zusatz „aie" (*as if expensed*) beschreibt die Berechnung des jeweiligen Werts ohne aktivierte Entwicklungskosten. Referenzjahr für alle Unternehmen ist das unternehmensindividuelle Jahr der BilMoG-Erstanwendung.

5.7 Univariate Analysen

Erste Hinweise auf einen Zusammenhang zwischen dem Aktivierungsverhalten und den Charakteristika des Unternehmens lassen sich aus der univariaten, deskriptiven Untersuchung der Stichprobe ziehen. Tabelle 7 zeigt die Verteilung der aktivierenden und nicht aktivierenden Gesellschaften innerhalb einzelner Branchen. Entgegen der Beobachtung einer starken Ungleichverteilung des Anteils der Aktivierer auf die einzelnen Branchen, wie sie beispielsweise von Cazavan-Jeny/Jeanjean/Joos (2011) gemacht wird,[853] kann für die Untersuchungsstichprobe eine solche analog zu der Analyse der Konzernabschlüsse deutscher nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen von BDI/Ernst & Young/DHBW Stuttgart (2011) nicht festgestellt werden.[854] Die nur schwach ausgeprägten Unterschiede im Anteil der Gesellschaften, die selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände zum Ansatz bringen, in den einzelnen Industriezweigen erweisen sich auf Basis eines Chi-Quadrat-Tests nach Pearson[855] als nicht signifikant, sodass nicht von einem branchenspezifischen Aktivierungsmuster ausgegangen werden kann.

Tabelle 7: Zusammenhang zwischen der Branche und dem Aktivierungsverhalten

Branche	Anzahl der Nicht-Aktivierer	Anzahl der Aktivierer	N	%	Pearson's Chi-Quadrat (p-Wert)
IND1 (Consumer Durables)	14	14	28	4,78	0.000 (1,000)
IND2 (Consumer NonDurables)	11	12	23	3,92	0,045 (0,832)
IND3 (Manufacturing)	133	120	253	43,17	1,175 (0,278)
IND4 (Chemicals and Allied Products)	12	10	22	3,75	0,189 (0,664)
IND5 (Business Equipment)	35	48	83	14,16	2,372 (0,124)
IND6 (Wholesale, Retail and Some Services)	23	24	47	8,02	0,023 (0,879)
IND7 (Healthcare, Medical Equipment and Drugs)	9	4	13	2,22	1,967 (0,161)
IND8 (Other)	56	61	117	19,97	0,267 (0,605)
Gesamt	293	293	586	100,00	5,087 (0,649)

853 Vgl. Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 150. Vgl. für einen Überblick über bisherige Studien des deutschen Raumes Haller, A./Froschhammer, M./Groß, T. (2010), S. 682; Behrendt-Geisler, A./Weißenberger, B. E. (2012), S. 56.

854 Vgl. BDI/Ernst & Young/DHBW Stuttgart (2011), S. 11.

855 Der Chi-Quadrat-Test nach Pearson testet die Unabhängigkeit kategorialer Variablen innerhalb der Kreuztabelle und kann daher auch bei einer Kategorienzahl > 2 angewandt werden; vgl. Bühl, A. (2014), S. 307. Angegeben wird sowohl das Ergebnis des Chi-Quadrat-Tests auf Basis der acht Kreuztabellen der Merkmale Zugehörigkeit zur Branche j (binäre Variable) und Aktivierungsverhalten (nicht dargestellt) sowie auf Basis aller Branchen und dem Aktivierungsverhalten.

Lediglich die häufig ermittelte Nicht-Aktivierung innerhalb der Pharmabranche in Studien des Aktivierungsverhaltens von Entwicklungskosten nach IFRS[856] kann auf Basis des vergleichsweise geringen Anteils der Aktivierer in der Branche „Healthcare, Medical Equipment and Drugs“ (31 %) in der Tendenz unterstützt werden, wenngleich auch hier die Hypothese einer Unabhängigkeit der Branchenzugehörigkeit und der Aktivierung von Entwicklungskosten auf Basis von Pearson’s Chi-Quadrat nicht abgelehnt werden kann.

Tabelle 8 zeigt die Kreuztabellen für die binäre Variablen L_FORM und BENCH sowie das Ergebnis eines Kolmogorov-Smirnov-Tests auf Gleicheit der Mittelwerte der zwei Gruppen der Nicht-Aktivierer (CAP = 0) und Aktivierer (CAP = 1) von Entwicklungskosten. Das Ergebnis des Kolmogorv-Sminov-Tests lässt nicht auf einen signifikanten Zusammenhang zwischen der Aktivierungsentscheidung der Gesellschaft und der Rechtsform (L_FORM) schließen ($p > 0,05$), bestätigt aber einen univariaten Zusammenhang für die Variablen BENCH und CAP ($p < 0,01$).

Tabelle 8: Univariate Statistiken bezüglich der binären Variablen

	CAP = 0	CAP = 1	Gesamt	
	N	N	N	Kolmogorov-Smirnov-Z (p-Wert)
L_FORM = 0	282	267	548	0.620
L_FORM = 1	11	26	38	(0.837)
BENCH = 0	245	145	390	4.131
BENCH = 1	48	148	196	(0.000)

CAP ist eine binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen im Jahr der BilMoG-Erstanwendung Entwicklungskosten aktiviert, 0 sonst. L_FORM ist eine binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen in der Rechtsform der AG firmiert, 0 sonst. BENCH ist eine binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen negative EBT (aie) ausweist, 0 sonst.

Aus Tabelle 9 sind die deskriptiven Statistiken der metrisch skalierten Variablen sowie das Ergebnis eines Mann-Whitney-U-Tests[857] ersichtlich.

---

856 Vgl. z. B. Leibfried, P./Pfanzelt, S. (2004), S. 494 ff.; Hager, S./Hitz, J.-M. (2007), S. 209; Haller, A./Froschhammer, M./Groß, T. (2010), S. 686. Die Ungleichverteilung der Aktivierer innerhalb forschungs- und entwicklungsintensiver Unternehmen kann insbesondere mit unterschiedlichen Forschungs- und Entwicklungsabläufen der Branchen und der damit verbundenen Erfüllung der Kriterien z. B. des IAS 38.57 begründet werden; vgl. beispielhaft Behrendt-Geisler, A./Bödecker, A. (2013), S. 535 ff. mit Darstellungen der Forschungs- und Entwicklungszyklen verschiedener Branchen. Vgl. ergänzend auch Christian, D./Kern, V. (2014), S. 171 sowie zur Pharmabranche im Speziellen auch Brandt, E. (2010), S. 32.

857 Der Mann-Whitney-U-Test ist ein nicht-parametrischer Test auf Unabhängigkeit der Mediane zweier unabhängiger Stichproben, hier CAP = 1 und CAP = 0; vgl. Bühl, A. (2014), S. 360.

Tabelle 9: Univariate Statistiken bezüglich der metrisch skalierten Variablen

	CAP = 0			CAP = 1			Gesamt			
	Minimum Maximum	Mittelwert Median	N SD	Minimum Maximum	Mittelwert Median	N SD	Minimum Maximum	Mittelwert Median	N SD	Mann-Whitney-U (p-Wert)
MAN_SH	0,000 1,000	0,291 0,000	293 0,373	0,000 1,000	0,252 0,000	293 0,347	0,000 1,000	0,272 0,000	586 0,361	40.938,0 (0,284)
BANKDEBT	0,000 2,087	0,133 0,003	293 0,214	0,000 0,725	0,211 0,170	293 0,204	0,000 2,087	0,172 0,078	586 0,213	31.158,0 (0,000)
TRADECR	0,000 0,830	0,077 0,048	293 0,099	0,000 0,779	0,116 0,077	293 0,130	0,000 0,830	0,096 0,059	586 0,117	34.478,0 (0,000)
GROW	-170,909 21,842	-0,093 0,182	293 10,780	-21.647,455 2.060,780	-76,235 -0,211	293 1,273,521	-21.647,455 2.060,780	-38,164 0,070	586 900,584	32.924,0 (0,000)
AGE	0,693 5,220	3,136 3,045	293 0,976	0,693 4,963	2,814 2,833	293 0,904	0,693 5,220	2,975 2,970	586 0,954	35.008,5 (0,000)
SMOOTH	-16,485 -0,039	-1,058 -0,621	142 1,731	-8,860 0,000	-0,721 -0,469	225 0,895	-16,485 0,000	-0,851 -0,531	367 1,293	13.054,0 (0,003)
ROA	-0,862 1,085	0,103 0,083	293 0,187	-1,746 0,591	0,029 0,042	293 0,171	-1,746 1,085	0,066 0,059	586 0,183	30.683,0 (0,000)
IMPACT	0,000 0,528	0,019 0,003	293 0,056	0,000 0,713	0,049 0,011	293 0,115	0,000 0,713	0,034 0,006	586 0,091	27.862,0 (0,000)
SIZE	7,624 14,998	9,804 9,538	293 1,171	4,888 13,136	9,593 9,386	293 1,052	4,888 14,998	9,698 9,460	586 1,117	38.402,0 (0,027)
RD_SUCCESS	0,000 0,004	0,000 0,000	293 0,000	0,000 0,005	0,000 0,000	293 0,001	0,000 0,005	0,000 0,000	586 0,001	40.073,0 (0,126)

SD gibt die Standardabweichung der Variable an. Der Zusatz „aie" (*as if expensed*) beschreibt die Berechnung des jeweiligen Werts ohne aktivierte Entwicklungskosten. CAP ist eine binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen im Jahr der BilMoG-Erstanwendung Entwicklungskosten aktiviert, 0 sonst. MAN_SH ist der Anteil

der Eigentümer, die gleichzeitig Manager des Unternehmens sind. BANKDEBT ist der Anteil der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten an der Bilanzsumme (aie). TRADECR ist der Anteil der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen an der Bilanzsumme (aie). GROW ist die einjährige Wachstumsrate der EBT (aie). AGE ist der natürliche Logarithmus des Alters des Unternehmens im Jahr der BilMoG-Erstanwendung. SMOOTH ist die Standardabweichung der EBT (aie) dividiert durch die Standardabweichung der operativen Cashflows, multipliziert mit (-1), mit Standardabweichungen über vier Geschäftsjahre. ROA ist die Gesamtkapitalrendite im Jahr vor der BilMoG-Erstanwendung IMPACT ist der Anteil der immateriellen Vermögensgegenstände ohne aktivierte Entwicklungskosten an der Bilanzsumme (aie). SIZE ist der natürliche Logarithmus der Bilanzsumme (aie). RD_SUCCESS ist die Anzahl der aktiven Patente dividiert durch die Bilanzsumme (aie).

Tabelle 9 zeigt, dass sich nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen in Abhängigkeit davon, ob sie Entwicklungskosten aktivieren oder nicht, signifikant in allen metrisch skalierten Variablen unterscheiden, mit Ausnahme der Variablen MAN_SH und RD_SUCCESS. Des Weiteren ist zu beobachten, dass sowohl die Spannweite der Extremwerte als auch die Standardabweichung der Variablen GROW und SMOOTH sehr hoch sind. Da die Extremwerte verifiziert werden konnten, wurde von einer Bereinigung des Samples um Ausreißer, wie sie in einigen Studien durchgeführt wird,[858] abgesehen.

Ergänzend werden die paarweisen Korrelationen zwischen allen Variablen exklusive der Kontrollvariablen auf Basis von Spearman's Rho berechnet.[859] Die Ergebnisse (Tabelle 10) bestätigen die bisherigen deskriptiven und induktiven Auswertungen bis auf die auf Basis von Spearman's Rho bestehende Korrelation zwischen CAP und L_FORM. Alle Korrelationen tragen das erwartete Vorzeichen. Darüber hinaus ist ersichtlich, dass die unabhängigen Variablen nur eine geringe bis mittlere Korrelation gemäß der Skala von *Bühl* aufweisen,[860] sodass im univariaten Fall nicht von Kollinearitätsproblemen auszugehen ist.

858 Vgl. z. B. Tutticci, I./Krishna, G./Percy, M. (2007), S. 88 f.; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 149 f.

859 Da die Variablen bis auf AGE nicht normalverteilt sind, werden die Rangkorrelationen nach Spearman anstelle der Produkt-Moment-Korrelationen nach Pearson berechnet; vgl. Bühl, A. (2014), S. 309.

860 Gemäß *Bühl* liegt eine sehr geringe Korrelation vor, wenn der Wert des Korrelationskoeffizienten 0,2 nicht übersteigt, eine geringe, sofern 0,5 nicht überschritten wird; vgl. Bühl, A. (2014), S. 309. *Cohen* hingegen geht von einer geringen Korrelation aus, wenn der Korrelationskoeffizient unter 0,1 liegt, während er bei einem Wert zwischen 0,1 und 0,3 bereits von einer mittleren Stärke des Zusammenhangs spricht; vgl. Cohen, J. (1988), S. 532.

Tabelle 10: Korrelationsmatrix auf Basis von Spearman's Rho

	N	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
(1) CAP	586	1.000												
(2) MAN_SH	586	-0.044	1.000											
		(0.285)												
(3) L_FORM	586	0.105	-0.019	1.000										
		(0.011)	(0.647)											
(4) BANKDEBT	586	0.243	0.214	-0.053	1.000									
		(0.000)	(0.000)	(0.203)										
(5) TRADECR	586	0.171	-0.034	-0.061	0.064	1.000								
		(0.000)	(0.416)	(0.141)	(0.123)									
(6) GROW	586	-0.202	0.048	-0.054	-0.072	-0.010	1.000							
		(0.000)	(0.284)	(0.192)	(0.082)	(0.801)								
(7) AGE	586	-0.160	0.195	-0.126	0.080	-0.097	0.107	1.000						
		(0.000)	(0.000)	(0.002)	(0.054)	(0.019)	(0.010)							
(8) SMOOTH	367	0.154	0.158	-0.009	0.171	0.037	-0.043	-0.101	1.000					
		(0.003)	(0.002)	(0.864)	(0.001)	(0.477)	(0.412)	(0.053)						
(9) ROA	586	-0.247	0.041	0.064	-0.108	-0.130	-0.273	0.010	0.044	1.000				
		(0.000)	(0.324)	(0.124)	(0.009)	(0.002)	(0.000)	(0.808)	(0.400)					
(10) BENCH	586	0.362	-0.071	0.054	0.138	0.110	-0.461	-0.104	-0.145	-0.421	1.000			
		(0.000)	(0.086)	(0.193)	(0.001)	(0.008)	(0.000)	(0.012)	(0.005)	(0.000)				
(11) IMPACT	586	0.304	-0.119	0.096	0.046	0.113	-0.062	-0.207	0.054	-0.051	0.112	1.000		
		(0.000)	(0004)	(0.020)	(0.263)	(0.006)	(0.132)	(0.000)	(0.305)	(0.222)	(0.007)			
(12) SIZE	586	-0.091	-0.284	-0.048	-0.179	0.088	0.009	0.041	-0.157	-0.012	-0.002	0.024	1.000	
		(0.027)	(0.000)	(0.248)	(0.000)	(0.034)	(0.831)	(0.320)	(0.003)	(0.766)	(0.953)	(0.561)		
(13) RD_SUCCESS	586	0.063	-0.002	-0.109	0.100	0.039	0.084	0.051	-0.109	-0.103	0.054	0.179	0.132	1.000
		(0.126)	(0.958)	(0.008)	(0.015)	(0.349)	(0.042)	(0.221)	(0.037)	(0.013)	(0.190)	(0.000)	(0.001)	

Signifikanzniveau (p-Wert) in Klammern. Der Zusatz „aie" (*as if expensed*) beschreibt die Berechnung des jeweiligen Werts ohne aktivierte Entwicklungskosten. CAP ist eine binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen im Jahr der BilMoG-Erstanwendung Entwicklungskosten aktiviert, 0 sonst. MAN_SH ist der Anteil der Eigentümer, die gleichzeitig Manager des Unternehmens sind. L_FORM ist eine binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen in der Rechtsform der AG firmiert, 0 sonst. BANKDEBT ist der Anteil der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten an der Bilanzsumme (aie). TRADECR ist der Anteil der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen an der Bilanzsumme (aie). GROW ist die einjährige Wachstumsrate der EBT (aie). AGE ist der natürliche Logarithmus des Alters des Unternehmens im Jahr der BilMoG-Erstanwendung. SMOOTH ist die Standardabweichung der EBT (aie) dividiert durch die Standardabweichung der operativen Cashflows, multipliziert mit (-1), mit Standardabweichungen über vier Geschäftsjahre. ROA ist die Gesamtkapitalrendite im Jahr vor der BilMoG-Erstanwendung BENCH ist eine binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unterenhmen negative EBT (aie) ausweist, 0 sonst. IMPACT ist der Anteil der immateriellen Vermögensgegenstände ohne aktivierte Entwicklungskosten an der Bilanzsumme (aie). SIZE ist der natürliche Logarithmus der Bilanzsumme (aie). RD_SUCCESS ist die Anzahl der aktiven Patente dividiert durch die Bilanzsumme (aie).

5.8 Multivariate Analysen

Um eine binär logistische Regression durchzuführen zu können, sollte weitergehend die Multikollinearität der unabhängigen Variablen ausgeschlossen werden können.[861] Zu diesem Zweck wurde der sogenannte *variance inflation factor* (VIF) berechnet, der den Kehrwert der Toleranz der Variablen, $(1 - R^2_k)$, bildet. R^2_k ist das Bestimmtheitsmaß einer linearen Regression der unabhängigen Variable k auf alle anderen unabhängigen Variablen, inklusive der Kontrollvariablen.[862] Der VIF nimmt für das betrachtete Sample einen Wert von höchstens 1,353 an, sodass nicht von Kollinearitätsproblematiken ausgegangen werden muss (Anhang 1).[863] Da keine Zeitreihendaten untersucht werden, kann des Weiteren angenommen werden, dass keine schwerwiegende Autokorrelation der Residuen der Regression vorliegt.[864] Folglich sind die wesentlichen Voraussetzungen für die Durchführung einer logistischen Regression erfüllt.[865]

5.8.1 Logistisches Regressionsmodell

Tabelle 11 zeigt die Ergebnisse der binär logistischen Regression der abhängigen Variable CAP auf die unabhängigen Variablen. Berechnet wurden Modell 1 und 2, wie in Abschnitt 5.6 spezifiziert. Modell 1 wurde auf Basis der gesamten Stichprobe von 586 Unternehmen berechnet, Modell 2 auf Basis des reduzierten Samples von 367 Unternehmen.

Wie schon im univariaten Fall kann auch im Rahmen der multivariaten Analyse auf Basis von Modell 1 kein eindeutiger Einfluss des Ausmaßes der Involvierung der Eigentümer in die Unternehmensleitung auf das Aktivierungverhalten nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen ausgemacht werden (MAN_SH). H1a wird daher verworfen. Aktiengesellschaften, deren Eigentümer gegenüber anderen Rechtsformen schwächere Informationsrechte haben, weshalb Informationsasymmetrien zwischen Eigentümern und Managern besonders hoch sein sollten, zeigen hingegen eine signifikant höhere Tendenz zur Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände als Gesellschaften in anderen Rechtsformen (L_FORM). H1b wird daher angenommen. Nichtsdestotrotz stellt die Rechtsform des Unternehmens nur ein Proxy für das Ausmaß Informationsasymmetrien zwischen Eigentümern und Managern dar. Die Ergebnisse für MAN_SH und L_FORM insgesamt betrachtend scheinen daher Prinzipal-Agenten-

---

861 Vgl. Backhaus, K./Erichson, B./Plinke, W./Weiber, R. (2011), S. 295.
862 Vgl. Backhaus, K./Erichson, B./Plinke, W./Weiber, R. (2011), S. 95.
863 Von einer starken Multikollinearität ist regelmäßig bei einem VIF nahe 10 auszugehen; vgl. z. B. Urban, D./Mayer, J. (2011), S. 232.
864 Vgl. Backhaus, K./Erichson, B./Plinke, W./Weiber, R. (2011), S. 92.
865 Vgl. Backhaus, K./Erichson, B./Plinke, W./Weiber, R. (2011), S. 295.

Konflikte in nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen schwächer ausgeprägt zu sein als in kapitalmarktorientierten Unternehmen, was die These von *Penno/Simon* und *Francis/Khurana/Martin/Pereira* untermauert.[866]

Tabelle 11: Determinanten der Aktivierung von Entwicklungskosten

	Hypothese	erwartetes Vorzeichen von β	Modell 1		Modell 2	
			β	p-value	β	p-value
Konstante			0,559	0,584	2,112	0,119
MAN_SH	1a	(–)	-0,210	0,469	-0,110	0,786
L_FORM	1b	(+)	0,907	0,037**	0,912	0,233
BANKDEBT	2a	(+)	1,764	0,001***	1,739	0,022**
TRADECR	2b	(+)	2,892	0,002***	0,480	0,680
GROW	3a	(+)	-0,001	0,277	-0,002	0,598
AGE	3b	(–)	-0,195	0,082*	-0,142	0,402
SMOOTH	4a	(+)			0,454	0,011**
ROA	4b	(–)	-1,296	0,054*	-2,941	0,010**
BENCH	4c	(+)	1,235	0,000***	1,191	0,000***
IMPACT	5	(+)	4,029	0,007***	1,411	0,482
SIZE	6	(+)	-0,121	0,204	-0,163	0,199
RD_SUCCESS	7	(+)	272,633	0,243	826,146	0,047**
Einbezug der Kontrollvariablen IND1 – IND8			ja		ja	
Einbezug der Kontrollvariable EARLY			ja		ja	
R^2 (Nagelkerke)			0,366		0,420	
R^2 (Cox-Snell)			0,274		0,310	
Korrekt klassifiziert			73,4 %		77,1 %	
N			586		367	

*** Signifikanzniveau 1 %, ** Signifikanzniveau 5 %, * Signifikanzniveau 10 %; Abhängige Variable CAP.
Der Zusatz „aie" (*as if expensed*) beschreibt die Berechnung des jeweiligen Werts ohne aktivierte Entwicklungskosten. CAP ist eine binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen im Jahr der BilMoG-Erstanwendung Entwicklungskosten aktiviert, 0 sonst. MAN_SH ist der Anteil der Eigentümer, die gleichzeitig Manager des Unternehmens sind. L_FORM ist eine binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen in der Rechtsform der AG firmiert, 0 sonst. BANKDEBT ist der Anteil der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten an der Bilanzsumme (aie). TRADECR ist der Anteil der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen an der Bilanzsumme (aie). GROW ist die einjährige Wachstumsrate der EBT (aie). AGE ist der natürliche Logarithmus des Alters des Unternehmens im Jahr der BilMoG-Erstanwendung. SMOOTH ist die Standardabweichung der EBT (aie) dividiert durch die Standardabweichung der operativen Cashflows, multipliziert mit (-1), mit Standardabweichungen über vier Geschäftsjahre. ROA ist die Gesamtkapitalrendite im Jahr vor der BilMoG-Erstanwendung BENCH ist eine binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen negative EBT (aie) ausweist, 0 sonst. IMPACT ist der Anteil der immateriellen Vermögensgegenstände ohne aktivierte Entwicklungskosten an der Bilanzsumme (aie). SIZE ist der natürliche Logarithmus der Bilanzsumme (aie). RD_SUCCESS ist die Anzahl der aktiven Patente dividiert durch die Bilanzsumme (aie).

Im Gegensatz dazu kann jedoch in Übereinstimmung mit vergangenen Studien börsennotierter Unternehmen[867] auf Basis von Modell 1 ein signifikanter Einfluss der Verschuldung des Unternehmens auf die Aktivierungsentscheidung festgestellt werden. Die Koeffizienten der beiden

866 Vgl. Penno, M./Simon, D. T. (1986), S. 562; Francis, J. R./Khurana, I. K./Martin, X./Pereira, R. (2008), S. 332. Ergänzend werden jedoch Sensitivitätstests hinsichtlich der Wahl der Proxys durchgeführt; vgl. Abschnitt 5.8.5.1.

867 Vgl. Daley, L. A./Vigeland, R. L. (1983), S. 204; Malmquist, D. H. (1990), S. 188; Dhaliwal, D. S./Heninger, W. G./Hughes II, K. E. (1999), S. 170; Wyatt, A. (2005), S. 991; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T. (2006), S. 57; Tutticci, I./Krishna, G./Percy, M. (2007), S. 96; Prencipe, A./Markarian, G./Pozza, L. (2008), S. 83; Oswald,

verwendeten Proxys für die Stärke der mit Fremdkapitalverträgen einhergehenden Informationsasymmetrien (BANKDEBT, TRADECR) tragen das erwartete positive Vorzeichen, sodass – unabhängig von der Art der Fremdfinanzierung – von einem Einfluss der Verschuldung auf die Aktivierungsentscheidung ausgegangen werden kann. Gleichzeitig könnten die Ergebnisse als Hinweis darauf gewertet werden, dass selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, entgegen der allgemeinen Auffassung,[868] von Kreditinstituten nicht gänzlich unbeachtet bleiben.[869] Die Hypothesen H2a und H2b werden somit angenommen, was gleichzeitig darauf hindeutet, dass hinsichtlich des Einflusses des Verschuldungsgrads auf die Aktivierung von Entwicklungskosten kein Unterschied zwischen kapitalmarktorientierten und nicht kapitalmarktorietierten Unternehmen besteht.

Die Ergebnisse der Regression von Modell 1 zeigen weiterhin, dass jüngere Unternehmen (AGE) mit einer signifikant höheren Wahrscheinlichkeit Entwicklungskosten aktivieren als ältere. Nichtsdestotrotz kann bei nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen kein signifikanter Einfluss des Unternehmenswachstums (GROW) ausgemacht werden. Daher wird H3a angenommen, H3b muss hingegen verworfen werden.

Weitergehend kann der bereits in der univariaten Analyse der Daten festgestellte Zusammenhang zwischen der finanziellen Situation des Unternehmens (ROA, BENCH) und der Wahrscheinlichkeit, dass selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände aktiviert werden, bekräftigt werden. So haben nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen mit einer geringen Rentabilität (ROA) eine stärkere Tendenz zur Aktivierung von Entwicklungskosten, was auf hohe Anreize zur Verbesserung von Rentabilitätskennziffern zurückgeführt werden könnte. H4b wird daher angenommen. Darüber hinaus ist der Koeffizient der Variable BENCH in Einklang mit H4c positiv und weist auf einen signifkanten Einfluss der Tatsache, dass das Unternehmen ein *ex ante* negatives Ergebnis ausweist, auf die Aktivierungsentscheidung hin. Die Hypothese wird somit ebenfalls angenommen. Die Ergebnisse hinsichtlich des Einflusses der finanziellen

D. R. (2008), S. 15; Höllerschmid, C. (2010), S. 124 ff.; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 154; Markarian, G./Pozza, L./Prencipe, A. (2008), S. 261.

868 Vgl. Abschnitt 4.3.3.

869 Dies ergibt sich in der Tendenz auch aus den Ergebnissen einer Befragung von Kreditinstituten von Haller/Löffelmann/Beiersdorf/Bolin/Etzel/Haussmann (2008), nach der 42 % der Interviewpartner ein Aktivierungswahlrecht für Entwicklungskosten gegenüber der sofortigen Aufwandserfassung als gleichwertig oder vorteilhafter einschätzten; vgl. Haller, A./Löffelmann, J. V./Beiersdorf, K./Bolin, M./Etzel, B./Haussmann, K. (2008), S. 28. Zu ähnlichen Ergebnissen gelangen auch Ruhnke/Schmiele/Sanyang (2009), die über eine postalische Umfrage herausfinden, dass 36,1 % der 123 befragten Kreditinstitute von einem Anstieg der Relevanz selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände durch die Abschaffung des Aktivierungsverbots ausgehen; vgl. Ruhnke, K./Schmiele, C./Sanyang, M. (2009), S. 2727.

Situation des Unternehmens auf die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände lassen darauf schließen, dass es auch in diesen Determinanten keinen Unterschied zwischen kapitalmarktorientierten und nicht kapitalmarktotientierten Unternehmen gibt.

Wie in H5 prognositziert, weist der Koeffizient der Variable IMPACT ein positives Vorzeichen auf und der Einfluss der Determinante ist signifikant. Damit haben gemäß Modell 1 Unternehmen, für die erworbene immaterielle Vermögensgegenstände von hoher Bedeutung sind, eine stärkere Tendenz zur Aktivierung selbst geschafftenen immateriellen Vermögens. Dies könnte darauf hindeuten, dass nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen, die aufgrund bestehender Prozesse zum Monitoring (erworbenen) immateriellen Vermögens und entsprechende Expertise unter eher niedrigen direkten Kosten der Aktivierung von Entwicklungskosten leiden, eher zur Aktivierung tendieren. Hinsichtlich des Einflusses der Unternehmensgröße (SIZE) auf die Aktivierungsentscheidung kann auf Basis von Modell 1 keine Aussage gemacht werden. H6 wird nicht angenommen. Dieses Ergebnis steht den empirischen Ergebnissen bestehender Studien des Aktivierungsverhaltens kapitalmarktorientierter Unternehmen entgegen,[870] deutet aber gleichzeitig darauf hin, dass politische Kosten in nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen von untergeordneter Bedeutung sind. Letztlich wird damit die These von *Trombley*, dass politische Kosten nur für besonders große Unternehmen von Bedeutung sind,[871] untermauert, sofern die Annahme getroffen wird, dass besonders große Unternehmen zumeist kapitalmarktorientiert sind.

In Einklang mit den Ergebnissen der univariaten Analyse ergibt auch die Regression von Modell 1, dass nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen mit sehr erfolgreichen Forschungs- und Entwicklungsprojekten (RD_SUCCESS) keine stärkere Tendenz zur Aktivierung von Entwicklungskosten aufweisen als Unternehmen mit niedrigem F&E-Erfolg. H7 wird daher verworfen.

Die Regression von Modell 2 enthält zusätzlich die Variable SMOOTH als Proxy für die allgemeine Tendenz des Unternehmens Ergebnisglättung zu betreiben. Der positive Koeffizient der Variable deutet darauf hin, dass nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen, die eine hohe Tendenz zur Ergebnisglättung aufweisen, mit einer signifikant höheren Wahrscheinlichkeit Entwicklungskosten aktivieren, als Unternehmen mit geringer Tendenz zum *income smoothing*. H4a wird daher angenommen. Da entsprechende Ergebnisse auch für kapitalmarktorientierte

---

870 Vgl. Daley, L. A./Vigeland, R. L. (1983), S. 204; Shehata, M. (1991), S. 778; Smith, D. T./Percy, M./Richardson, G. D. (2001), S. 27; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T. (2006), S. 57; Oswald, D. R. (2008), S. 15; Dinh, T./Kang, H./Schultze, W. (2014), S. 44; Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 154; Jones, S. (2011), S. 49; Ballas, A./Anagnostopoulou, S. (2013), S. 51.

871 Vgl. Trombley, M. A. (1989), S. 531.

Unternehmen vorliegen,[872] ist hinsichtlich dieser Determinante ebenfalls nicht davon auszugehen, dass ein Unterschied zwischen kapitalmarktorientierten und nicht kapitalmarktorientierten Untenrehmen besteht.

Modell 2 bestätigt darüber hinaus den auf Basis von Modell 1 ermittelten signifikanten Einfluss der Variablen BANKDEBT, ROA und BENCH. Damit werden die Ergebnisse, dass ähnlich wie bei kapitalmarktorientierten Unternehmen der Verschuldungsgrad, die Rentabilität und der Ausweis eines *ex ante* negativen Ergebnisses die Entscheidung Entwicklungskosten zu aktivieren determinieren, bestätigt.

Gleichwohl können die Ergebnisse für die Variablen L_FORM. TRADECR, AGE und IMPACT auf Basis von Modell 2 nicht bestätigt werden. Zudem ergibt sich für Modell 2 ein signifikant positiver Einfluss des Erfolgs der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit (RD_SUCCESS) des Unternehmens auf die Wahrscheinlichkeit, dass sich das Management zur Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände entscheidet. Die Unterschiede in der Signifikanz dieser Variablen können zum Teil auf die Charakteristika des für die Regression von Modell 2 verwendeten reduzierten Samples zurzückgeführt werden. Der Mann-Whitney-Rangsummen-Test auf Unterschiede in der zentralen Tendenz der Unternehmen, die in der Stichprobe für die Regression von Modell 2 verblieben sind, und jenen, die ausgeschlossen wurden, zeigt, dass sich die beiden Gruppen signifikant in den Variablen TRADECR, AGE, IMPACT und RD_SUCCESS unterscheiden (Anhang 2). Das für den Test von SMOOTH notwendige Vorliegen von Daten für mindestens vier Geschäftsjahre führt insbesondere zu einem Ausschluss relativ junger Unternehmen aus dem Sample für die Berechnung von Modell 2. Bezugnehmend auf die Korrelationstabelle (Tabelle 10) ist darüber hinaus erkennbar, dass die Variablen TRADECR, IMPACT und RD_SUCCESS signifikant, wenn auch schwach, mit AGE korrelieren. In Abwesenheit sehr junger Unternehmen, können diese Variablen somit einen anderen Einfluss auf die abhängige Variable haben. Für die Variable L_FORM kann diese Erklärung jedoch nicht angeführt werden. Ein Kolmogorov-Smirvov-Test, weistnicht auf Unterschiede der Variable in den beiden Samples hin, da der Median der Variable für beide Gruppen 0 ist.

Abschließend lässt sich feststellen, dass die Erklärungskraft der beiden Modelle mit einem R^2 nach Nagelkerke von 36,6 % bzw. 42,0 % im Vergleich mit entsprechenden Studien bezüglich

[872] Vgl. Elliott, J./Richardson, G./Dyckman, T./Dukes, R. (1984), S. 97; Shehata, M. (1991), S. 778; Oswald, D. R./Zarowin, P. (2007), S. 717; Oswald, D. R. (2008), S. 15.

der Aktivierung in kapitalmarktorientierten Unternehmen kompetitiv erscheint,[873] wenngleich es zu bedenken gilt , dass einige Studien keinerlei Gütemaße hinsichtlich der berechneten Modelle angeben.[874]

5.8.2 Interaktionsvariablen

In Modell 1 und 2 wurde bis jetzt nur der lineare Einfluss des Forschungs- und Entwicklungserfolgs des Unternehmens sowie der übrigen unabhängigen Variablen auf die Wahrscheinlichkeit, dass Entwicklungskosten aktiviert werden, getestet. Es ist jedoch gleichermaßen ein nichtlinearer Zusammenhang zwischen den unabhängigen Variablen und der abhängigen Variable denkbar. So könnte angenommen werden, dass ein hoher F&E-Erfolg alleine nicht ausreichend ist, um selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände zum Ansatz zu bringen, sondern dass gleichzeitig entsprechende Anreize für die Reduktion *ex ante* hoher Transaktionskosten bestehen müssen, damit sich die Gesellschaft zur Aktivierung entscheidet. Um zu prüfen, ob Unternehmen mit einem besonders hohen oder einem besonders niedrigen Forschungs- und Entwicklungserfolg sowie simultan hohen Informationsasymmetrien zwischen Eigenkapitalgebern oder Fremdkapitalgebern und dem Management, besonders hohen Anreizen zur Verbesserung der publizierten Vermögens- und Ertragskennzahlen oder vergleichsweise niedrigen Kosten der Aktivierung eine stärkere Tendenz zur Aktivierung von Entwicklungskosten haben, werden Interaktionsvariablen[875] mit in die Untersuchung einbezogen. Sie errechnen sich als das jeweilige Produkt aus der Variable RD_SUCCESS und einzelnen anderen unabhängigen Variablen[876] und werden in die logistische Regression der Modelle 1 bzw. 2 aufgenommen.[877]

Den Ergebnissen der Regressionen (Anhang 3 und Anhang 4) ist zu entnehmen, dass lediglich bezüglich des Einflusses des Forschungs- und Entwicklungserfolgs (RD_SUCCESS) und der Höhe von Informationsasymmetrien zwischen Eigenkapitalgebern sowie Lieferanten als Kreditgebern und dem Management des Unternehmens (MAN_SH, TRADECR) ein signifikanter

873 Vgl. z. B. Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011), S. 154, die mit ihren Modellen nur ein R^2 nach Nagelkerke von maximal 28,1 % erreichen. Ein Vergleich kann hier selbstverständlich nur mit Studien gezogen werden, die ebenfalls eine multivariate logistische Regression durchführen.

874 Vgl. z. B. Oswald, D. R. (2008), S. 15.

875 Vgl. zur Definition der Interaktion z. B. Sedlmeier, P./Renkewitz, F. (2008), S. 168; Schlittgen, R. (2009), S. 159; Backhaus, K./Erichson, B./Plinke, W./Weiber, R. (2011), S. 88.

876 Es soll einheitlich getestet werden, ob Unternehmen mit starken Anreizen zur Aktivierung und gleichzeitig hohem Forschungs- und Entwicklungserfolg mit einer höheren Wahrscheinlichkeit selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände aktivieren. Aus diesem Grund wird für die Bildung die Interaktionsvariablen RD_SUCCESS*AGE und RD_SUCCESS*ROA die Variable RD_SUCCESS mit (-1) multipliziert.

877 Vgl. Schlittgen, R. (2009), S. 160.

nicht-linearer Zusammenhang besteht. So aktivieren Unternehmen mit hohen Anreizen aus Informationsasymmetrien zwischen Eigentümern und Managern oder aus Kreditverträgen mit Lieferanten eher Entwicklungskosten, wenn gleichzeitig ihre Forschungs- und Entwicklungsprojekte sehr erfolgreich sind. Hieraus könnte gefolgert werden, dass Unternehmen das Aktivierungswahlrecht nutzen, um ihren Eigenkapitalgebern und Lieferanten, als Fremdkapitalgebern, ihre zukünftigen Ertragschancen aus der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit zu signalisieren.

5.8.3 Unterschiede in den Determinanten in Abhängigkeit des Forschungs- und Entwicklungserfolgs

In Anlehnung an Dinh/Kang/Schultze (2014) wird ergänzend getestet, ob sich die Unternehmen, die potentielle Anreize zum Signalling aufgrund einer erfolgreichen F&E-Tätigkeit haben, in den Determinanten der Aktivierungsentscheidung von jenen unterscheiden, bei denen eine Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände zu opportunistischen Zwecken angenommen werden kann. Hierzu werden die ursprünglichen Samples der 586 bzw. 367 Unternehmen für den Test von Modell 1 und 2 in jeweils zwei Teilsamples geteilt. Die Unterscheidung der Gesellschaften erfolgt aufgrund der in Abschnitt 5.1 formulierten Bedenken jedoch nicht wie bei Dinh/Kang/Schultze (2014) auf Basis eines *earnings management*-Indikators, sondern auf Grundlage des Forschungs- und Entwicklungserfolgs des Unternehmens. Um eine Differenzierung zwischen in der F&E-Tätigkeit sehr erfolgreichen Unternehmen, die einen Anreiz zum Signalling ihres Erfolgs haben, sowie weniger erfolgreichen Unternehmen, denen opportunistisches bilanzpolitisches Verhalten bei Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände unterstellt werden kann, zu treffen, wurden die Unternehmen am Median der Variable RD_SUCCESS im Gesamtsample der 586 Gesellschaften voneinander getrennt.[878]

[878] Der Median der Variable RD_SUCCESS beträgt 0, weshalb letztlich eine Unterscheidung in Unternehmen mit RD_SUCCESS > 0 bzw. RD_SUCCESS < 0 erfolgt.

Tabelle 12: Determinanten der Aktivierung in Anhängigkeit des Forschungs- und Entwicklungserfolgs

	RD_SUCCESS > Median		RD_SUCCESS < Median		RD_SUCCESS > Median		RD_SUCCESS < Median	
	Modell 1		Modell 1		Modell 2		Modell 2	
	β	p-Wert	β	p-Wert	β	p-Wert	β	p-Wert
Konstante	2,201	0,158	-0,381	0,805	6,109	0,007***	-0,841	0,684
MAN_SH	-0,601	0,221	0,199	0,597	-1,215	0,067*	0,774	0,190
L_FORM	1,263	0,343	0,962	0,054*	0,911	0,673	1,323	0,131
BANKDEBT	2,276	0,007***	1,696	0,009***	3,431	0,006***	1,255	0,232
TRADECR	3,535	0,056*	2,596	0,019**	0,537	0,811	0,100	0,946
GROW	-0,004	0,527	-0,001	0,819	-0,002	0,693	0,000	0,982
AGE	-0,236	0,181	-0,200	0,204	-0,120	0,609	0,008	0,978
SMOOTH					0,365	0,148	0,449	0,151
ROA	-0,395	0,727	-2,083	0,023**	-1,052	0,543	-6,397	0,003***
BENCH	1,258	0,001***	1,335	0,000***	1,630	0,002***	1,229	0,010*
IMPACT	0,310	0,863	13,967	0,003***	-1,925	0,487	9,695	0,066**
SIZE	-0,199	0,156	-0,087	0,558	-0,438	0,029**	0,031	0,875
Einbezug der Kontrollvariablen IND1 – IND8	ja		ja		ja		ja	
Einbezug der Kontrollvariable EARLY	ja		ja		ja		ja	
R^2 (Nagelkerke)	0,381		0,421		0,445		0,502	
R^2 (Cox-Snell)	0,286		0,316		0,325		0,372	
Korrekt klassifiziert	73,1 %		73,0 %		77,1 %		78,2 %	
N	260		326		179		188	

*** Signifikanzniveau 1 %, ** Signifikanzniveau 5 %, * Signifikanzniveau 10 %; Abhängige Variable CAP.

Der Zusatz „aie" (*as if expensed*) beschreibt die Berechnung des jeweiligen Werts ohne aktivierte Entwicklungskosten. CAP ist eine binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen im Jahr der BilMoG-Erstanwendung Entwicklungskosten aktiviert, 0 sonst. MAN_SH ist der Anteil der Eigentümer, die gleichzeitig Manager des Unternehmens sind. L_FORM ist eine binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen in der Rechtsform der AG firmiert, 0 sonst. BANKDEBT ist der Anteil der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten an der Bilanzsumme (aie). TRADECR ist der Anteil der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen an der Bilanzsumme (aie). GROW ist die einjährige Wachstumsrate der EBT (aie). AGE ist der natürliche Logarithmus des Alters des Unternehmens im Jahr der BilMoG-Erstanwendung. SMOOTH ist die Standardabweichung der EBT (aie) dividiert durch die Standardabweichung der operativen Cashflows, multipliziert mit (-1), mit Standardabweichungen über vier Geschäftsjahre. ROA ist die Gesamtkapitalrendite im Jahr vor der BilMoG-Erstanwendung BENCH ist eine binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen negative EBT (aie) ausweist, 0 sonst. IMPACT ist der Anteil der immateriellen Vermögensgegenstände ohne aktivierte Entwicklungskosten an der Bilanzsumme (aie). SIZE ist der natürliche Logarithmus der Bilanzsumme (aie). RD_SUCCESS ist die Anzahl der aktiven Patente dividiert durch die Bilanzsumme (aie).

Für diese vier Teilsamples wurde anschließend jeweils eine logistische Regression gemäß Modell 1 bzw. 2 unter Ausschluss der Variable RD_SUCCESS errechnet, da diese bereits zur Separierung der Teilsamples verwendet wurde. Die Ergebnisse der Regressionen (Tabelle 12) zeigen, dass sich die Determinanten der Aktivierung von Entwicklungskosten bei Unternehmen mit überdurchschnittlich erfolgreichen F&E-Projekten und jenen mit geringem F&E-Erfolg vor allem hinsichtlich des Einflusses der Variablen ROA und IMPACT unterscheiden. So wirken sich eine geringe Performance des Unternehmens (ROA) und geringe direkte Kosten der Aktivierung (IMPACT) nur bei Unternehmen mit vergleichsweise schwacher F&E-Tätigkeit (RD_SUCCESS < Median) positiv auf die Aktivierungsentscheidung aus. Unabhängig vom F&E-Erfolg kann jedoch der Anreiz zur Verbesserung eines *ex ante* negativen Jahresergebnisses (BENCH) als Determinante ausgemacht werden.

Wenngleich damit einige Unterschiede erkennbar sind, lassen sich diese vor dem Hintergrund des theoretischen Rahmenkonzepts dieser Arbeit nur bedingt erklären. Da sich jedoch durch die Teilung der Samples die in die Regression einbezogene Fallzahl reduziert hat, kann die Repräsentativität der Ergebnisse nur eingeschränkt angenommen werden, weshalb keine weitergehende Interpretation der Ergebnisse erfolgt.

5.8.4 Propensity Score Matching

Aus den bisherigen Resultaten lässt sich kein unmittelbarer Rückschluss auf die Kausalität des F&E-Erfolgs für die Aktivierungsentscheidung ableiten.[879] Aus diesem Grund wird zusätzlich untersucht, ob Unternehmen, die ansonsten ähnliche Kosten-Nutzen-Strukturen aufweisen, eher Entwicklungskosten aktivieren, wenn ihre Erntwicklungsprojekte ein hohes, relativ sicheres Ertragspotential aufweisen.

In einem ersten Schritt wurden hierzu aus den ursprünglichen Untersuchungssamples der 586 bzw. 367 Unternehmen mit Hilfe eines Propensity Score Matchings zwei neue Samples, Sample 2 und 3, generiert. Analog zu den bisherigen Untersuchungen wurde auch hier wieder bezüglich des Einbezugs der Variable SMOOTH unterschieden. Während SMOOTH in die Generierung von Sample 3 mit einbezogen wurde, erfolgte dies für Sample 2 nicht. Im Ergebnis bestehen die beiden Samples aus 124 bzw. 62 Unternehmenspaaren, die sich in den unabhängigen Variablen und Kontrollvariablen weitestgehend ähnlich sind, jedoch im Hinblick auf den

[879] Die Möglichkeit eine solche Kausalität unter Verwendung eines Propensity Score Matchings nachzuweisen wird hingegen angenommen; vgl. Rässler, S. (2002), S. 25.

F&E-Erfolg (RD_SUCCESS) unterscheiden. Zwei Unternehmen gelten dabei als hinreichend ähnlich, wenn die Differenz ihrer *propensity scores* den Grenzwert von c = 0,001 nicht überschreitet,[880] wobei der sogenannte *propensity score* angibt, mit welcher Wahrscheinlichkeit das einzelne Unternehmen das sogenannte *treatment* erfährt.[881] Da nachfolgend der Einfluss des F&E-Erfolgs auf das Aktivierungsverhalten untersucht werden soll, stellt für diese Untersuchung die binäre Variable RD_SUCCESS_DUMMY, die den Wert 1 annimmt, wenn der unternehmensspezifische Wert für RD_SUCCESS über dem Median der Stichprobenunternehmen liegt, und sonst 0 ist, das sogenannte *treatment* dar.[882]

In einem zweiten Schritt wurde dann auf Basis der *matched samples* der Einfluss des *treatments* auf die Entwicklungsentscheidung des Unternehmens getestet. Da die übrigen unabhängigen Variablen bei ausreichender Präzision des Matchings keinen Einfluss mehr auf CAP haben, ist theoretisch die Durchführung eines Kolmogorov-Smirnov-Tests zur Ermittlung eines Unterschieds in den Medianen der beiden unabhängigen Teilsamples der Aktivierer und Nicht-Aktivierer ausreichend. Wie Tabelle 13 zu entnehmen ist, kann allerdings für die generierten *matched samples* kein signifikanter Unterschied zwischen den Aktivierern und Nicht-Aktivierern in Bezug auf das *treatment* (RD_SUCCESS_DUMMY) festgestellt werden.

Tabelle 13: Matched Samples – Ergebnisse des Kolmogorov-Smirnov-Tests

	Sample 2	Sample 3
	Modell 1	Modell 2
Kolmogorov-Smirnov-Z (p-Wert)	0,508 (0,959)	0,751 (0,626)
N	248	124

Potentielle Ungenauigkeiten des Matchings berücksichtigend empfiehlt beispielsweise *Bacher*, ergänzend einen möglichen Einfluss des *treatments* auf Basis einer logistischen Regression zu testen.[883] Den Ergebnissen dieser zufolge (Tabelle 14) haben auch auf Basis der *matched samples* noch einige unabhängigen Variablen außer RD_SUCCESS_DUMMY einen signifikanten

880 Für die Auswahl des Grenzwerts gibt es keine allgemeinen Vorgaben. In dieser Untersuchung wurde ein Grenzwert von 0,001 für die maximale Distanz der *propensity scores* gewählt, da dieser gemäß Bacher im Mittelfeld der sinnvoll zu betrachtenden Werte liegt; vgl. Bacher, J. (2002), S. 49.

881 Vgl. Smith, H. L. (1997), S. 334.

882 Da nur zwei Fälle bezüglich des *treatment* unterschieden werden können (Unternehmen erfährt ein *treatment* versus erfährt kein *treatment*) muss die Variable RD_SUCCESS in eine binäre Variable umgewandelt werden; vgl. Rässler, S. (2002), S 25. Der Median wurde auf Basis des Gesamtsamples von 586 Unternehmen berechnet und beträgt 0. D. h. Unternehmen, für die RD_SUCCESS_DUMMY = 1 ist, haben einen F&E-Erfolg > 0. Die *propensity scores* wurden auf Basis einer Regression von RD_SUCCESS_DUMMY auf alle unabhängigen Variablen und Kontrollvariablen außer RD_SUCCESS berechnet.

883 Vgl. Bacher, J. (2002), S. 57.

Einfluss auf die Aktivierungsentscheidung, sodass deutlich wird, dass das durchgeführte Matching nicht zu einer perfekten Übereinstimmung der Unternehmenspaare hinsichtlich der übrigen Einflussfaktoren geführt hat. Da jedoch eine weitere Präzision des Matchings zu einer zusätzlichen Reduktion des Untersuchungssamples führen würde, wird hiervon abgesehen.

Tabelle 14: Matched Samples – Ergebnisse der logistischen Regression

	Sample 2		Sample 3	
	β	p-Wert	β	p-Wert
Konstante	-1,110	0,578	2,232	0,567
MAN_SH	0,149	0,761	0,872	0,283
L_FORM	-0,578	0,487	-18,326	0,998
BANKDEBT	3,014	0,001***	-0,483	0,736
TRADECR	0,769	0,563	1,573	0,593
GROW	-0,039	0,263	-0,017	0,690
AGE	-0,242	0,182	-0,749	0,033**
SMOOTH			0,438	0,385
ROA	-1,745	0,120	-7,616	0,007***
BENCH	1,052	0,012**	0,687	0,384
IMPACT	17,842	0,008***	-0,481	0,936
SIZE	0,059	0,757	0,015	0,966
RD_SUCCESS_DUMMY	0,396	0,217	0,611	0,249
Einbezug der Kontrollvariablen IND1 – IND8	ja		ja	
Einbezug der Kontrollvariable EARLY	ja		ja	
R^2 (Nagelkerke)	0,385		0,555	
R^2 (Cox-Snell)	0,289		0,404	
Korrekt klassifiziert	74,2 %		81,5 %	
N	248		124	

*** Signifikanzniveau 1 %, ** Signifikanzniveau 5 %, * Signifikanzniveau 10 %; Abhängige Variable CAP.
Der Zusatz „aie" (*as if expensed*) beschreibt die Berechnung des jeweiligen Werts ohne aktivierte Entwicklungskosten. CAP ist eine binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen im Jahr der BilMoG-Erstanwendung Entwicklungskosten aktiviert, 0 sonst. MAN_SH ist der Anteil der Eigentümer, die gleichzeitig Manager des Unternehmens sind. L_FORM ist eine binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen in der Rechtsform der AG firmiert, 0 sonst. BANKDEBT ist der Anteil der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten an der Bilanzsumme (aie). TRADECR ist der Anteil der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen an der Bilanzsumme (aie). GROW ist die einjährige Wachstumsrate der EBT (aie). AGE ist der natürliche Logarithmus des Alters des Unternehmens im Jahr der BilMoG-Erstanwendung. SMOOTH ist die Standardabweichung der EBT (aie) dividiert durch die Standardabweichung der operativen Cashflows, multipliziert mit (-1), mit Standardabweichungen über vier Geschäftsjahre. ROA ist die Gesamtkapitalrendite im Jahr vor der BilMoG-Erstanwendung BENCH ist eine binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen negative EBT (aie) ausweist, 0 sonst. IMPACT ist der Anteil der immateriellen Vermögensgegenstände ohne aktivierte Entwicklungskosten an der Bilanzsumme (aie). SIZE ist der natürliche Logarithmus der Bilanzsumme (aie). RD_SUCCESS ist die Anzahl der aktiven Patente dividiert durch die Bilanzsumme (aie).

Auch die Ergebnisse aus Tabelle 14 zeigen aber, dass unter Maßgabe ähnlicher Kosten-Nutzen-Strukturen weder ausschließlich jene Unternehmen Entwicklungskosten aktivieren, die einen relativ geringen F&E-Erfolg aufweisen und daher opportunistisch motivierte Bilanzpolitik betreiben würden, noch hauptsächlich jene, die den Abschlussadressaten ihre hohen Forschungs- und Entwicklungserfolge signalisieren wollen, selbst geshaffene immaterielle Vermögensgegenstände aktivieren. Eine eindeutige Tendenz der Aktivierer zu einer der beiden denkbaren Motivationen für die Aktivierung von Entwicklungskosten, der *demand hypothesis* oder der

opportunistic behaviour hypothesis, lässt sich somit nicht feststellen. Es kann folglich davon ausgegangen werden, dass nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen das durch das BilMoG implementierte Wahlrecht des § 248 Abs, 2 Satz 1 HGB sowohl zum Zwecke der Bereitstellung entscheidungsnützlicher Informationen hinsichtliche des F&E-Erfolgs als auch zur opportunistisch motivierten Bilanzpolitik ausüben.

5.8.5 Sensitivitätsanalysen

Um die Resultate hinsichtlich der Determinanten der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände nach § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB zu bekräftigen, werden nachfolgend bezüglich einiger Variablen ergänzende Untersuchungen durchgeführt. Getestet werden soll, ob alternative Spezifikationen der Proxys für aus Verträgen mit Eigenkapitalgebern resultierende Anreize zur Aktivierung (Abschnitt 5.8.5.1), für das Unternehmenswachstum (Abschnitt 5.8.5.2), den Forschungs- und Entwicklungserfolg (Abschnitt 5.8.5.3) sowie Anreize zur Ergebnisglättung (Abschnitt 5.8.5.4) einen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit einer Aktivierung haben. Eine genaue Spezifikation der ergänzend getesteten Variablen ist in Anhang 5 zu finden. Zudem soll ein potentieller Einfluss der Tatsache, dass ein Unternehmen in einen Konzernabschluss einbezogen wird, untersucht werden (Abschnitt 5.8.5.5).

5.8.5.1 Verträge mit Eigenkapitalgebern

Bisher konnte kein eindeutiger Einfluss der Informationsasymmetrien zwischen den Eigentümern und dem Management auf die Entwicklungskostenaktivierung auf Basis der Proxys MAN_SH und L_FORM ermittelt werden. Da davon auszugehen ist, dass Proxys mit unmittelbarem Bezug zur Eigentümerstruktur, wie beispielsweise MAN_SH, eine bessere Approximation für die Stärke des Informationsgefälles zwischen den beiden Gruppen darstellen,[884] wurden drei zusätzliche Variablen erhoben, die diesen Bezug aufgreifen. Angenommen wird, dass Unternehmen mit einer hohen Anzahl verschiedener Eigenkapitalgeber (NUM_SH) durch die breite Streuung des Anteilsbesitzes ein höheres Informationsgefälle zwischen den Eigentümern und dem Management aufweisen und daher eher von einer Aktivierung von Entwicklungskosten Gebrauch machen. Dasselbe sollte für Gesellschaften gelten, in denen ausschließlich Manager mit der Unternehmensleitung betraut sind, die nicht Eigentümer des Unternehmens sind

884 Dies liegt daran, dass die Rechtsformwahl auch durch besondere strategische Ziele, z. B. einen geplanten Börsengang, bedingt sein kann und somit nicht ausschließlich ein Proxy für das Informationsgefälle zwischen den Eigentümern und dem Management darstellt. Vgl. zum Rechtsformwahl bei geplantem Börsengang Schneeloch, D. (2006), S. 13.

(EXTERNAL_SH) oder bei denen ein hoher Anteil der Eigenkapitalgeber seinen Sitz im Ausland hat (SH_ABROAD), sodass von einer starken Trennung von Eigentum und Leitung aufgrund der räumlichen Distanz ausgegangen werden kann.

Die Ergebnisse für die Modelle 3 – 5 (Anhang 6) weisen jedoch auch für diese Variablen keinen signifikanten Einfluss auf die abhängige Variable CAP auf. Das sich dadurch bestätigende Fehlen eines bedeutenden Einflusses der Informationsasymmetrien zwischen Eigentümern und Managern des Unternehmens auf die Aktivierungsentscheidung bekräftigt, dass Prinzipal-Agenten-Konflikte in nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen aufgrund einer stärkeren Verbindung von Eigentum und Leitung von untergeordneter Bedeutung sind. Bezogen auf das Untersuchungssample liegt der maximale Wert für die Anzahl der Eigentümer des Unternehmens (NUM_SH) bei 65, wobei 75 % der Unternehmen weniger als vier verschiedene Eigenkapitalgeber haben. Gleichzeitig sind allerdings durchschnittlich 27 % der Eigentümer auch im Management der Gesellschaft vertreten, sodass der obigen These in der Tendenz zugestimmt werden kann.

5.8.5.2 Entwicklungsstadium des Unternehmens

Um zu testen, ob das Verwerfen von H3a, die einen Zusammenhang zwischen dem Unternehmenswachstum und der Aktivierung von Entwicklungskosten prognostiziert, abhängig von der Instrumentalisierung der Variable GROW ist, wurde mit der Variable GROW_2 ein weiteres Proxy für das Unternehmenswachstum errechnet. Das Wachstum wird hierbei auf Grundlage der einjährigen Wachstumsrate der Bilanzsumme exklusive aktivierter Entwicklungskosten ermittelt. Die Resultate von Modell 6 (Anhang 6) weisen jedoch nicht darauf hin, dass dieses Proxy einen signifikanten Einfluss auf CAP nimmt, sodass in Übereinstimmung mit den Ergebnissen für die Variable GROW H3a abgelehnt wird.[885]

5.8.5.3 Forschungs- und Entwicklungserfolg

Des Weiteren wurden zur Durchführung von Sensitivitätstests bezüglich des verwendeten Proxys für den F&E-Erfolg des Unternehmens die Variablen RD_SUCCESS_2, RD_SUCCESS_3 und RD_SUCCESS_4 berechnet. RD_SUCCESS_2 errechnet sich als die Anzahl der

[885] Sowohl GROW als auch GROW_2 stellen ausschließlich ein Proxy für kurzfristiges Wachstum dar. Auf eine Berechnung längerfristiger Wachstumsraten wurde jedoch verzichtet, um das Sample nicht weiter zu reduzieren.

aktiven Patente dividiert durch die Gesamtzahl der in den letzten 20 Jahren angemeldeten und damit potentiell noch aktiven Patente. Dieser Quotient gibt somit an, welcher Anteil der potentiell noch aktiven Patente tatsächlich noch aktiv ist. Da Patente inaktiv werden, wenn die Verfügungsrechte an ihnen nicht mehr aufrecht erhalten werden können, weil sie entweder erfolgreich angefochten wurden oder durch Nicht-Zahlung der Jahresgebühr aus ökonomischen Erwägungen heraus verfallen, deutet ein hoher Wert des Quotienten darauf hin, dass das Unternehmen einen großen Anteil der angemeldeten Patente bis zum Zeitpunkt der Abfrage aufrecht erhalten konnte. Als alternatives Maß für die Stärke der Verfügungsrechte des Unternehmens wird darüber hinaus das Alter des ältesten noch aktiven Patents verwendet (RD_SUCCESS_3). Es ist davon auszugehen, dass lange Patentlaufzeiten darauf hindeuten, dass die vom Unternehmen betriebene Forschung und Entwicklung immaterielle Vermögensgegenstände hervorbringt, die über lange Zeit Erträge generieren.[886]

Da bereits die Patentanmeldung zu Kosten führt, muss das Unternehmen bei jeder Patentanmeldung abwägen, ob die Patenterteilung wahrscheinlich ist oder nicht. Daher kann zur Approximation des F&E-Erfolgs auch die Patentaktivität des Unternehmens verwendet werden.[887] Die Variable RD_SUCCESS_4 wurde deshalb als durchschnittliche jährliche Anzahl der Patentanmeldungen errechnet. Hierzu wurde in der Registerdatenbank des *DPMA* (*DPMAregister*) die Anzahl der Patente abgefragt, die das Unternehmen in den letzten 20 Jahren angemeldet hat, und anschließend durch 20 oder, falls kleiner, das Alter des Unternehmens zum Zeitpunkt der Abfrage dividiert.

Auf Basis von Modell 1 wurde in den Modellen 7 bis 9 (Anhang 7) jeweils die ursprüngliche Variable RD_SUCCESS durch eines der drei weiteren Proxys für den Erfolg der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit des Unternehmens ersetzt. Keine der zuvor spezifizierten Variablen zeigt jedoch einen signifikanten Einfluss auf die abhängige Variable CAP, sodass sich erneut bestätigt, dass weder ausschließlich entwicklungsschwache noch ausschließlich entwicklungsstarke Gesellschaften von der Ausübung des Aktivierungswahlrechts des § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB Gebrauch machen. H7 wird damit weiterhin abgelehnt.

5.8.5.4 Ergebnisglättung

In Modell 2 wurde ein Indikator für die Tendenz des Unternehmens zum *income smoothing* (SMOOTH) verwendet. Wie bereits im Rahmen der Spezifikation von ROA argumentiert

886 Vgl. Ernst, H. (1996), S. 52.
887 Vgl. zum Begriff der Aktivitätskennzahl im Patentkontext Narin, F./Olivastro, D. (1988), S. 481.

wurde,[888] könnten jedoch die Resultate der Regression durch Einbezug des Jahres der BilMoG-Erstanwendung in die Berechnung von SMOOTH verzerrt sein. Um einen solchen potentiell verzerrenden Einfluss ausschließen zu können, wird der Indikator für die Ergebnisglättung des Unternehmens noch einmal auf Basis der Standardabweichungen über drei Jahre, ohne Einbezug des Jahres der erstmaligen Anwendung des BilMoG, berechnet (SMOOTH3). Wird nun diese Variable anstelle von SMOOTH in das Modell einbezogen (Modell 10, Anhang 8), bestätigt sich der für Modell 2 dokumentierte positive Einfluss der Tendenz des Unternehmens zur Ergebnisglättung auf die Aktivierungsentscheidung. Eine starke Verzerrung der Ergebnisse für SMOOTH ist daher, zumindest aufgrund der Einbeziehung des BilMoG-Jahres, nicht erkennbar.

Darüber hinaus wird ein zweiter Indikator für die Ergebnisglättung durch das Unternehmen berechnet, der auf SMOOTH aufbaut, für den jedoch sowohl die zur Berechnung der Standardabweichung verwendeten EBT als auch die operativen Cashflows durch die durchschnittliche Bilanzsumme des jeweiligen Geschäftsjahres geteilt werden. Wieder wurde dieses Proxy sowohl unter Einbezug (SMOOTH_2) und unter Ausschluss des Jahres der BilMoG-Erstanwendung (SMOOTH3_2) gebildet. Auch diese beiden Variablen bestätigen jedoch den positiven Einfluss der Tendenz zum *income smoothing* auf die Wahrscheinlichkeit das Entwicklungskosten zum Ansatz gebracht werden (Modell 11 und 12, Anhang 6).

Letztlich sollen die verwendeten Indikatoren ein Proxy für die Anreize des Unternehmens zum *income smoothing* im Rahmen der Entwicklungskostenaktivierung darstellen. Allerdings könnte vorgebracht werden, dass die bisher verwendeten Variablen ausschließlich die beobachtete Ergebnisglättung abbilden und dass Gesellschaften, die in anderen Bereichen bereits verstärkt Ergebnisglättung betreiben, nur noch einen geringen Anreiz hierzu im Falle der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände haben könnten.[889] Um die allgemeinen Anreize zum *income smoothing* weitergehend aus den bisher verwendeten Indikatoren zu extrahieren, wurden deshalb die Variablen SMOOTH und SMOOTH3 um die Bilanzierung von Rückstellungen bereinigt, da diese in der deutschen handelsrechtlichen Rechnungslegung aufgrund von Ermessensspielräumen bei Ansatz und Bewertung eine bedeutende Möglichkeit für bilanzpolitische Maßnahmen darstellt. Für die beiden resultierenden Variablen (SMOOTH_WP, SMOOTH3_WP), sollte daher eine bessere Approximation der grundlegen-

888 Vgl. Abschnitt 5.6.
889 Vgl. auch Abschnitt 5.1.

den Anreize und der Neigung der Gesellschaft zur Ergebnisglättung gewährleistet werden können. Die Ergebnisse (Modell 13 und 14, Anhang 9) zeigen jedoch auch hier den erwarteten Einfluss auf CAP. Insgesamt wird somit weiterhin an der Annahme der Hypothese 4a festgehalten.

5.8.5.5 Potentieller Einfluss des Einbezugs in einen Konzernabschluss

Neben der Erstellung des Jahresabschlusses müssen Unternehmen, die als Tochterunternehmen in einen Konzernabschluss einbezogen werden, für Zwecke der Konsolidierung ihren Jahresabschluss in der Weise anpassen, dass er der Konzernbilanzierungsrichtlinie entspricht. Tochterunternehmen können daher einen Anreiz haben, diese Bilanzierungsvorgaben bereits in ihrem Jahresabschluss anzuwenden, um auf diese Weise Kosten für die Erstellung eines zweiten Abschlusses bzw. aus der Überleitung des Jahresabschlusses zu vermeiden.

Um zu testen, ob die bisherigen Ergebnisse aufgrund der Tatsache, dass 223 der in der Untersuchungsstichprobe befindlichen Unternehmen Tochterunternehmen sind, verzerrt sind, wurden alle Tochterunternehmen aus dem Sample ausgeschlossen. Die erneute Berechnung von Modell 1 auf Basis dieses reduzierten Samples (Modell 15, Anhang 9) zeigt, dass die Variablen BANKDEBT, TRADECR, AGE, BENCH und IMPACT auch unter diesen Bedingungen immer noch einen signifikanten Einfluss auf die abhängige Variable CAP haben, der in Einklang mit den aufgestellten Hypothesen steht. Der Einfluss von ROA und L_FORM ist jedoch nicht signifikant, was auf die kleine Stichprobe zurückgeführt werden könnte. Nichtsdestotrotz kann aus diesen Ergebnissen geschlussfolgert werden, dass die bisherigen Ergebnisse für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen nicht signifikant durch die Tatsache, dass einige Unternehmen in einen Konzernabschluss einbezogen werden, verzerrt sind.

5.9 Zusammenfassung der Ergebnisse

Die empirischen Analysen der Untersuchungsstichprobe lassen insgesamt keinen unmittelbaren Schluss darauf zu, dass Informationsasymmetrien zwischen den Eigentümern und dem Management die Aktivierungsentscheidung des Unternehmens determinieren. Eine Erklärung für die Ablehnung von H1 könnte jedoch in der insgesamt geringen Ausprägung der Trennung von Eigentum und Kontrolle in nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen liegen.[890] Im Gegensatz dazu nehmen die Vertragsbeziehungen der Gesellschaft mit ihren Fremdkapitalgebern und hier

[890] Vgl. z. B. Abschnitt 5.4.1.

insbesondere mit Kreditinstituten einen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, dass Entwicklungskosten aktiviert werden. So bringen höher verschuldete Unternehmen signifikant wahrscheinlicher selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände zum Ansatz als stark über Eigenkapital finanzierte. In diesem Punkt bestehen somit keine Unterschiede zwischen kapitalmarktorientierten und nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen.

Im theoretischen Rahmenkonzept wurde dargelegt, dass für die Erzielung eines Nutzens aus der Aktivierung von Entwicklungskosten neben dem Vorliegen von Anreizen zur Senkung von Transaktionskosten die Möglichkeit für das Unternehmen bestehen muss, den Abschlussadressaten durch eine Aktivierung gegenüber der sofortigen Aufwandserfassung ein deutlich positiveres Bild des Unternehmens zu vermitteln.[891] Es wurde weiterhin angenommen, dass dies besonders auf stark wachsende sowie junge Gesellschaften zutrifft. Während sich der Einfluss des Unternehmenswachstums in der empirischen Untersuchung nicht bestätigt, kann hingegen gezeigt werden, dass jüngere nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen eine stärkere Tendenz zur Entwicklungskostenaktivierung aufweisen als ältere, sodass auch hier kein Unterschied zu kapitalmarktorientierten Unternehmen zu erkennen ist. Ebenso belegen die Ergebnisse der Analysen, dass auch nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen, die einen hohen Anreiz zum *income smoothing* haben, eine niedrige Rentabilität oder einen Verlust aus der operativen Geschäftstätigkeit aufweisen, mit einer besonders hohen Wahrscheinlichkeit Entwicklungskosten zum Ansatz bringen. Dies steht in Einklang mit der Erwartung, dass Unternehmen in einer finanziell angespannten Lage hohe Anreize zur Verbesserung dieser durch Ausübung von Spielräumen in der Rechnungslegung haben.

Da dem Nutzen einer Aktivierung Kosten entgegenstehen, wurde angenommen, dass Unternehmen, die sich mit geringen direkten und indirekten Kosten konfrontiert sehen, eher zu Aktivierung neigen als jene mit sehr hohen Kosten. Insgesamt kann dieser Zusammenhang auf Basis des Proxys der Bedeutung erworbenen immateriellen Vermögens für das Unternehmen zumindest auf Basis von Modell 1 bestätigt werden. Die Unternehmensgröße, als Proxy für die Kosten der Aktivierung, hat jedoch im multivariaten Fall keinen signifikanten Einfluss auf die Ausübung des Wahlrechts des § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB, sodass weder von einem Einfluss mit zunehmender Größe sinkender direkter und indirekter Kosten auf die Aktivierung auszugehen ist, noch von einer Relevanz politischer Kosten für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen.

[891] Vgl. Abschnitt 5.3.

Letztlich kann kein Zusammenhang zwischen dem Erfolg der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit der Gesellschaft und der bilanziellen Behandlung damit einhergehender Entwicklungskosten für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen nachgewiesen werden. Da auch auf Basis ansonsten ähnlicher Kosten-Nutzen-Strukturen kein Einfluss des F&E-Erfolgs auf die Aktivierungsentscheidung ermittelt werden konnte, liegt die Schlussfolgerung nahe, dass die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände gemäß § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB weder ausschließlich zum Signalling entscheidungsnützlicher Informationen, noch ausschließlich zu opportunistischen Zwecken erfolgt.

Tabelle 15 zeigt abschließend eine Zusammenfassung der Ergebnisse der Tests der einzelnen in Kapitel 5.4 aufgestellten Hypothesen differenziert nach den verwendeten Proxys.

Tabelle 15: Zusammenfassung der Ergebnisse der multivariaten Analysen

Hypothese	**Verwendete Variable** (erwarteter Einfluss auf CAP)	**Bestätigung des erwarteten Einflusses auf CAP?**
H1a	MAN_SH (–)	nein
H1b	L_FORM (+)	ja*
	NUM_SH (+)	nein
	EXTERNAL_SH (+)	nein
	SH_ABROAD (+)	nein
H2a	BANKDEBT (+)	ja
H2b	TRADECR (+)	ja*
H3a	GROW (+)	nein
	GROW_2 (+)	nein
H3b	AGE (–)	ja*
H4a	SMOOTH (+)	ja
	SMOOTH3 (+)	ja
	SMOOTH_2 (+)	ja
	SMOOTH3_2 (+)	ja
	SMOOTH_WP (+)	ja
	SMOOTH_3_WP (+)	ja
H4b	ROA (–)	ja
H4c	BENCH (+)	ja
H5a	IMPACT (+)	ja*
H5b	SIZE (+)	nein
H6	RD_SUCCESS (+)	nein
	RD_SUCCESS_2 (+)	nein
	RD_SUCCESS_3 (+)	nein
	RD_SUCCESS_4 (+)	nein
* Bestätigung des Einflusses nur auf Basis von Modell 1		

5.10 Interpretationsgrenzen und Schwächen der empirischen Untersuchung

Wenngleich die durchgeführte empirische Untersuchung einen Einblick in die Determinanten der Aktivierung von Entwicklungskosten in deutschen nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen geben kann, ist zu beachten, dass sich die gewonnenen Erkenntnisse ausschließlich auf die beobachtete Bilanzierungsweise im Rahmen der Erstanwendung der durch das BilMoG geänderten Vorschriften beziehen. Die Übertragbarkeit auf die Bilanzierungsweise allgemein ist damit nicht unmittelbar gegeben, da zum einen die Möglichkeit besteht, das Unternehmen in den Folgejahren erstmalig Entwicklungskosten zum Ansatz bringen, da die zugehörigen Projekte

nicht erst im Geschäftsjahr der BilMoG-Erstanwendung begonnen wurden und damit eine Aktivierung in diesem Geschäftsjahr nicht gestattet war[892] oder weil die die Vermögensgegenstandseigenschaft der Entwicklungskosten noch nicht erfüllt war.[893] Darüber hinaus ist es denkbar, dass die Unternehmen in den Folgejahren die trotz des Stetigkeitsgebots bestehenden Ermessensspielräume ausüben werden, um ihre Bilanzierungsweise an sich entwickelnde Branchenbenchmarks oder andere Best Practices anzugleichen.[894]

Darüber hinaus könnten einige der verwendeten Proxys nicht präzise genug sein, um die erwarteten Einflüsse zu belegen. Dies gilt insbesondere für die Indikatoren für den Forschungs- und Entwicklungserfolg des Unternehmens, zumal die Patentdaten von unternehmensspezifischen, nicht unmittelbar beobachtbaren Technologiezyklen beeinflusst werden können. Gleichermaßen bestehen unter Umständen Bestrebungen seitens des Unternehmens Erfindungen geheim zu halten, sodass diese trotz zu erwartendem Erfolg nicht zum Patent angemeldet werden.[895] Letztlich gilt es anzunehmen, dass nicht alle aktiven Patente die gleiche Qualität aufweisen,[896] sodass hierin eine Schwäche der verwendeten Variablen liegen kann. Nichtsdestotrotz wird eine Indikationsfunktion von Patentdaten hinsichtlich der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit allgemein angenommen,[897] weshalb diese auch im Rahmen der vorliegenden Untersuchung verwendet wurden.

Schließlich muss betont werden, dass aufgrund der disproportionalen Schichtung des Samples auf Basis der Ergebnisse keine Berechnung der Wahrscheinlichkeit einer Aktivierung für das einzelne Unternehmen erfolgen kann.[898] Eine Interpretation der Regressionskoeffizienten erfolgt daher nur in allgemeiner, nicht aber in quantitativer Form.

892 Vgl. Art. 66 Abs. 7 EGHGB.
893 Vgl. Abschnitt 3.2.4.2.1.
894 Vgl. z. B. Abschnitt 5.5 sowie allgemein mit der Vermutung des Einflusses der Imitation der Bilanzierungsweise anderer Holthausen, R. W./Leftwich, R. W. (1983), S. 82 sowie Wagenhofer, A./Ewert, R. (2007), S. 346, die von einem „Herdenverhalten“ sprechen.
895 Die Geheimhaltung steht daher zumeist in Konkurrenz mit einer Patentanmeldung im Hinblick auf den Schutz immateriellen Vermögens; vgl. z. B. Hentschel, M. (2007), S. 20 ff.
896 Vgl. z. B. Mazzucato, M./Tancioni, M. (2012), S. 817.
897 Vgl. Abschnitt 5.6.
898 Dieses Problem wird von *Zmijewski* auch als „oversampling“ bezeichnet; Zmijewski, M. E. (1984), S. 67.

6. Schlussbetrachtung und Ausblick

Mit dem BilMoG hat der deutsche Gesetzgeber eine Vielzahl von Änderungen im deutschen Handelsgesetzbuch verabschiedet, die die deutsche handelsrechtliche Rechnungslegung im internationalen Wettbewerb, im Sinne einer Verbesserung der Informationsfunktion des Jahresabschlusses bei gleichzeitiger Beachtung des Nutzens und der Kosten der Rechnungslegung für die Unternehmen, stärken sollen.[899] Eine wesentliche und vielfach diskutierte Änderung, die diese Reformierung der handelsrechtlichen Rechnungslegungsnormen hervorgebracht hat, ist die Abschaffung des Verbots der Aktivierung nicht entgeltlich erworbener Vermögensgegenstände des Anlagevermögens zugunsten der Implementierung eines Aktivierungswahlrechts für die im Rahmen der Entwicklungsphase eines immateriellen Vermögensgegenstands angefallenen Herstellungskosten. Grundlage der in Wissenschaft und Praxis gleichermaßen geführten Diskussion dieser Gesetzesänderung ist die in der Natur immateriellen Vermögens liegende Unsicherheit. Bedingt durch die hohe Spezifität immaterieller Werte lassen sich diese generell nur schwerlich objektivieren und nachweisen, was bei einer unternehmensinternen Generierung durch die fehlende Bestätigung des Werts im Rahmen einer Markttransaktion verschärft wird.[900]

Ziel der vorliegenden Arbeit war es zunächst, ausgehend von der mit selbst geschaffenen immateriellen Werten einhergehenden Problematik (Kapitel 2), darzulegen, wie Gesetzgeber und Standardsetter innerhalb der externen Rechnungslegung mit dieser umgehen (Kapitel 3). Um den Status quo der Behandlung von Entwicklungskosten im deutschen Handelsrecht in einem umfassenden Kontext darzustellen (Forschungsfrage 1), wurde das Aktivierungswahlrecht des § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB einerseits in den historischen Kontext der handelsrechtlichen Bilanzierungsnormen eingeordnet. Im Zuge dessen ist deutlich geworden, dass die mit dem BilMoG gewählte Herangehensweise an die Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände einen großen Bruch innerhalb der vom Gläubigerschutz geprägten handelsrechtlichen Rechnungslegungshistorie darstellt und daher die rege Diskussion der neu eingeführten Norm nachvollziehbar erscheint.[901]

Andererseits wurde die Bilanzierung entsprechender Werte innerhalb der Vorschriften zur Ermittlung des Betriebsvermögens zum Zwecke der steuerlichen Gewinnermittlung[902] sowie der

899 Vgl. z. B. BT-Drucksache 16/12407, S. 1.
900 Vgl. Abschnitt 2.3.
901 Vgl. Abschnitt 3.2.
902 Vgl. Abschnitt 3.3.

IFRS[903] betrachtet, da diese (potentiell) relevante Rechnungslegungsnormen für deutsche Unternehmen darstellen.[904] Bereits bezüglich des Ansatzes offenbarte sich hier ein breites Spektrum möglicher Herangehensweisen an die Bilanzierung entsprechender Geschäftsvorfälle, das sich von einem Aktivierungsverbot sämtlicher Forschungs- und Entwicklungskosten im deutschen Steuerrecht, über das Aktivierungswahlrecht für Entwicklungskosten im deutschen Handelsrecht, bis hin zu einer formalen Aktivierungspflicht bestimmter Entwicklungskosten in den IFRS erstreckt. Neben den stark differierenden Ansatzkonzeptionen für Entwicklungskosten bestehen jedoch weitergehende Unterschiede innerhalb der Erst- und Folgebewertung sowie im Ausweis selbst erstellten immateriellen Vermögens zwischen dem HGB und den IFRS, die zum Teil auf die unterschiedlichen Rechnungslegungszwecke zurückzuführen sind.

Handelsrechtliche Rechnungslegungsnormen müssen allgemein der Zwecksetzung des handelsrechtlichen Jahresabschlusses dienlich sein.[905] Während die Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände, eingeschränkt durch das bestehende Ansatzwahlrecht, besonders der Informationsfunktion des Jahresabschlusses Rechnung trägt, nimmt sie keinen Einfluss auf die Anspruchsbemessung der Eigentümer, die ebenfalls eine Aufgabe des Jahresabschlusses darstellt.[906] Aufgrund eines breiten Adressatenkreises besteht innerhalb der Informationsfunktion der handelsrechtlichen Rechnungslegung jedoch ein Interessenpluralismus. Um den Ausgleich der unterschiedlichen Interessen der Jahresabschlussadressaten gewährleisten zu können, muss eine handelsrechtliche Rechnungslegungsnorm daher zusätzlich den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung genügen, die als übergeordnete Prinzipien die kodifizierten Normen und die kaufmännische Praxis umspannen.[907]

In Kapitel 4 ist deshalb untersucht worden, inwiefern sich das Aktivierungswahlrecht des § 248 Abs. 2 Satz 1 HGB in das System der handelsrechtlichen GoB eingliedert (Forschungsfrage 2). Es konnte gezeigt werden, dass die Regelung zwar keinen Verstoß gegen die GoB darstellt, aber nur unter einer Verschiebung der Gewichtung einzelner Grundsätze zu rechtfertigen ist. So wird mit dem Aktivierungswahlrecht zuungunsten des Vorsichtsprinzips dem Vollständigkeitsgebot sowie den Abgrenzungsgrundsätzen besser Rechnung getragen als mit dem Aktivierungsverbot vor dem BilMoG. Nichtsdestotrotz konnte gezeigt werden, dass auch das implementierte Aktivierungswahlrecht für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände nur einen Kompromiss darstellt, der zwar zu einer Verbesserung der Informationsversorgung

903 Vgl. Abschnitt 3.4.
904 Vgl. Abschnitt 3.1.
905 Vgl. Moxter, A. (1984), S. 24.
906 Vgl. Abschnitt 4.1.
907 Vgl. Abschnitt 4.2.

der Abschlussadressaten führen kann, gleichzeitig aber die Gefahr einer Ausnutzung zu opportunistischen, bilanzpolitischen Zwecken nach sich zieht.

Da die vom Gesetzgeber intendierte Verbesserung der Informationsfunktion des Jahresabschlusses die Annahme der Nutzung des Wahlrechts zum Zwecke des Signalling entscheidungsnützlicher Informationen impliziert, wurde in Kapitel 5 eine empirische Untersuchung der Bilanzierungspraxis selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände nicht kapitalmarktorientierter Kapitalgesellschaften und ihnen im Rahmen der externen Rechnungslegung gemäß § 264a Abs. 1 HGB gleichgestellten Personengesellschaften durchgeführt. Hierdurch konnte zum einen gezeigt werden, welche Faktoren die Entscheidung des Unternehmens, Entwicklungskosten zu aktivieren, determinieren (Forschungsfrage 3). So setzen besonders Gesellschaften mit hohen Transaktionskosten aus Fremdkapitalverträgen, junge Unternehmen sowie Unternehmen, die ihre volatile oder negative Ergebnissituation auf diese Weise verbessern können, Entwicklungskosten in der Bilanz an. Damit konnte gleichzeitig gezeigt werden, dass sich nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen in diesen Determinanten der Aktivierung von Entwicklungskosten nicht von kapitalmarktorientierten unterscheiden.

Entgegen der Ergebnisse vergangener Studien gelisteter Unternehmen ist allerdings zu konstatieren, dass in nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen der Prinzipal-Agenten-Konflikt zwischen dem Management und den Eigentümern, wie vielfach auch vermutet,[908] tatsächlich nicht so stark zu sein scheint, dass er die strategische Ausübung des Aktivierungswahlrechts beeinflusst. Ebenso kann aus den Ergebnissen geschlossen werden, dass politische Kosten keine Determinante der Aktivierung in nicht kapitalmarktorientierten Gesellschaften darstellen.[909]

Des Weiteren lassen die durch die empirische Untersuchung gewonnenen Erkenntnisse darauf schließen, dass der Ansatz selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände weder ausschließlich im Sinne der *demand hypothesis* noch exklusiv im Sinne der *opportunistic behaviour hypothesis* erfolgt. So aktivieren forschungs- und entwicklungsstarke wie auch -schwache Unternehmen selbst unter ähnlichen Kosten-Nutzen-Voraussetzungen mit nicht signifikant unterschiedlicher Wahrscheinlichkeit Entwicklungskosten. Damit ist der Intention des Gesetzgebers hinsichtlich der Implementierung des Aktivierungswahlrechts entgegenzuhalten, dass

908 Vgl. Penno, M./Simon, D. T. (1986), S. 562; Francis, J. R./Khurana, I. K./Martin, X./Pereira, R. (2008), S. 332.

909 Vgl. Abschnitt 5.8.1.

eine Ausnutzung der rechnungslegungspolitischen Spielräume der Regelung zu Lasten der Abschlussadressaten auf Basis der empirischen Resultate der vorliegenden Arbeit nicht ausgeschlossen werden kann.[910]

Dennoch muss bedacht werden, dass die durchgeführte Studie ausschließlich die Bilanzierungspraxis im Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung des BilMoG untersucht und damit eine Übertragbarkeit der Erkenntnisse auf die Bilanzierungsweise in folgenden Geschäftsjahren nicht uneingeschränkt gegeben ist.[911] Es wird daher die Aufgabe künftiger Untersuchungen sein, zu ermitteln, inwiefern sich dieser erste Eindruck der Nutzung des Aktivierungswahlrechts bestätigt und ob sich Branchenbenchmarks oder andere Bilanzierungsmuster herausbilden.

910 Vgl. Abschnitt 5.8.4.
911 Vgl. auch Abschnitt 5.10.

Anhangsverzeichnis

Anhang 1	Variance Inflation Factor (VIF)	208
Anhang 2	Unterschiede zwischen den Samples für Modell 1 und Modell 2	209
Anhang 3	Interaktionsvariablen (I)	210
Anhang 4	Interaktionsvariablen (II)	211
Anhang 5	Beschreibung der ergänzenden unabhängigen Variablen	212
Anhang 6	Sensitivitätstests (I)	216
Anhang 7	Sensitivitätstests (II)	217
Anhang 8	Sensitivitätstests (III)	218
Anhang 9	Sensitivitätstests (IV)	219

Anhang 1 Variance Inflation Factor (VIF)

	VIF	VIF
MAN_SH	1,164	1,316
L_FORM	1,079	1,067
BANKDEBT	1,119	1,267
TRADECR	1,065	1,105
GROW	1,095	1,266
AGE	1,194	1,224
SMOOTH		1,052
ROA	1,183	1,200
BENCH	1,218	1,250
IMPACT	1,201	1,353
SIZE	1,151	1,285
RD_SUCCESS	1,068	1,071
Einbezug der Kontrollvariablen IND1 – IND8	ja	ja
Einbezug der Kontrollvariable EARLY	ja	ja

Anhang 2 Unterschiede zwischen den Samples für Modell 1 und Modell 2

	Kolmogorov-Smirnov-Z (p-Wert)	Mann-Whitney-U (p-Wert)
L_FORM	0,356 (1,000)	
TRADECR		32.842,00 (0,000)
AGE		6.305,50 (0,050)
IMPACT		34.634,00 (0,005)
RD_SUCCESS		36.382,00 (0,035)

Anhang 3 Interaktionsvariablen (I)

	β	p-Wert	β	p-Wert	β	p-Wert	β	p-Wert	β	p-Wert	β	p-Wert
Konstante	0,547	0,286	0,576	0,572	0,609	0,552	0,848	0,414	0,538	0,598	0,539	0,608
MAN_SH	-0,182	0,556	-0,201	0,488	-0,218	0,453	-0,224	0,441	-0,203	0,483	-0,209	0,472
L_FORM	0,903	0,038**	0,827	0,068*	0,893	0,041**	0,892	0,040**	0,893	0,040**	0,907	0,037**
BANKDEBT	1,777	0,001***	1,752	0,001***	1,617	0,004***	1,781	0,001***	1,759	0,001***	1,768	0,001***
TRADECR	2,887	0,002***	2,881	0,002***	2,904	0,002***	2,227	0,018**	2,895	0,002***	2,892	0,002***
GROW	-0,001	0,277	-0,001	0,277	-0,001	0,274	-0,001	0,266	-0,003	0,390	-0,001	0,278
AGE	-0,192	0,086*	-0,194	0,082*	-0,201	0,074*	-0,200	0,075*	-0,196	0,080*	-0,191	0,123
SMOOTH												
ROA	-1,296	0,055*	-1,314	0,052*	-1,311	0,052*	-1,375	0,043**	-1,286	0,056*	-1,294	0,055*
BENCH	1,232	0,000***	1,239	0,000***	1,242	0,000***	1,218	0,000***	1,232	0,000***	1,235	0,000***
IMPACT	4,050	0,007***	4,030	0,007***	3,977	0,008***	3,922	0,008***	4,006	0,007***	4,033	0,007***
SIZE	-0,121	0,204	-0,122	0,201	-0,122	0,200	-0,143	0,140	-0,120	0,209	-0,121	0,208
RD_SUCCESS	309,902	0,260	233,693	0,335	158,556	0,584	-189,513	0,567	271,902	0,244	-344,614	0,727
RD_SUCCESS*(–1)												
RD_SUCCESS*MAN_SH	-196,651	0,070*										
RD_SUCCESS*L_FORM			644,287	0,590								
RD_SUCCESS*BANK-DEBT					755,900	0,528						
RD_SUCCESS*TRADECR							6752,216	0,046**				
RD_SUCCESS*GROW									9,673	0,658		
RD_SUCCESS*(–1)*AGE											24,062	0,940
Einbezug von IND1 – IND8	ja		ja		ja		ja		ja		ja	
Einbezug von EARLY	ja		ja		ja		ja		ja		ja	
R^2 (Nagelkerke)	0,366		0,366		0,366		0,373		0,366			
R^2 (Cox-Snell)	0,274		0,275		0,275		0,280		0,275			
Korrekt klassifiziert	73,4 %		72,9 %		73,5 %		73,2 %		73,2 %			
N	586		586		586		586		586		586	

Anhang 4 Interaktionsvariablen (II)

	β	p-Wert	β	p-Wert	β	p-Wert	β	p-Wert	β	p-Wert
Konstante	2,189	0,109	0,656	0,523	0,560	0,583	0,520	0,611	1,088	0,324
MAN_SH	-0,105	0,798	-0,206	0,478	-0,210	0,470	-0,205	0,481	-0,210	0,469
L_FORM	0,875	0,253	0,899	0,040**	0,908	0,037**	0,933	0,033**	0,888	0,041**
BANKDEBT	1,738	0,022**	1,722	0,001***	1,765	0,001***	1,766	0,001***	1,759	0,001***
TRADECR	0,460	0,693	2,848	0,002***	2,890	0,002***	2,929	0,002***	2,821	0,002***
GROW	-0,002	0,600	-0,001	0,278	-0,001	0,275	-0,001	0,281	-0,001	0,275
AGE	-0,141	0,405	-0,200	0,074*	-0,195	0,082*	-0,196	0,080*	-0,202	0,072*
SMOOTH	0,511	0,022**								
ROA	-2,912	0,011**	-1,559	0,031**	-1,295	0,055*	-1,294	0,055*	-1,333	0,049**
BENCH	1,192	0,000***	1,244	0,000***	1,227	0,000***	1,252	0,000***	1,231	0,000***
IMPACT	1,372	0,494	4,027	0,007***	4,024	0,007***	4,546	0,004***	3,996	0,008***
SIZE	-0,166	0,190	-0,127	0,187	-0,121	0,205	-0,120	0,210	-0,172	0,097*
RD_SUCCESS	661,572	0,222			261,300	0,341	398,722	0,134	-2165,087	0,268
RD_SUCCESS*(–1)			-287,386	0,209						
RD_SUCCESS*SMOOTH	-151,760	0,651								
RD_SUCCESS*(–1)*ROA			-1295,239	0,169						
RD_SUCCESS*BENCH					40,017	0,938				
RD_SUCCESS*IMPACT							-4291,225	0,236		
RD_SUCCESS*SIZE									258,024	0,214
Einbezug von IND1 – IND8	ja		ja		ja		ja		ja	
Einbezug von EARLY	ja		ja		ja		ja		ja	
R^2 (Nagelkerke)	0,421		0,367		0,366		0,367		0,369	
R^2 (Cox-Snell)	0,310		0,276		0,274		0,275		0,276	
Korrekt klassifiziert	76,6 %		73,2 %		73,2 %		73,2 %		73,2 %	
N	367		586		586		586		586	

Anhang 5 Beschreibung der ergänzenden unabhängigen Variablen

Hypothese (erwarteter Einfluss auf CAP_i)	**Variable**	**Beschreibung**	**Messung**
Unabhängige Variablen			
1a (–)	NUM_SH_i	Anzahl der Eigentümer von Unternehmen i	# Eigentümer
1a (–)	$EXTERNAL_SH_i$	Dummy-Variable = 1, wenn Unternehmen i ausschließlich Manager hat, die nicht gleichzeitig Eigentümer des Unternehmens sind, 0 sonst	
1a (+)	SH_ABROAD_i	Anteil der Eigentümer von Unternehmen i, die ihren Sitz nicht in Deutschland haben	$\frac{\#\text{ Eigentümer, die ihren Sitz nicht in Deutschland haben}_i}{\#\text{ Eigentümer}_i}$
3a (+)	$GROW_2_i$	Einjährige Wachstumsrate der Bilanzsumme, bereinigt um aktivierte Entwicklungskosten, von Unternehmen i	$\frac{(\text{Bilanzsumme (aie)}_i - \text{Bilanzsumme Vorjahr}_i)}{\lvert\text{Bilanzsumme Vorjahr}_i\rvert}$

Hypothese (erwarteter Einfluss auf CAP_i)	**Variable**	**Beschreibung**	**Messung**
Unabhängige Variablen (Fortsetzung)			
4a (+)	$SMOOTH3_i$	Standardabweichung (SD) der EBT von Unternehmen i, bereinigt um aktivierte Entwicklungskosten, dividiert durch die Standardabweichung (SD) der operativen Cashflows von Unternehmen i, multipliziert mit (-1), mit Standardabweichungen über drei Geschäftsjahre, ohne das Jahr der BilMoG-Erstanwendung	$\frac{\text{SD}\left(\text{EBT (aie)}_{\text{i,BilMoG}-\text{t}}\right)}{\text{SD}\left(\text{operativer Cashflow (aie)}_{\text{i,BilMoG}-\text{t}}\right)}(-1)$ mit t = 1 bis 3; $\text{operativer Cashflow (aie)}_i$ $= \text{Jahresüberschuss (aie)}_i + \text{Abschreibungen (aie)}_i$ $+\Delta\ \text{Rückstellungen}_i$ $+\Delta\ \text{Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen}_i$ $-\Delta\ \text{Vorräte}_i - \Delta\ \text{Forderungen aus Lieferungen und Leistungen}_i$
4a (+)	$SMOOTH_2_i$	Quotient aus der Standardabweichung (SD) der EBT von Unternehmen i dividiert durch die durchschnittliche Bilanzsumme des Geschäftsjahres, bereinigt um aktivierte Entwicklungskosten, und der Standardabweichung (SD) der operativen Cashflows von Unternehmen i dividiert durch die durchschnittliche Bilanzsumme des Geschäftsjahres, bereinigt um aktivierte Entwicklungskosten, multipliziert mit (-1), mit Standardabweichungen über vier Geschäftsjahre	$\frac{\text{SD}\left(\frac{\text{EBT (aie)}_{\text{i,BilMoG}-\text{t}}}{\frac{1}{2}\left(\text{Bilanzsumme (aie)}_{\text{i,BilMoG}-\text{t}} + \text{Bilanzsumme}_{\text{i,BilMoG}-\text{t}-1}\right)}\right)}{\text{SD}\left(\frac{\text{operatitver Cashflow (aie)}_{\text{i,BilMoG}-\text{t}}}{\frac{1}{2}\left(\text{Bilanzsumme (aie)}_{\text{i,BilMoG}-\text{t}} + \text{Bilanzsumme}_{\text{i,BilMoG}-\text{t}-1}\right)}\right)}(-1)$ mit t = 0 bis 3; $\text{operativer Cashflow (aie)}_i$ $= \text{Jahresüberschuss (aie)}_i + \text{Abschreibungen (aie)}_i$ $+\Delta\ \text{Rückstellungen}_i$ $+\Delta\ \text{Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen}_i$ $-\Delta\ \text{Vorräte}_i - \Delta\ \text{Forderungen aus Lieferungen und Leistungen}_i$

Hypothese (erwarteter Einfluss auf CAP_i)	**Variable**	**Beschreibung**	**Messung**
Unabhängige Variablen (Fortsetzung)			
4a (+)	SMOOTH3_2$_i$	Quotient aus der Standardabweichung (SD) der EBT von Unternehmen i dividiert durch die durchschnittliche Bilanzsumme des Geschäftsjahres, bereinigt um aktivierte Entwicklungskosten, und der Standardabweichung (SD) der operativen Cashflows von Unternehmen i dividiert durch die durchschnittliche Bilanzsumme des Geschäftsjahres, bereinigt um aktivierte Entwicklungskosten, multipliziert mit (-1), mit Standardabweichungen über drei Geschäftsjahre, ohne das Jahr der BilMoG-Erstanwendung	$$\frac{SD\left(\frac{EBT\ (aie)_{i,BilMoG-t}}{\frac{1}{2}\left(Bilanzsumme\ (aie)_{i,BilMoG-t} + Bilanzsumme_{i,BilMoG-t-1}\right)}\right)}{SD\left(\frac{operativer\ Cashflow\ (aie)_{i,BilMoG-t}}{\frac{1}{2}\left(Bilanzsumme\ (aie)_{i,BilMoG-t} + Bilanzsumme_{i,BilMoG-t-1}\right)}\right)}(-1)$$ mit t = 1 bis 3; operativer Cashflow $(aie)_i$ = Jahresüberschuss $(aie)_i$ + Abschreibungen $(aie)_i$ + Δ Rückstellungen$_i$ + Δ Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen$_i$ − Δ Vorräte$_i$ − Δ Forderungen aus Lieferungen und Leistungen$_i$
4a (+)	SMOOTH_WP$_i$	Standardabweichung (SD) der EBT von Unternehmen i, bereinigt um aktivierte Entwicklungskosten und die Bildung/Auflösung von Rückstellungen („without provisions“ bzw. wp), dividiert durch die Standardabweichung (SD) der operativen Cashflows von Unternehmen i, multipliziert mit (-1), mit Standardabweichungen über vier Geschäftsjahre	$$\frac{SD\left(EBT\ (aie, wp)_{i,BilMoG-t}\right)}{SD\left(operativer\ Cashflow\ (aie)_{i,BilMoG-t}\right)}(-1)$$ mit t = 0 bis 3; operativer Cashflow $(aie)_i$ = Jahresüberschuss $(aie)_i$ + Abschreibungen $(aie)_i$ + Δ Rückstellungen$_i$ + Δ Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen$_i$ − Δ Vorräte$_i$ − Δ Forderungen aus Lieferungen und Leistungen$_i$

Hypothese (erwarteter Einfluss auf CAP_i)	**Variable**	**Beschreibung**	**Messung**
Unabhängige Variablen (Fortsetzung)			
4a (+)	$SMOOTH3_WP_i$	Standardabweichung (SD) der EBT von Unternehmen i, bereinigt um aktivierte Entwicklungskosten und die Bildung/Auflösung von Rückstellungen („without provisions“ bzw. wp), dividiert durch die Standardabweichung (SD) der operativen Cashflows von Unternehmen i, multipliziert mit (-1), mit Standardabweichungen über drei Geschäftsjahre, ohne das Jahr der BilMoG-Erstanwendung	$\frac{SD\left(EBT\ (aie, wp)_{i,BilMoG-t}\right)}{SD\left(\text{operativer Cashflow}\ (aie)_{i,BilMoG-t}\right)}(-1)$ mit t = 1 bis 3; $\text{operativer Cashflow}\ (aie)_i$ $= \text{Jahresüberschuss}\ (aie)_i + \text{Abschreibungen}\ (aie)_i$ $+\Delta\ \text{Rückstellungen}_i$ $+\Delta\ \text{Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen}_i$ $-\Delta\ \text{Vorräte}_i - \Delta\ \text{Forderungen aus Lieferungen und Leistungen}_i$
6 (+)	$RD_SUCCESS_2_i$	Anzahl der aktiven Patente dividiert durch die Anzahl der Patentanmeldungen der letzten 20 Jahre von Unternehmen i	$\frac{\#\ \text{aktive Patente}_i}{\#\ \text{Patentanmeldungen der letzten 20 Jahre}_i}$
6 (+)	$RD_SUCCESS_3_i$	Alter des ältesten aktiven Patents von Unternehmen i	
6 (+)	$RD_SUCCESS_4_i$	Anzahl der aktiven Patente dividiert durch das Minimum aus 20 Jahren und dem Alter des Unternehmens für Unternehmen i	$\frac{\#\ \text{aktive Patente}_i}{\max\{\text{Alter des Unternehmens; 20 Jahre}\}_i}$

Anhang 6 Sensitivitätstests (I)

	Modell 3		Modell 4		Modell 5		Modell 6	
	β	p-Wert	β	p-Wert	β	p-Wert	β	p-Wert
Konstante	0,294	0,768	0,407	0,682	0,325	0,744	0,550	0,590
MAN_SH							-0,214	0,459
NUM_SH	0,041	0,206						
EXTERNAL_SH			0,106	0,622				
SH_ABROAD					-0,238	0,476		
L_FORM	0,886	0,043**	0,913	0,036**	0,896	0,039**	0,886	0,042**
BANKDEBT	1,700	0,001***	1,744	0,001***	1,644	0,001***	1,749	0,001***
TRADECR	2,888	0,002***	2,853	0,002***	2,798	0,002***	2,858	0,002***
GROW	-0,001	0,249	-0,001	0,276	-0,001	0,237		
GROW_2							0,002	0,793
AGE	-0,218	0,050*	-0,197	0,080*	-0,216	0,052*	-0,185	0,095*
ROA	-1,333	0,048**	-1,305	0,053*	-1,344	0,046**	-1,278	0,057*
BENCH	1,237	0,000***	1,243	0,000***	1,262	0,000***	1,260	0,000***
IMPACT	4,051	0,006***	4,046	0,007***	4,018	0,007***	4,092	0,005***
SIZE	-0,102	0,271	-0,117	0,223	-0,091	0,338	-0,123	0,199
RD_SUCCESS	267,457	0,252	279,345	0,231	266,670	0,251	267,131	0,251
Einbezug von IND1 – IND8	ja		ja		ja		ja	
Einbezug von EARLY	ja		ja		ja		ja	
R^2 (Nagelkerke)	0,368		0,365		0,366		0,364	
R^2 (Cox-Snell)	0,276		0,274		0,274		0,273	
Korrekt klassifiziert	72,7 %		73,0 %		73,0 %		72,4 %	
N	586		586		586		586	

Anhang 7 Sensitivitätstests (II)

	Modell 7		Modell 8		Modell 9	
	β	p-Wert	β	p-Wert	β	p-Wert
Konstante	0,706	0,493	0,837	0,430	0,993	0,352
MAN_SH	-0,228	0,431	-0,220	0,447	-0,223	0,443
L_FORM	0,957	0,029**	0,943	0,031**	0,893	0,041**
BANKDEBT	1,761	0,001***	1,769	0,001***	1,806	0,001***
TRADECR	2,932	0,002***	2,899	0,002***	2,831	0,002***
GROW	-0,001	0,273	-0,001	0,344	-0,001	0,293
AGE	-0,191	0,088*	-0,201	0,297	-0,189	0,091*
ROA	-1,353	0,044**	-1,347	0,074*	-1,328	0,048**
BENCH	1,239	0,000***	1,241	0,045**	1,242	0,000***
IMPACT	3,967	0,008***	3,882	0,000***	4,022	0,008***
SIZE	-0,140	0,153	-0,149	0,009***	-0,164	0,104
RD_SUCCESS_2	0,258	0,345				
RD_SUCCESS_3			0,000	0,138		
RD_SUCCESS_4					0,023	0,162
Einbezug von IND1 – IND8	ja		ja		ja	
Einbezug von EARLY	ja		ja		ja	
R^2 (Nagelkerke)	0,365		0,365		0,366	
R^2 (Cox-Snell)	0,273		0,274		0,275	
Korrekt klassifiziert	73,2 %		72,9 %		72,9 %	
N	586		586		586	

Anhang 8 Sensitivitätstests (III)

	Modell 10		Modell 11		Modell 12	
	β	p-Wert	β	p-Wert	β	p-Wert
Konstante	2,223	0,099*	2,415	0,087*	2,649	0,061*
MAN_SH	-0,053	0,896	-0,006	0,989	-0,011	0,979
L_FORM	0,851	0,251	0,967	0,210	0,924	0,219
BANKDEBT	1,772	0,020**	1,888	0,015**	1,822	0,019**
TRADECR	0,777	0,502	0,482	0,684	0,747	0,528
GROW	-0,002	0,553	-0,002	0,577	-0,002	0,556
AGE	-0,166	0,324	-0,160	0,372	-0,186	0,298
SMOOTH3	0,260	0,049**				
SMOOTH_2			0,453	0,021**		
SMOOTH3_2					0,283	0,036**
ROA	-2,916	0,010**	-3,085	0,008***	-2,938	0,012**
BENCH	1,092	0,001***	1,193	0,000***	1,153	0,000***
IMPACT	1,435	0,475	1,730	0,396	1,604	0,431
SIZE	-0,175	0,162	-0,204	0,120	-0,230	0,078*
RD_SUCCESS	744,814	0,067*	752,015	0,094*	662,101	0,135
Einbezug von IND1 – IND8	ja		ja		ja	
Einbezug von EARLY	ja		ja		ja	
R^2 (Nagelkerke)	0,412		0,405		0,406	
R^2 (Cox-Snell)	0,304		0,301		0,302	
Korrekt klassifiziert	74,9 %		75,2 %		75,5 %	
N	367		343		343	

Anhang 9 Sensitivitätstests (IV)

	Modell 13		Modell 14		Modell 15	
	β	p-Wert	β	p-Wert	β	p-Wert
Konstante	2,265	0,095*	2,259	0,094*	0,471	0,780
MAN_SH	-0,082	0,840	-0,013	0,975	0,161	0,647
L_FORM	0,876	0,241	0,856	0,246	0,476	0,384
BANKDEBT	1,708	0,025**	1,794	0,019**	1,599	0,007***
TRADECR	0,613	0,598	0,863	0,457	2,530	0,034**
GROW	-0,002	0,621	-0,002	0,589	-0,002	0,166
AGE	-0,135	0,426	-0,160	0,340	-0,503	0,002***
SMOOTH_WP	0,364	0,015**				
SMOOTH_2_WP			0,159	0,074*		
ROA	-2,848	0,012**	-2,858	0,011**	-1,550	0,121
BENCH	1,170	0,000***	1,083	0,001*	1,648	0,000***
IMPACT	1,402	0,483	1,505	0,451	9,749	0,059*
SIZE	-0,176	0,162	-0,181	0,147	-0,045	0,801
RD_SUCCESS	811,749	0,049**	744,781	0,066*	176,376	0,546
Einbezug von IND1 – IND8	ja		ja		ja	
Einbezug von EARLY	ja		ja		ja	
R^2 (Nagelkerke)	0,418		0,410		0,436	
R^2 (Cox-Snell)	0,308		0,302		0,327	
Korrekt klassifiziert	76,3 %		76,0 %		74,9 %	
N	367		367		363	

Literaturverzeichnis

I. Monographien, Beiträge in Kommentaren, Handbüchern und Sammelwerken, Zeitschriftenartikel sowie sonstige Quellen

Aboody, D./Lev, B. (1998): The Value Relevance of Intangibles: The Case of Software Capitalization, in: Journal of Accounting Research 1998, 36. Jg., Supplement, S. 161 – 191.

Abrahams, T./Sidhu, B. K. (1998): The Role of R&D Capitalizations in Firm Valuation and Performance Management, in: Australian Journal of Management 1998, 23. Jg., Heft 2, S. 169 – 183.

Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1938): Rechnungslegung und Prüfung der Aktiengesellschaft, Stuttgart 1938.

Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1968/1971): Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen, Teilband 1, 4. Aufl., bearbeitet von K. Schmaltz, K.-H. Förster, R. Goederler, H. Havermann, Stuttgart 1968/1971.

Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1995a): Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen, Teilband 1, 6. Aufl., bearbeitet von K.-H. Förster, R. Goerdeler, J. Lanfermann, H.-P. Müller, G. Siepe, K. Stolberg, Stuttgart 1995.

Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1995b): Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen, Teilband 2, 6. Aufl., bearbeitet von K.-H. Förster, R. Goerdeler, J. Lanfermann, H.-P. Müller, G. Siepe, K. Stolberg, Stuttgart 1995.

Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1997): Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen, Teilband 5, 6. Aufl., bearbeitet von K.-H. Förster, R. Goerdeler, J. Lanfermann, H.-P. Müller, G. Siepe, K. Stolberg, Stuttgart 1997.

Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (1998): Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen, Teilband 6, 6. Aufl., bearbeitet von K.-H. Förster, R. Goerdeler, J. Lanfermann, H.-P. Müller, G. Siepe, K. Stolberg, Stuttgart 1998.

Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2011): Rechnungslegung nach Internationalen Standards, bearbeitet von H.-F. Gelhausen, J. Pape, W. Schruff, Stuttgart, Loseblattausgabe, Stand August 2011.

Akerlof, G. A. (1970): The Market for „Lemons“: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: Quarterly Journal of Economics 1970, 84. Jg., Heft 3, S. 488 – 500.

Albach, H. (1966a): Bewertungsprobleme des Jahresabschlusses nach dem Aktiengesetz 1965, in: Betriebs-Berater 1966, 21. Jg., Heft 10, S. 377 – 382.

Albach, H. (1966b): Rechnungslegung im neuen Aktienrecht, in: Neue Betriebswirtschaft 1966, 21. Jg., Heft 7/8, S. 178 – 192.

Ang, J. S. (1991): Small Business Uniqueness and Theory of Financial Management, in: The Journal of Small Business Finance 1991, 1. Jg., Heft 1, S. 1 – 13.

Ang, J. S./Cole, R. E./Lin, J. W. (2000): Agency Costs and Ownership Structure, in: Journal of Finance 2000, 55. Jg., Heft 1, S. 81 – 106.

Anzinger, H. M. (2014): § 5 Abs. 2 EStG: Bilanzierungsvorschriften für immaterielle Wirtschaftsgüter, in: Hey, J./Prinz, U./Wendt, M. (Hrsg.), Herrmann/Heuer/Raupach Einkommensteuer- und Körperschaftsteuergesetz, Köln, Loseblattausgabe, Stand Oktober 2014, Tz. 1750 – 1870.

Arbeitskreis Bilanzrecht der Hochschullehrer Rechtswissenschaft (2008): Stellungnahme zu dem Entwurf eines BilMoG: Grundkonzept und Aktivierungsfragen, in: Betriebs-Berater 2008, 63. Jg., Heft 4, S. 152 – 158.

Arbeitskreis „Externe Unternehmensrechnung" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2008): Stellungnahme zu dem Referentenentwurf eines Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes, in: Betriebs-Berater 2008, 63. Jg., Heft 19, S. 994 – 997.

Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2001): Kategorisierung und bilanzielle Erfassung immaterieller Werte, in: Der Betrieb 2001, 54. Jg., Heft 19, S. 989 – 995.

Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2003): Freiwillige externe Berichterstattung über immaterielle Werte, in: Der Betrieb 2003, 56. Jg., Heft 23, S. 1233 – 1237.

Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2004): Freiwillige externe Berichterstattung über immaterielle Werte, in: Horváth, P./Möller, K. (Hrsg.), Intangibles in der Unternehmenssteuerung, München 2004, S. 223 – 250.

Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2005): Corporate Reporting on Intangibles – A Proposal from a German Background, in: Schmalenbach Business Review 2005, Special Issue 2, S. 65 – 100.

Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen" der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2008): Leitlinien zur Bilanzierung selbstgeschaffener immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens nach dem Regierungsentwurf des BilMoG, in: Der Betrieb 2008, 61. Jg., Heft 34, S. 1813 – 1821.

Assmann, H.-D. (2012): § 2, in: Assmann, H.-D./Schneider, U. H. (Hrsg.), WpHG, 6. Aufl., Köln 2012, S. 1 – 192.

Astami, E. W./Tower, G. (2006): Accounting policy choice and firm characteristics in the Asia Pacific region: An international empirical test of Costly Contracting Theory, in: The International Journal of Accounting 2006, 41. Jg., Heft 1, S. 1 – 21.

Backhaus, K./Erichson, B./Plinke, W./Weiber, R. (2011): Multivariate Analysemethoden, 13. Aufl., Berlin 2011.

Baetge, J./Commandeur, D. (1986): Vergleichbar – vergleichbare Beträge in aufeinanderfolgenden Jahresabschlüssen, in: Leffson, U./Rückle, D./Großfeld, B. (Hrsg.), Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB, Köln 1986, S. 326 – 335.

Baetge, J./Fey, D./Weber, C.-P./Sommerhoff, D. (2010): § 248, in: Küting, K./Pfitzer, N./Weber, C.-P. (Hrsg.), Handbuch der Rechnungslegung Einzelabschluss, 5. Aufl., Stuttgart, Loseblattausgabe, Stand März 2010, Tz. 1 – 47.

Baetge, J./Keitz, I. v. (2010): IAS 38, in: Baetge, J./Wollmert, P./Kirsch, H.-J./Oser, P./Bischof, S. (Hrsg.), Rechnungslegung nach IFRS, 2. Aufl., Stuttgart, Loseblattausgabe, Stand Oktober 2010, Tz. 1 – 160.

Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2011): Kapitel 4 – Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, in: Küting, K./Pfitzer, N./Weber, C.-P. (Hrsg.), Handbuch der Rechnungslegung Einzelabschluss, 5. Aufl., Stuttgart, Loseblattausgabe, Stand Dezember 2011, Tz. 1 – 124.

Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (2014): Bilanzen, 13. Aufl., Düsseldorf 2014.

Baetge, J./Kirsch, H.-J./Solmecke, H. (2009): Auswirkungen des BilMoG auf die Zwecke des handelsrechtlichen Jahresabschlusses, in: Die Wirtschaftsprüfung 2009, 62. Jg., Heft 24, S. 1211 – 1222.

Baetge, J./Klönne, H./Schumacher, K. (2011): Herausforderungen bei Financial Due Diligence-Untersuchungen aufgrund des BilMoG, in: Der Betrieb 2011, 64. Jg., Heft 15, S. 829 – 836.

Baetge, J./Maresch, D./Schulz, R. (2008): Zur (Un-)Möglichkeit des Zeitvergleichs von Kennzahlen, in: Der Betrieb 2008, 61. Jg., Heft 9, S. 417 – 422.

Baetge, J./Zülch, H. (2010): Abt. I/2, A. Die handelsrechtlichen Grundsätze orndungsmäßiger Buchführung (GoB), in: Wysocki, K. v./Schulze-Osterloh, J./Hennrichs, J./Kuhner, C. (Hrsg.), Handbuch des Jahresabschlusses, Köln, Loseblattausgabe, Stand September 2010, Tz. 1 – 155.

Bacher, J. (2002): Statistisches Matching – Anwendungsmöglichkeiten, Verfahren und ihre praktische Umsetzung in SPSS, in: ZA-Informationen 2002, 51. Jg., S. 38 – 66.

Ball, R./Shivakumar, L. (2005): Earnings quality in UK private firms: comparative loss recognition timeliness, in: Journal of Accounting and Economics 2005, 39. Jg, Heft 1, S. 83 – 128.

Ballas, A./Anagnostopoulou, S. (2014): Tax Incentives as Determinants of Accounting for and Spending on R&D: An International Analysis, SSRN Working Paper abrufbar unter: http://ssrn.com/abstract=2504435 (Abruf am 06.12.2015, 18:23 Uhr).

Ballwieser, W. (2013): § 246, in: Schmidt, K. (Hrsg.), Münchener Kommentar zum Handelsgesetzbuch, 3. Aufl., München 2013, Tz. 1 – 163.

Ballwieser, W. (2009a): B 105 Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, in: Böcking, H.-J./Castan, E./Heymann, G./Pfitzer, N./Scheffler, E. (Hrsg.), Beck'sches Handbuch der Rechnungslegung – HGB und IFRS, München, Loseblattausgabe, Stand Oktober 2009, Tz. 1 – 105.

Ballwieser, W. (2009b): B 131 Grundsätze der Aktivierung und Passivierung, in: Böcking, H.-J./Castan, E./Heymann, G./Pfitzer, N./Scheffler, E. (Hrsg.), Beck'sches Handbuch der Rechnungslegung – HGB und IFRS, München, Loseblattausgabe, Stand Oktober 2009, Tz. 1 – 103.

Ballwieser, W. (2011): Geschäftswert, in: Busse von Colbe, W./Crasselt, N./Pellens, B. (Hrsg.), Lexikon des Rechnungswesens, 5. Aufl., München 2011, S. 304 – 307.

Ballwieser, W. (2013): § 248 Bilanzierungsverbote und -wahlrechte, in: Schmidt, K. (Hrsg.), Münchener Kommentar zum Handelsgesetzbuch, 3. Aufl., München 2013, Tz. 1 – 52.

Bannier, C. E. (2005): Vertragstheorie, Heidelberg 2005.

Bantleon, U./Fengler, P./Peter, A. (2009): Einsatz von Covenants im Firmenkundenkreditgeschäft der Volks- und Raiffeisenbanken, in: Finanz Betrieb 2009, 11. Jg., Heft 12, S. 751 – 757.

Bardenz, A. (1998): Von Deutscher zu Internationaler Rechnungslegung, Frankfurt am Main 1998.

Bareis, P. (2008): Maßgeblichkeit der Handels- für die Steuerbilanz de lege lata und de lege ferenda, in: Schmiel, U./Breithecker, V. (Hrsg.), Steuerliche Gewinnermittlung nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, Berlin 2008, S. 31 – 67.

Bassemir, M. (2012): Why do private firms adopt IFRS?, SSRN Working Paper, abrufbar unter: http://ssrn.com/abstract=1896283 (Abruf am 06.12.2015, 17:51 Uhr).

Bauer, J. (1981a): Grundlagen einer handels- und steuerrechtlichen Rechnungslegungspolitik der Unternehmung, Wiesbaden 1981.

Bauer, J. (1981b): Zur Rechtfertigung von Wahlrechten in der Bilanz, in: Betriebs-Berater 1981, 36. Jg., Heft 13, S. 766 – 772.

Baumbach, A. (1937): Aktiengesetz vom 30. Januar 1937, München/Berlin 1937.

BDI/Ernst & Young/DHBW Stuttgart (2011): Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz in der Praxis mittelständischer Unternehmen – Eine empirische Untersuchung der Konzernabschlüsse 2010, o. O. 2011.

Beatty, A./Harris, D. G. (1998): The effect of taxes, agency costs and information asymmetry on earnings management, in: Review of Accounting Studies 1998, 4. Jg., Heft 3, S. 299 – 326.

Beatty, A./Weber J. (2003): The Effects of Debt Contracting on Voluntary Accounting Method Changes, in: The Accounting Review 2003, 78. Jg., Heft 1, S. 119 – 142.

Begley, J. (1990): Debt Covenants and Accounting Choice, in: Journal of Accounting and Economics, 12. Jg., Heft 1 – 3, S. 125 – 139.

Behrendt-Geisler, A. (2013): Management Approach in der F&E-Finanzberichterstattung, Hamburg 2013.

Behrendt-Geisler, A./Bödecker, A. (2013): Umsetzung des management approach in der F&E-Finanzberichterstattung in Theorie und Praxis, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2013, 13. Jg., Heft 11, S. 533 – 542.

Behrendt-Geisler, A./Weißenberger, B. E. (2012): Branchentypische Aktivierung von Entwicklungskosten nach IAS 38, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2012, 12. Jg., Heft 2, S. 56 – 66.

Beidleman, C. R. (1973): Income Smoothing: The Role of Management, in: The Accounting Review 1973, 18. Jg., Heft 4, S. 653 – 667.

Beisse, H. (1980a): Handelsbilanzrecht in der Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs: Implikationen des Maßgeblichkeitsgrundsatzes, in: Betriebs-Berater 1980, 35. Jg., Heft 13, S. 637 – 646.

Beisse, H. (1980b): Tendenzen der Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs zum Bilanzrecht, in: Deutsches Steuerrecht 1980, 18. Jg., Heft 9, S. 243 –252.

Beisse, H. (1994): Zum neuen Bild des Bilanzrechtssystems, in: Ballwieser, W. (Hrsg.), Bilanzrecht und Kapitalmarkt, Festschrift für Adolf G. Coenenberg, Düsseldorf 1994, S. 3 – 31.

Beisse, H. (1999): Normqualität und Normstruktur von Bilanzvorschriften und Standards, in: Betriebs-Berater 1999, 54. Jg., Heft 42, S. 2180 – 2186.

Bertram, K. (2015a): § 247, in: Bertram, K./Brinkmann, R./Kessler, H./Müller, S. (Hrsg.), Haufe HGB Bilanz Kommentar, 6. Aufl., Freiburg 2015, Tz. 1 – 140.

Bertram, K. (2015b): § 248, in: Bertram, K./Brinkmann, R./Kessler, H./Müller, S. (Hrsg.), Haufe HGB Bilanz Kommentar, 6. Aufl., Freiburg 2015, Tz. 1 – 53.

Bertram, K./Heusinger-Lange, S./Kessler, H. (2015): § 253, in: Bertram, K./Brinkmann, R./Kessler, H./Müller, S. (Hrsg.), Haufe HGB Bilanz Kommentar, 6. Aufl., Freiburg 2015, Tz. 1 – 355.

Bieg, H./Waschbusch, G. (2010): A 100 Buchführungspflichten, in: Böcking, H.-J./Castan, E./Heymann, G./Pfitzer, N./Scheffler, E. (Hrsg.), Beck'sches Handbuch der Rechnungslegung – HGB und IFRS, München, Loseblattausgabe, Stand Mai 2010, Tz. 1 – 90.

Biener, H. (1979): AG – KGaA – GmbH – Konzerne – Rechnungslegung, Prüfung und Publizität nach den Richtlinien der EG, Köln 1979.

Binder, O. (1956): Die steuerliche Behandlung betrieblicher Forschungs- und Entwicklungskosten, in: Betriebs-Berater 1956, 11. Jg., Heft 17, S. 537 – 540.

Birkholz, H. (1966): Das neue Aktienrecht in steuerlicher Sicht, in: Betriebs-Berater 1966, 21. Jg., Heft 18, S. 709 – 716.

Bischof, S./Kleekämper, H./Knorr, L./Wendlandt, K. (2014): IAS 1, in: Baetge, J./Wollmert, P./Kirsch, H.-J./Oser, P./Bischof, S. (Hrsg.), Rechnungslegung nach IFRS, 2. Aufl., Stuttgart, Loseblattausgabe, Stand September 2014, S. 1 – 214.

Boecker, C./Künkele, K. P. (2010): Forschung und Entwicklung im Fokus – Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen IFRS und HGB i.d.F. des BilMoG, in: Zeitschrift für Internationale Rechnungslegung 2010, 5. Jg., Heft 11, S. 484 – 486.

Böcking, H.-J./Wiederhold, P. (2014): IAS 38, in: Hennrichs, J./Kleindiek, D./Watrin, C. (Hrsg.), Münchener Kommentar Bilanzrecht IFRS, München, Loseblattausgabe, Stand September 2014, Tz. 1 – 187.

Börnstein, U. (1957): Die Aktivierung von Versuchs- und Entwicklungskosten nach Handelsrecht und Steuerrecht, in: Betriebs-Berater 1957, 12. Jg., Heft 16, S. 553 – 557.

Bollen, L. H. H. (1996): Financial Reporting Regulation for Small and Medium Sized Private Firms, Dissertation Rijksuniversiteit Limburg te Maastricht 1996.

Bowen, R. M./DuCharme, L./Shores, D. (1995): Stakeholders' implicit claims and accounting method choice, in: Journal of Accounting and Economics 1995, 20. Jg., Heft 2, S. 255 – 295.

Bramann, A. (2009): Controllingwirkungen aus der Bilanzierung von Forschungs- und Entwicklungsausgaben (FuE-Ausgaben) nach IAS 38, in: Controlling 2009, 21. Jg., Heft 2, S. 97 – 105.

Brandt, E. (2010): Bilanzierung pharmazeutischer FuE-Projekte nach IFRS, Lohmar/Köln 2010.

Braun, U. (2011): § 248, in: Claussen, C. P./Scherrer, G. (Hrsg.), Kölner Kommentar zum Rechnungslegungsrecht, Köln 2010, Tz. 1 – 27.

Breitweg, J./Hahn, K./Zajontz, Y. (2012): Zur Bilanzierungspraxis mittelständischer Konzern nach BilMoG, in: StuB – Unternehmensteuern und Bilanzen 2012, 10. Jg., Heft 17, S. 651 – 659.

Breng, E.-G. (1959): Forschungs- und Entwicklungskosten in Handels- und Steuerbilanz, Düsseldorf 1959.

Brockhoff, K. (1999): Forschung und Entwicklung, 5. Aufl., München 1999.

Broer, F. D. (2001): Maßgeblichkeitsprinzip und Harmonisierung der Rechnungslegung, Baden-Baden 2001.

Brücks, M./Ehrcke, H. (2010): IAS 1, in: Thiele, S./Keitz, I. v./Brücks, M. (Hrsg.), Internationales Bilanzrecht, Bonn, Loseblattausgabe, Stand Mai 2010, Tz. 128 – 252.

Buciek, K. (2013): § 5, in: Heuermann, B./Brandis, P. (Hrsg.), EStG, KStG, GewStG, München, Loseblattausgabe, Stand Oktober 2013, Tz. 1 – 1126.

Bühl, A. (2014): SPSS 22 – Einführung in die Moderne Datenanalyse, 14. Aufl., München 2014.

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2007): Patentschutz und Innovation – Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats, Stand: März 2007, abrufbar unter: http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/G/gutachten-des-wissenschaftlichen-beirats-patentschutz-und-innovation,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf (Abruf am 06.12.2015, 16:11 Uhr).

Burger, A./Ulbrich, P./Knoblauch, J. (2006): Zur Reform der Bilanzierung von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen nach IAS 38, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2006, 6. Jg., Heft 12, S. 729 – 737.

Burgstahler, D. C./Hail, L./Leuz, C. (2006): The Importance of Reporting Incentives: Earnings Management in European Private and Public Firms, in: The Accounting Review 2006, 81. Jg., Heft 5, S. 983 – 1016.

Busse von Colbe, W. (1993): Die Entwicklung des Jahresabschlusses als Informationsinstrument, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 1993, Sonderheft 32, S. 11 – 29.

Busse von Colbe, W. (1998): Geprüfte Konzernabschlüsse als Grundlage des Controllings und der externen Unternehmensüberwachung, in: Möller, H. P./Schmidt, F. (Hrsg.), Rechnungswesen als Instrument für Führungsentscheidungen, Festschrift für Adolf G. Coenenberg, Stuttgart 1998, S. 133 – 152.

Busse von Colbe, W. (2013): § 315a, in: in: Schmidt, K. (Hrsg.), Münchener Kommentar zum Handelsgesetzbuch, 3. Aufl., München 2013, Tz. 1 – 39.

Cahan, S. F./Liu, G./Sun, J. (2008): Investor Protection, Income Smoothing, and Earnings Informativeness, in: Journal of International Accounting Research 2008, 7. Jg., Heft 1, S. 1 – 24.

Cairns, D. (1995): A Guide to Applying International Accounting Standards, Milton Keynes 1995.

Cairns, D. (1999): Applying International Accounting Standards, 2. Aufl., London u. a. 1999.

Carlson, S. J./Bathala, C. T. (1997): Ownership Differences and Firms' Income Smoothing Behavior, in: Journal of Business Finance & Economics 1997, 24. Jg., Heft 2, S. 179 – 195.

Carter, W. K. (1981): A Benefits Approach to Certain Accounting Policy Choices, in: The Accounting Review 1981, 56. Jg., Heft 1, S. 108 – 114.

Cascino, S./Clatworthy, M./Garcia Osma, B./Gassen, J./Imam, S./Jeanjean, T. (2013): The use of information by capital providers – Academic literature review, The Institute of Chartered Accountants of Scotland and the European Financial Reporting Advisory Group 2013.

Catasus, B./Gröjer, J.-E. (2003): Intangibles and credit decisions: results from an experiment, in: European Accounting Review 2003, 12. Jg., Heft 2, S. 327 – 355.

Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T. (2006): The Negative Impact of R&D Capitalization: A Value Relevance Approach, in: European Accounting Review 2006, 15. Jg., Heft 1, S. 37 – 61.

Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T./Joos, P. (2011): Accounting choice and future performance: The case of R&D accounting in France, in: Journal of Accounting and Public Policy 2011, 30. Jg., Heft 2, S. 145 – 165.

Cerf, A. R. (1961): Corporate Reporting and Investment Decisions, Berkeley 1961.

Chambers, D./Jennings, R./Thompson II, R. B. (2003): Managerial Discretion and Accounting for Research and Development Costs, in: Journal of Accounting, Auditing & Finance 2003, 18. Jg., Heft 1, S. 79 – 113.

Chen, F./Hope, O.-K./Li, Q./Wang, X. (2011): Financial Reporting Quality and Investment Effiency of Private Firms in Emerging Markets, in: The Accounting Review 2011, 86. Jg., Heft 4, S. 1255 – 1288.

Chi, W./Lisie, L. L./Pevzner, M. (2011): Is Enhanced Audit Quality Associated with Greater Real Earnings Management?, in: Accounting Horizons 2011, 25. Jg., Heft 2, S. 315 – 335.

Christian, D./Kern, V. (2014): Aktivierung von Entwicklungskosten und Phasentrennung nach IAS 38, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung 2014, 10. Jg., Heft 6, S. 168 – 174.

Christie, A. A./Zimmerman, J. L. (1994): Efficient and Opportunistic Choices of Accounting Procedures: Corporate Control Contests, in: The Accounting Review 1994, 69. Jg., Heft 4, S. 539 – 566.

Christoffers, R. (1970): Die Problematik des § 153 Abs. 3 AktG aus betriebswirtschaftlicher Sich, in: Der Betrieb 1970, 23. Jg., Heft 5, S. 165 – 170.

Coase, R. H. (1937): The nature of the firm, in: Economica 1937, 4. Jg., Heft 16, S. 386 – 405.

Coenenberg, A. G./Haller, A./Schultze, W. (2014): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, 23. Aufl., Stuttgart 2014.

Cohen, D. A./Gey, A./Lys, T. Z. (2008): Real and Accrual-Based Earnings Management in the Pre- and Post-Sarbanes-Oxley Periods, in: The Accounting Review 2008, 83. Jg., Heft 3, S. 757 – 787.

Cohen, J. (1988): Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences, 2. Aufl., New York/ London 1988.

Coppens, L./Peek, E. (2005): An analysis of earnings management by European private firms, in: Journal of International Accounting, Auditing and Taxation 2005, 14. Jg., Heft 1, S. 1 – 17.

Crezelius, G. (2008): § 5, in: Kirchhof, P. (Hrsg.), EStG KompaktKommentar, 8. Aufl., Heidelberg 2008, Tz. 1 – 165.

Crezelius, G. (2015): § 5, in: Kirchhof, P. (Hrsg.), EStG, 14. Aufl., Köln 2015, Tz. 1 – 164.

Curtius-Hartung, R. (1970): Immaterielle Werte – ohne Firmenwert – in der Ertragsteuerbilanz, in: Steuerberater-Jahrbuch 1969/70, Köln 1970, S. 325 – 347.

Daley, L. A./Vigeland, R. L. (1983): The Effects of Debt Covenants and Political Costs on the Choice of Accounting Methods – The Case of R&D Costs, in: Journal of Accounting and Economics 1983, 5. Jg., S. 195 – 211.

Dawo, S. (2003): Immaterielle Güter in der Rechnungslegung nach HGB, IAS/IFRS und US-GAAP, Herne 2003.

DeAngelo, H./DeAngelo, L./Skinner, D. J. (1994): Accounting Choice in troubled companies, in: Journal of Accounting and Economics 1994, 17. Jg., Heft 1/2, S. 113 – 143.

Dechow, P. M./Skinner, D. J. (2000): Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators, in: Accounting Horizons 2000, 14. Jg., Heft 2, S. 235 – 250.

Deloitte (2015): iGAAP 2015 – Volume A, Part 1, UK Reporting – IFRSs, London 2015.

Depoers, F./Jeanjean, T. (2012): Determinants of Quantitative Information Withholding in Annual Reports, in: European Accounting Review 2012, 21. Jg., Heft 1, S. 115 – 151.

Depping, B. (1991): Die bilanzsteuerrechtliche Behandlung des „Werbespots“; in: Der Betrieb 1991, 44. Jg., Heft 40, S. 2048 – 2050.

Detert, K. (2008): Bilanzpolitisches Verhalten bei Umstellung der Rechnungslegung von HGB auf IFRS, Frankfurt am Main 2008.

Detert, K./Sellhorn, T. (2007): Bilanzpolitik, in: Die Betriebswirtschaft 2007, 67. Jg., Heft 2, S. 247 – 252.

Dettmeier, M. (2010): Auswirkungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes auf Finanzkennzahlen (financial covenants), in: Fink, C./Schultze, W./Winkeljohann, N. (Hrsg.), Bilanzpolitik und Bilanzanalyse nach neuem Handelsrecht, Stuttgart 2010, S. 453 – 469.

Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (2013): Tätigkeitsbericht 2012, abrufbar unter: http://www.frep.info/presse/taetigkeitsberichte.php (Abruf am: 06.12.2015, 16:42 Uhr).

Deutsches Patent- und Markenamt (2012): Merkblatt für Patentanmelder, Ausgabe 2012, abrufbar unter: http://www.dpma.de/docs/service/formulare/patent/p2791.pdf (Abruf am 06.12.2015, 16:43 Uhr).

Deutsches Patent- und Markenamt (2015a): DPMAregister - Amtliche Publikations- und Registerdatenbank, abrufbar unter: https://register.dpma.de/DPMAregister/Uebersicht (Abruf am 06.12.2015, 16:44 Uhr).

Deutsches Patent- und Markenamt (2015b): Europäische und internationale Patente, abrufbar unter: http://www.dpma.de/patent/patentschutz/europaeischeundinternationalepatente/ (Abruf am 06.12.2015, 16:46 Uhr).

Dhaliwal, D. S. (1988): The Effect of the Firm's Business Risk on the Choice of Accounting Methods, in: Journal of Business Finance & Accounting 1988, 15. Jg., Heft 2, S. 289 – 302.

Dhaliwal, D. S./Heninger, W. G./Hughes II, K. E. (1999): The investment opportunity set and capitalization versus expensing methods of accounting choice, in: Accounting and Finance 1999, 39. Jg., Heft 2, S. 151 – 175.

Dhaliwal, D. S./Salamon, G. L./Smith, E. D. (1982): The Effect of Owner versus Management Control on the Choice of Accounting Methods, in: Journal of Accounting and Economics 1982, 4. Jg., Heft 1, S. 41 – 53.

Dinh, T./Kang, H./Schultze, W. (2014): Discretionary Capitalization of R&D – The Trade-Off Between Earnings Management and Signaling, SSRN Working Paper, abrufbar unter: http://ssrn.com/abstract=1275785 (Abruf am 06.12.2015, 16:53 Uhr).

Dinh, T./Eierle, B./Schultze, W./Steeger, L. (2015): Research and Development, Uncertainty, and Analysts' Forecasts: The Case of IAS 38, in: Journal of International Financial Management & Accounting 2015, 26. Jg, Heft 3, S. 257 – 293.

Dinh, T./Kang, H./Schultze, W. (2015): Capitalizing Research and Development: Signaling or Earnings Management?, SSRN Working Paper, abrufbar unter: http://ssrn.com/abstract=2404296 (Abruf am 06.12.2015, 16:09 Uhr), erscheint demnächst in: European Accounting Review.

Dobler, M./Kurz, G. (2008): Aktivierungspflicht für immaterielle Vermögensgegenstände in der Entstehung nach dem RegE eines BilMoG, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2008, 8. Jg., Heft 7/8, S. 485 – 493.

Döllerer, G. (1957): Entwicklungskosten in der Handelsbilanz, in: Betriebs-Berater 1957, 12. Jg., Heft 28, S. 983 – 986.

Döllerer, G. (1969): Die Maßgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz, in: Betriebs-Berater 1969, 24. Jg., Heft 14, S. 501 – 507.

Dopuch, N./Pincus, M. (1988): Evidence on the Choice of Inventory Accounting Methods: LIFO Versus FIFO, in: Journal of Accounting Research 1988, 26. Jg., Heft 1, S. 28 – 59.

Duke, J. C./Franz, D. P./Hunt III, H. G. (1995): An Examination of Debt-Equity Proxies Vs. Actual Debt Covenant Restrictions in Accounting Choice Studies, in: Journal of Business Finance & Accounting 1995, 22. Jg., Heft 5, S. 615 – 635.

Duscher, I. (2014): Nach dem BilMoG: Annäherung im Bereich selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände in der Bilanzierungspraxis innovativer Unternehmen? Fall der biotechnologischen Forschungs- und Entwicklungsprojekte, in: Zeitschrift für Internationale Rechnungslegung 2014, 9. Jg., Heft 4, S. 149 – 154.

Dye, R. A. (2001): An evaluation of "essays on disclosure" and the disclosure literature in accounting, in: Journal of Accounting and Economics 2001, 32. Jg., S. 181 – 235.

Ebenroth, C. T. (1986): Klar und übersichtlich, in: Leffson, U./Rückle, D./Großfeld, B. (Hrsg.), Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB, Köln 1986, S. 264 – 272.

Edvinsson, L./Malone, M. S. (1997): Intellecutal Capital – Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower, New York 1997.

Eibelshäuser, M. (1983): Immaterielle Anlagewerte in der höchstrichterlichen Finanzrechtsprechung, Wiesbaden 1983.

Eierle, B. (2004): Die Entwicklung der Differenzierung der Unternehmensberichterstattung in Deutschland und Großbritannien, Frankfurt am Main 2004.

Eierle, B. (2008): Filing Practice of Small and Medium-sized Companies – Empirical Findings from Austria, in: International Small Business Journal 2008, 26. Jg., Heft 4, S. 491 – 528.

Eierle, B./Beiersdorf, K./Haller, A. (2008): Wie beurteilen deutsche nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen den ED-IFRS for SMEs?, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2008, 8. Jg., Heft 3, S. 152 – 164.

Eierle, B./Eich, B./Klug, C. (2011): Das Offenlegungsverhalten kleiner und mittelgroßer Kapitalgesellschaften sowie Kapitalgesellschaften & Co. nach dem EHUG - Eine empirische Untersuchung, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2011, 11. Jg., Heft 5, S. 243 – 253.

Eierle, B./Haller, A. (2010): IFRS for SMEs - Ergebnisse einer Befragung von nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen in Deutschland, Berlin 2010.

Eierle, B./Petrika, S. (2014): § 315a, in: Petersen, K./Zwirner, C./Brösel, G. (Hrsg.), Systematischer Praxiskommentar Bilanzrecht, 2. Aufl., Köln 2014, Tz. 1 – 23.

Eierle, B./Vogt, C. (2012): Eignung des IFRS for SMEs für die interne Unternehmenssteuerung – Ergebnisse einer empirischen Befragung nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland, in: Brähler, G./Trost, R. (Hrsg.), Besteuerung, Finanzierung und Unternehmensnachfolge in kleinen und mittleren Unternehmen, Ilmenau 2012, S. 325 – 353.

Eitzen, B. v./Moog, T./Pyschny, H. (2010): Forschungs- und Entwicklungskosten nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) unter Berücksichtigung des IAS 38, in: Der Betrieb 2010, 63. Jg., Heft 7/8, S. 357 – 362.

Ekkenga, J. (2011): § 255, in: Claussen, C. P./Scherrer, G. (Hrsg.), Kölner Kommentar zum Rechnungslegungsrecht, Köln 2010, Tz. 1 – 164.

Elliott, J./Richardson, G./Dyckman, T./Dukes, R. (1984): The impact of SFAS No. 2 on firm expenditures on research and development: Replications and extensions, in: Journal of Accounting Research 1984, 22. Jg., Heft 1, S. 85 – 102.

Emanuel, D./Wong, J./Wong, N. (2003): Efficient Contracting and Accounting, in: Accounting and Finance 2003, 43. Jg., Heft 2, S. 149 – 166.

Engel-Ciric, D. (2008): Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz: Praxisfragen zur Abgrenzung von Entwicklungs- und Forschungskosten, in: Zeitschrift für Bilanzierung, Rechnungswesen und Controlling 2008, 32. Jg., Heft 4, S. 81 – 86.

Erhard, F. (1955): Zur Frage der steuerlichen Aktivierung von betrieblichen Versuchs- und Entwicklungskosten, in: Betriebs-Berater 1955, 10 Jg., Heft 31, S. 990 – 992.

Ernst, C. (2015): § 315a, in: Bertram, K./Brinkmann, R./Kessler, H./Müller, S. (Hrsg.), Haufe HGB Bilanz Kommentar, 6. Aufl., Freiburg 2015, Tz. 1 – 21.

Ernst, H. (1996): Patentinformationen für die strategische Planung von Forschung und Entwicklung, Wiesbaden 1996.

Ernst & Young (2011): International GAAP 2011, Chichester 2011.

Eßbauer, S. (2009): Geheimnisschutz im Jahres- und Konzernabschluss nach HGB und IAS/IFRS, in: Schön, W. (Hrsg.), Rechnungslegung und Wettbewerbsschutz im deutschen und europäischen Recht, Berlin u. a. 2009, S. 287 – 374.

EY (2015): International GAAP 2015, Chichester 2015.

Fabri, S. (1986): Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung entgeltlicher Nutzungsverhältnisse, Bergisch Gladbach 1986.

Fallgatter, M. J. (2007): Junge Unternehmen, Stuttgart 2007.

Fama, E. F./French, K. R. (2013): 48 Industry Classification, abrufbar unter: http://mba.tuck.dartmouth.edu/pages/faculty/ken.french/Data_Library/det_48_ind_port.html (Abruf am 06.12.2015, 16:08 Uhr).

Fasselt, M./Radde, J. (2013): B 211 Immaterielle Vermögensgegenstände, in: Böcking, H.-J./Castan, E./Heymann, G./Pfitzer, N./Scheffler, E. (Hrsg.), Beck'sches Handbuch der Rechnungslegung – HGB und IFRS, München, Loseblattausgabe, Stand Mai 2013, Tz. 1 – 473.

Fields, T. D./Lys, T. Z./Vincent, L. (2001): Empirical research on accounting choice, in: Journal of Accounting and Economics 2001, 31. Jg., Heft 1 – 3, S. 255 – 307.

Fischer, R. (1905): Die Bilanzwerte, was sie sind und was sie nicht sind, Leipzig 1905.

Fleischer, H. (2001): Informationsasymmetrien im Vertragsrecht, München 2001.

Flume, W. (1958): Die Forschungs- und Entwicklungskosten in Handels- und Steuerbilanz, in: Der Betrieb 1958, 11. Jg., Heft 38, S. 1045 –1054.

Förschle, G./Peun, M. (2014): § 275, in: Förschle, G./Grottel, B./Schmidt, S./Schubert, W. J./Winkeljohann, N. (Hrsg.), Beck'scher Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., München 2014, Tz. 1 – 326.

Förschle, G./Kroner, M./Mandler, U. (1994): Internationale Rechnungslegung: US-GAAP, HGB und IAS, Bonn 1994.

Förschle, G./Usinger, R. (2014): § 248, in: Förschle, G./Grottel, B./Schmidt, S./Schubert, W. J./Winkeljohann, N. (Hrsg.), Beck'scher Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., München 2014, Tz. 1 – 81.

Francis, J./Hanna, J. D./Vincent, L. (1996): Causes and Effects of Discretionary Asset Write-Offs, in: Journal of Accounting Research 1996, 34. Jg., Supplement, S. 117 – 134.

Francis, J. R./Khurana, I. K./Martin, X./Pereira, R. (2008): The Role of Firm-Specific Incentives and Country Factors in Explaining Voluntary IAS Adoptions: Evidence from Private Firms, in: European Accounting Review 2008, 17. Jg., Heft 2, S. 331 – 360.

Freeman, R. E. (1984/2010): Strategic Management – A Stakeholder Approach, Cambridge 1984/2010.

Freericks, W. (1969a): Der entgeltliche Erwerb immaterieller Anlagewerte, in: Finanz-Rundschau 1969, 51. Jg., Heft 24, S. 518 – 522.

Freericks, W. (1969b): Sind EDV-Programme körperliche Wirtschaftsgüter?, in: Deutsches Steuerrecht 1969, 7. Jg., Heft 22, S. 691 – 695.

Freericks, W. (1970): Sind EDV-Programme körperliche Wirtschaftsgüter? – Die Problematik bei den Standardprogrammen, in: Deutsches Steuerrecht 1970, 8. Jg., Heft 5, S. 139.

Freericks, W. (1976): Bilanzierungsfähigkeit und Bilanzierungspflicht in Handels- und Steuerbilanz, Köln 1976.

Freiberg, J. (2012): Streichung der aktivierten Entwicklungskosten im Rahmen der Bilanzanalyse? – Contra, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung 2012, 8. Jg., Heft 2, S. 59.

Freidank, C.-C./Velte, P. (2007): Rechnungslegung und Rechnungslegungspolitik, Stuttgart 2007.

Froschhammer, M./Haller, A. (2012): IFRS-Konvergenz im Rahmen der BilMoG-Erstanwendung, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2012, 12. Jg., Heft 1, S. 17 – 25.

Froschhammer, M./Haller, A. (2013): Internationalisierung des HGB am Beispiel der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände, in: StuB – Unternehmensteuern und Bilanzen 2013, 11. Jg., Heft 16, S. 615 – 620.

Froschhammer, M./Zwirner, C. (2012): Einbezug von Abschreibungen auf selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände in die Herstellungskosten von Vorräten, in: Zeitschrift für Bilanzierung, Rechnungswesen und Controlling 2012, 36. Jg., Heft 4, S. 158 – 161.

Fryges, H./Kohn, K./Ulrich, K. (2012): The Interdependence of R&D Activity and Debt Financing of Young Firms, ZEW Discussion Paper No. 12-016, S. 1 – 28.

Fuchs, A. (2009): § 2, in: Fuchs, A. (Hrsg.), Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) – Kommentar, München 2009, S. 56 – 127.

Fuchs, O. V./van der Velde, K. (1956): Steuerliche Behandlung des Entwicklungsaufwands, in: Der Betrieb 1956, 9. Jg., Heft 42, S. 971 – 974.

Fudenberg, D./Tirole, J. (1995): A Theory of Income and Dividend Smoothing Based on Incumbency Rents, in: Journal of Political Economy 1995, 103. Jg., Heft 1, S. 75 – 93.

Fülbier, R. U./Honold, D./Klar, A. (2000): Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte, in: Recht der internationalen Wirtschaft 2000, 8. Jg., Heft 11, S. 833 – 844.

Fülbier R. U./Kuschel, P./Selchert, F. W. (2010): § 252, in: Küting, K./Pfitzer, N./Weber, C.-P. (Hrsg.), Handbuch der Rechnungslegung Einzelabschluss, 5. Aufl., Stuttgart, Loseblattausgabe, Stand Dezember 2010, Tz. 1 – 157.

Gadow, W./Heinichen, E./Schmidt, E./Schmidt, W./Weipert, O. (1939): Aktiengesetz, Berlin 1939.

Gaeremynck, A. (1994): The Use of Depreciation Accounting as a Signalling Device, Dissertation Katholieke Universiteit Leuven 1994.

Gelhausen, H. F./Althoff, F. (2009): Die Bilanzierung ausschüttungs- und abführungsgesperrter Beträge im handelsrechtlichen Jahresüberschuss nach dem BilMoG (Teil 1 und 2), in: Die Wirtschaftsprüfung 2009, 62. Jg., Heft 11, S. 584 – 592 und Heft 12, S. 629 – 635.

Gelhausen, H. F./Fey, G./Kämpfer, G. (2009): Rechnungslegung und Prüfung nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, Düsseldorf 2009.

George, H. (1987): Software-Programme – materielle oder immaterielle Wirtschaftsgüter?, in: Finanz-Rundschau 1987, 69. Jg., Heft 23, S. 579 – 581.

Gerstner, P. (1922): Kaufmännische Buchhaltung und Bilanz – Band I: Allgemeine Buchhaltungs- und Bilanzlehre, 4. Aufl., Leipzig/Berlin 1922.

Gessler, E. (1966): Rechnungslegung im neuen Aktienrecht, in: Neue Betriebswirtschaft 1966, 21. Jg., Heft 7/8, S. 193 –197.

Givoly, D./Hayn C. K./Katz, S. P. (2010): Does Public Ownership of Equity Improve Earnings Quality?, in: The Accounting Review 2010, 85. Jg., Heft 1, S. 195.

Givoly, D./Shi, C. (2008): Accounting for Software Development Costs and the Cost of Capital: Evidence from IPO Underpricing in the Software Industry, in: Journal of Accounting, Auditing and Finance 2008, 23. Jg., Heft 2, S. 271 – 303.

Glade, H.-J. (1991): Immaterielle Anlagewerte in Handelsbilanz, Steuerbilanz und Vermögensaufstellung, Bergisch Gladbach 1991.

Godin, R. Freiherr v./Wilhelmi, H. (1937): Aktiengesetz, bearbeitet von R. Freiherr v. Godin, H. Wilhelmi, Berlin und Leipzig 1937.

Godin, R. Freiherr v./Wilhelmi, H. (1971): Aktiengesetz, 4. Aufl., bearbeitet von S. Wilhelmi, Berlin 1971.

Gornik-Tomaszewski, S./Millan, M. A. (2005): Accounting for research and development costs, in: Review of Business 2005, 26. Jg., Heft 2, S. 42 – 47.

Grams, W. E. (1960): Unkörperliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens, in: Der Betrieb 1960, 13. Jg., Heft 20, S. 557 – 559.

Greinert, M. (2002): Die bilanzielle Behandlung von Marken, Lohmar/Köln 2002.

Grottel, B. (2002): Bilanzierung immaterieller Anlagewerte im internationalen Vergleich, Aachen 2002.

Grottel, B. (2014a): § 285, in: Förschle, G./Grottel, B./Schmidt, S./Schubert, W. J./Winkeljohann, N. (Hrsg.), Beck'scher Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., München 2014, Tz. 1 – 474.

Grottel, B. (2014b): § 289, in: Förschle, G./Grottel, B./Schmidt, S./Schubert, W. J./Winkeljohann, N. (Hrsg.), Beck'scher Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., München 2014, Tz. 1 – 175.

Grottel, B./Andrejewski, K. C. (2014): § 253, in: Förschle, G./Grottel, B./Schmidt, S./Schubert, W. J./Winkeljohann, N. (Hrsg.), Beck'scher Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., München 2014, Tz. 700 – 750.

Grube, C. (2008): Measuring the Immeasurable, Wiesbaden 2008.

Gruber, T. (1991): Der Bilanzansatz in der neueren BFH-Rechtsprechung, Stuttgart 1991.

Haaker, A. (2007): Grundgedanken zu einer Reform der Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte nach IAS 38 und zur zweckadäquaten Ausgestaltung einer „IFRS-Informationsbilanz" (Teil I und II), in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2007, 2. Jg., Heft 5, S. 254 – 262 und Heft 6, S. 332 – 341.

Haaker, A. (2009): Wahlrecht zur Aktivierung von Entwicklungskosten? – Pro, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung 2009, 5. Jg., Heft 5, S. 141.

Haaker, A. (2012a): Entwicklungskosten als Vermögensgegenstand? – Pro, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung 2012, 8. Jg., Heft 3, S. 90.

Haaker, A. (2012b): Streichung der aktivierten Entwicklungskosten im Rahmen der Bilanzanalyse? – Pro, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung 2012, 8. Jg., Heft 2, S. 58.

Haaker, A. (2014): Nachaktivierung von bereits als Aufwand verrechneten Entwicklungsausgaben? – Contra, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung 2014, 10. Jg., Heft 4, S. 120.

Häcker, H.-D. (1980): Der steuerrechtliche Begriff ‚Wirtschaftsgut', Berlin 1980.

Hager, S./Hitz, J.-M. (2007): Immaterielle Vermögenswerte in der Bilanzierung und Berichterstattung – eine empirische Bestandsaufnahme für die Geschäftsberichte deutscher IFRS-Bilanzierer 2005, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2007, 2. Jg., Heft 4, S. 205 – 218.

Hagerman, R. L./Zmijewski, M. E. (1979): Some Economic Determinants of Accounting Policy Choice, in: Journal of Accounting and Economics 1979, 1. Jg., Heft 2, S. 141 – 161.

Hall, G. v./Kessler, H. (2010): Selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, in: Kessler, H./Leinen, M./Strickmann, M. (Hrsg.), Handbuch BilMoG, 2. Aufl., Freiburg 2010, S. 176 – 196.

Haller, A. (1994): Positive Accounting Theory, in: Die Betriebswirtschaft 1994, 54. Jg., Heft 5, S. 597 – 612.

Haller, A. (1998): Immaterielle Vermögenswerte – Wesentliche Herausforderungen für die Zukunft der Unternehmensrechnung, in: Möller, H. P./Schmidt, F. (Hrsg.), Rechnungswesen als Instrument für Führungsentscheidungen, Festschrift für Adolf G. Coenenberg, Stuttgart 1998, S. 561 – 596.

Haller, A./Dietrich, R. (2001): Intellectual Capital Bericht als Teil des Lageberichts, in: Der Betrieb 2001, 54. Jg., Heft 20, S. 1045 – 1052.

Haller, A./Froschhammer, M./Groß, T. (2010): Die Bilanzierung von Entwicklungskosten nach IFRS bei deutschen börsennotierten Unternehmen – Eine empirische Analyse, in: Der Betrieb 2010, 63. Jg., Heft 13, S. 681 – 689.

Haller, A./Löffelmann, J. V./Beiersdorf, K./Bolin, M./Etzel, B./Haussmann, K. (2008): Rechnungslegung aus Sicht von Kreditinstituten als Rechnungslegungsadressaten – Empirische Ergebnisse und Implikationen für die Weiterentwicklung der nationalen und internationalen Rechnungslegungsnormen für mittelständische Unternehmen, Projektbericht, DRSC, Berlin 2008.

Haller, A./Löffelmann, J. V./Etzel, B. (2009): BilMoG und Adressatenbedürfnisse – Empirische Erkenntnisse über die Einschätzungen von Kreditinstituten, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2009, 9. Jg., Heft 4, S. 216 – 226.

Hashemi, S. A./Rabiee, H. (2011): The Relation Between Real Earnings Management and Accounting Earnings Management: Evidence From Iran, in: Business and Management Review 2011, 1. Jg., Heft 8, S. 25 – 33.

Haver, F. (1954): Steuerliche Aktivierung von betrieblichen Versuchs- und Entwicklungskosten, in: Betriebs-Berater 1954, 9. Jg., Heft 21, S. 653 – 655.

Hay, D. A. /Morris, D. J. (1991): Industrial economics and organization, 2. Aufl., Oxford u. a. 1991.

Healy, P. M./Wahlen, J. M. (1999): A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting, in: Accounting Horizons 1999, 13. Jg., Heft 4, S. 365 – 383.

Heil, A. H. (1999): Erfolgsfaktoren von Wachstumsführern, Bonn 1999.

Heinen, E. (1986): Handelsbilanzen, 12. Aufl., Wiesbaden 1986.

Heinicke, W. (2015): § 4, in: Weber-Grellet, H. (Hrsg.), EStG, 34. Aufl., München 2015, Tz. 1 – 752.

Heitzer, B. (2010): Aufbereitung und Analyse von BilMoG-Abschlüssen aus Sicht einer Private-Equity-Gesellschaft, in: Fink, C./Schultze, W./Winkeljohann, N. (Hrsg.), Bilanzpolitik und Bilanzanalyse nach neuem Handelsrecht, Stuttgart 2010, S. 399 – 414.

Henckel, N.-F./Ludwig, T./Lüdke, T. (2008): Behandlung von Forschungs- und Entwicklungskosten nach HGB und IFRS unter Berücksichtigung der durch das BilMoG geplanten Änderungen, in: Der Betrieb 2008, 61. Jg., Heft 5, S. 196 – 199.

Hendriksen, E. S./Breda, M. F. v. (1992): Accounting Theory, 5. Aufl., Chicago u. a. 1992.

Hennrichs, J. (1999): Wahlrechte im Bilanzrecht der Kapitalgesellschaften, Köln 1999.

Hennrichs, J. (2008): Immaterielle Vermögensgegenstände nach dem Entwurf des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG), in: Der Betrieb 2008, 61. Jg., Heft 11, S. 537 – 542.

Hennrichs, J. (2009): BilMoG – Verhältnis zu IFRS und Gläubigerschutz, in: Status: Recht 2009, 4. Jg., Heft 4/5, S. 127 – 130.

Hennrichs, J. (2013): § 248, in: Hennrichs, J./Kleindiek, D./Watrin, C. (Hrsg.), Münchener Kommentar zum Bilanzrecht – Band 2 §§ 238 – 342e HGB, München 2013, Tz. 1 – 59.

Hennrichs, J. (2015): § 9 Steuerliche Gewinnermittlung (Bilanzsteuerrecht), in: Tipke, K./Lang, J. (Hrsg.), Steuerrecht, 22. Aufl., Köln 2015, Tz. 1 – 592.

Hentschel, M. (2007): Patentmanagement, Technologieverwertung und Akquise externer Technologien, Wiesbaden 2007.

Herzig, N. (2008a): Modernisierung des Bilanzrechts und Besteuerung, in: Der Betrieb 2008, 61. Jg., Heft 1/2, S. 1 –10.

Herzig, N. (2008b): Steuerliche Konsequenzen des Regierungsentwurfs zum BilMoG, in: Der Betrieb 2008, 61. Jg., Heft 25, S. 1339 –1345.

Herzig, N. (2012a): BilMoG-Bilanzen: Besteuerungsorientierte Aktivseite – IFRS-orientierte Passivseite, in: Der Betrieb 2012, 65. Jg., Heft 11, S. M 1.

Herzig, N. (2012b): Erfahrungen mit dem BilMoG aus steuerlicher Sicht, in: Der Betrieb 2012, 65. Jg., Heft 24, S. 1343 – 1351.

Herzig, N./Briesemeister, S. (2009): Steuerliche Konsequenzen der Bilanzrechtsmodernisierung für Ansatz und Bewertung, in: Der Betrieb 2009, 62. Jg., Heft 19, S. 976 – 982.

Hey, J. (2009): § 17 Steuerliche Gewinnermittlung (Bilanzsteuerrecht), in: Tipke, K./Lang, J. (Hrsg.), Steuerrecht, 20. Aufl., Köln 2009, Tz. 1 – 273.

Hey, J. (2015): § 11 Körperschaftsteuer, in: Tipke, K./Lang, J. (Hrsg.), Steuerrecht, 22. Aufl., Köln 2015, Tz. 1 – 111.

Heyd, R./Lutz-Ingold, M. (2005): Immaterielle Vermögenswerte und Goodwill nach IFRS, München 2005.

Hinz, M. (1994): Sachverhaltsgestaltungen im Rahmen der Jahresabschlußpolitik, Düsseldorf 1994.

Hinz, M. (2010): B 100 Zweck und Inhalt des Jahresabschlusses und Lageberichts, in: Böcking, H.-J./Castan, E./Heymann, G./Pfitzer, N./Scheffler, E. (Hrsg.), Beck'sches Handbuch der Rechnungslegung – HGB und IFRS, München, Loseblattausgabe, Stand Mai 2010, Tz. 1 – 103.

Hirschberger, W./Leuz, N. (2012): Der Grundsatz der Wesentlichkeit bei der Jahresabschlusserstellung, in: Der Betrieb 2012, 65. Jg., Heft 45, S. 2529 – 2535.

Hirte, E. (1982): Die Behandlung immaterieller Wirtschaftsgüter im Regierungsentwurf eines Bilanzrichtlinie-Gesetz, in: Der Betrieb 1982, 35. Jg., Heft 46, S. 2361 – 2362.

Höllerschmid, C. (2010): Signalwirkungen und Bilanzpolitik mithilfe selbst erstellten technologiebezogenen immateriellen Vermögens, Frankfurt am Main 2010.

Hömberg, R./König, M. (2006): § 248, in: Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (Hrsg.), Bilanzrecht, Bonn, Loseblattausgabe, Stand April 2006, S. 1 –21.

Hoffmann, T./Rimmelspacher, D. (2012): Handelsrechtliche Bilanzierung von Kosten der Registrierung chemischer Stoffe nach der REACH-Verordnung, in: Die Wirtschaftsprüfung 2012, 65. Jg., Heft 16, S. 867 – 874.

Hoffmann, W.-D. (2007): § 4, 5, in: Littmann, E./Bitz, H./Pust, H. (Hrsg.), Das Einkommensteuerrecht, 15. Aufl., Stuttgart, Loseblattausgabe, Stand November 2007, Tz. 680 – 718.

Hoffmann, W.-D. (2013): § 4, 5, in: Littmann, E./Bitz, H./Pust, H. (Hrsg.), Das Einkommensteuerrecht, 15. Aufl., Stuttgart, Loseblattausgabe, Stand Mai 2013, Tz. 599 – 602a.

Hoffmann, W.-D. (2015): § 13 Immaterielle Vermögenswerte, in: Lüdenbach, N./Hoffmann, W.-D. (Hrsg.), IFRS Kommentar, 13. Aufl., Freiburg 2015, Tz. 1 – 105.

Holthausen, R. W. (1990): Accounting Method Choice: Opportunistic Behavior, Efficient Contracting, and Information Perspective, in: Journal of Accounting and Economics 1990, 12. Jg., Heft 1 – 3, S. 207 – 218.

Holthausen, R. W./Leftwich, R. W. (1983): The Economic Consequences of Accounting Choice, in: Journal of Accounting and Economics 1983, 5. Jg., Heft 1, S. 77 – 117.

Hommel, M. (1998): Bilanzierung immaterieller Anlagewerte, Stuttgart 1998.

Hope, O.-K./Thomas, W. B./Vyas, D. (2013): Financial Reporting Quality of U.S. Private and Public Firms, 88. Jg., Heft 5, S. 1715 – 1742.

Hopt, K. J. (1980): Die Publizität von Kapitalgesellschaften – Grundsätzliche Überlegungen zum Stand nach der 4. EG-Richtlinie und zur Reformdiskussion in den USA, in: Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht 1980, 9. Jg., Heft 2, S. 225 – 253.

Hueck, A. (1914): Unkörperliche Geschäftswerte, Gera-R. 1914.

Hüttche, T. (2008): Bilanzierung selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens im Lichte des BilMoG, in: StuB – Unternehmensteuern und Bilanzen 2008, 6. Jg., Heft 5, S. 163 – 170.

Hüttche, T. (2009): Modernisierte Bilanzpolitik: Weichenstellungen mit Blick auf das BilMoG, in: Betriebs-Berater 2009, 64. Jg., Heft 25, S. 1346 – 1351.

Hütten, C./Lorson, P. C. (2010): § 247, in: Küting, K./Pfitzer, N./Weber, C.-P. (Hrsg.), Handbuch der Rechnungslegung Einzelabschluss, 5. Aufl., Stuttgart, Loseblattausgabe, Stand August 2010, Tz. 1 – 75.

Hughes, P. J./Schwartz, E. S. (1988): The LIFO/FIFO Choice: An Asymmetric Information Approach, in: Journal of Accounting Research 1988, 26. Jg., Heft 3, S. 41 – 58.

IASC (1995): Proposed International Accounting Standard (IAS E 50): Intangible Assets, in: Die Wirtschaftsprüfung 1995, 48. Jg.,Heft 18, S. 634 – 644.

IDW (1954): WP Jahrbuch 1954, Düsseldorf 1954.

IDW (1967): Zur Frage der Bedeutung aktienrechtlicher Bewertungsvorschriften für das Steuerrecht, in: Die Wirtschaftsprüfung 1967, 20. Jg., Heft 24, S. 666 – 669.

IDW (1992): Zur bilanziellen Behandlung von Güterverkehrskonzessionen (IDW HFA Stellungnahme 1/1992), in: Die Wirtschaftsprüfung 1992, 45. Jg., Heft 20, S. 609 – 610.

IDW (1995): Rechnungslegung nach International Accounting Standards, Düsseldorf 1995.

IDW (2010): Bilanzierung entgeltlich erworbener Software beim Anwender (IDW RS HFA 11), in: Die Wirtschaftsprüfung 2010, 63. Jg., Supplement 3/2010, S. 57 – 62.

IDW (2011a): Ansatz- und Bewertungsstetigkeit im handelsrechtlichen Jahresabschluss (IDW RS HFA 38), in: Die Wirtschaftsprüfung 2011, 64. Jg., Supplement 3/2011, S. 74 – 88.

IDW (2011b): Grundsätze zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte (IDW S 5), in: Die Wirtschaftsprüfung 2011, 64. Jg., Supplement 3/2011, S. 98 – 115.

IDW (2012): WP Handbuch – Band I, 14. Aufl., Düsseldorf 2012.

IFRS Foundation (2010): The Conceptual Framework for Financial Reporting, London 2010.

Imhoff, E. A. jr. (1977): Income smoothing – A case for Doubt?, in: The Accounting Journal 1977, 1. Jg., Heft 1, S. 85 – 100.

Irmler, D. (2005): Bewertung von Wachstumsunternehmen auf Basis des Modells von Schwartz und Moon, Erlangen/Nürnberg 2005.

Jackstein, M. (2009): Entwicklungslinien der Rechnungslegung nach HGB und IFRS – Unter besonderer Berücksichtigung der Aktivierung originärer Forschungs- und Entwicklungskosten, Hamburg 2009.

Jacobs, O. H. (2002): Vermögensgegenstand/Wirtschaftsgut, in: Ballwieser, W./Coenenberg, A. G./Wysocki, K. v. (Hrsg.), Handwörterbuch der Rechnungslegung und Prüfung, 3. Aufl., Stuttgart 2002, Sp. 2499 – 2518.

Jensen, M. C./Meckling, W. H. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, in: Journal of Financial Economics 1976, 3. Jg., Heft 4, S. 305 – 360.

Jerzembek, L./Siegler, J. (2010): Aufbereitung und Analyse von BilMoG-Abschlüssen aus Bankensicht, in: Fink, C./Schultze, W./Winkeljohann, N. (Hrsg.), Bilanzpolitik und Bilanzanalyse nach neuem Handelsrecht, Stuttgart 2010, S. 371 – 398.

Jones, D. (2007): Voluntary Disclosure in R&D-Intensive Industries, in: Contemporary Accounting Research 2007, 24. Jg., Heft 2, S. 489 – 522.

Jones, S. (2011): Does the Capitalization of Intangible Assets Increase the Predictability of Corporate Failure?, in: Accounting Horizons 2011, 25. Jg., Heft 1, S. 41 – 70.

Jüttner, U. (1993): GoB-System, Einzelbewertungsgrundsatz und Imparitätsprinzip, Frankfurt am Main 1993.

Kählert, J.-P./Lange, S. (1993): Zur Abgrenzung immaterieller von materiellen Vermögensgegenständen, in: Betriebs-Berater 1993, 48. Jg., Heft 9, S. 613 – 618.

Kahle, H. (2002): Bilanzieller Gläubigerschutz und internationale Rechnungslegungsstandards, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 2002, 72. Jg., Heft 7, S. 695 – 711.

Kahle, H./Günter, S. (2008): Vermögensgegenstand und Wirtschaftsgut –Veränderung der Aktivierungskriterien durch das BilMoG?, in: Schmiel, U./Breithecker, V. (Hrsg.), Steuerliche Gewinnermittlung nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, Berlin 2008, S. 69 – 101.

Kahle, H./Heinstein, R. (2010): Abt. II/2, Teil 1: HGB, A. Begriff und Abgrenzung des Postens Sachanlagen, in: Wysocki, K. v./Schulze-Osterloh, J./Hennrichs, J./Kuhner, C. (Hrsg.), Handbuch des Jahresabschlusses, Köln, Loseblattausgabe, Stand August 2010, Tz. 1 – 60.

Kaufmann, L./Schneider, Y. (2004): Intangibles – A synthesis of current research, in: Journal of Intellectual Capital 2004, 5. Jg., Heft 3, S. 366 – 388.

Kaya, D. (2010): Strategien zur Verminderung und Vermeidung der Jahresabschlusspublizität, Aachen 2010.

Keitz, I. v. (1997): Immaterielle Güter in der internationalen Rechnungslegung, Düsseldorf 1997.

Keitz, I. v./Gloth, T. (2013): Praxis ausgewählter HGB-Anhangangaben (Teil 1und 2), in: Der Betrieb 2013, 66. Jg., Heft 4, S. 129 – 138 und Heft 5, S. 185 – 194.

Keitz, I. v./Wenk, M. O./Jagosch, C. (2011): HGB-Bilanzierungspraxis nach BilMoG (Teil 1 und 2), in: Der Betrieb 2011, 64. Jg., Heft 44, S. 2445 – 2450 und Heft 45, S. 2503 – 2508.

Keller, B. (2009): Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – Reform ohne Mut – Das Vorsichtsprinzip bleibt Eckpfeiler der deutschen Bilanzierung, in: Zeitschrift für Internationale Rechnungslegung 2009, 4. Jg., Heft 6, S. 229 – 230.

Kemper, T. (2011): Umlaufvermögen, in: Busse von Colbe, W./Crasselt, N./Pellens, B. (Hrsg.), Lexikon des Rechnungswesens, 5. Aufl., München 2011, S. 784 – 785.

Kessler, H. (2010): Bewertung, in: Kessler, H./Leinen, M./Strickmann, M. (Hrsg.), Handbuch BilMoG, 2. Aufl., Freiburg 2010, S. 198 – 303.

Kessler, M. (2013): § 285, in: Hennrichs, J./Kleindiek, D./Watrin, C. (Hrsg.), Münchener Kommentar zum Bilanzrecht – Band 2 §§ 238 – 342e HGB, München 2013, Tz. 1 – 274.

Kindler, P. (2015): § 172, in: Koller, I./Kindler, P./Roth, W.-H./Morck, W. (Hrsg.), Handelsgesetzbuch, 8. Aufl., München 2011, Tz. 1 – 32.

Kirsch, H. (2009): Positionierung der Bilanzierungsvorschriften des BilMoG im Verhältnis zu IFRS, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung 2009, 5. Jg., Heft 7, S. 185 – 191.

Kirsch, H. (2011a): § 246; in: Hofbauer, M. A./Kupsch, P. (Hrsg.), Bonner Handbuch Rechnungslegung, Bonn, Loseblattausgabe, Stand April 2011, Tz. 1 – 368.

Kirsch, H. (2011b): § 247; in: Hofbauer, M. A./Kupsch, P. (Hrsg.), Bonner Handbuch Rechnungslegung, Bonn, Loseblattausgabe, Stand Juni 2011, Tz. 1 – 108.

Kirsch, H. (2011c): § 248; in: Hofbauer, M. A./Kupsch, P. (Hrsg.), Bonner Handbuch Rechnungslegung, Bonn, Loseblattausgabe, Stand April 2011, Tz. 1 – 110.

Kirsch, H. (2013). § 255, in: Hofbauer, M. A./Kupsch, P. (Hrsg.), Bonner Handbuch Rechnungslegung, Bonn, Loseblattausgabe, Stand September 2013, Tz. 1 – 272.

Knapp, L. (1971): Was darf der Kaufmann als seine Vermögensgegenstände bilanzieren?, in: Der Betrieb 1971, 24. Jg., Heft 24, S. 1121 – 1129.

Knobbe-Keuk, B. (1993): Bilanz- und Unternehmenssteuerrecht, 9. Aufl., Köln 1993.

Knop, W./Küting, K. (2010a): § 255, in: Küting, K./Pfitzer, N./Weber, C.-P. (Hrsg.), Handbuch der Rechnungslegung Einzelabschluss, 5. Aufl., Stuttgart, Loseblattausgabe, Stand März 2010, Tz. 302 – 382.

Knop, W./Küting, K. (2010b): § 255, in: Küting, K./Pfitzer, N./Weber, C.-P. (Hrsg.), Handbuch der Rechnungslegung Einzelabschluss, 5. Aufl., Stuttgart, Loseblattausgabe, Stand August 2010, Tz. 152 – 159.

Knorr, L. (2011): Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee (DRSC), in: Busse von Colbe, W./Crasselt, N./Pellens, B. (Hrsg.), Lexikon des Rechnungswesens, 5. Aufl., München 2011, S. 204 – 208.

Koch, G. (1993): Die Richtlinienkonformität der handelsrechtlichen Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften, Bergisch Gladbach/Köln 1993.

Köhler, A. G./Marten, K.-U. (2006): Information versus Gläubigerschutz – Rechnungslegung für den Mittelstand im Spannungsfeld, in: Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K. (Hrsg.), Abbildung der tatsächlichen wirtschaftlichen Lage – HGB oder IFRS?, Düsseldorf 2006, S. 1 – 19.

Köllner, M. (2010): Gewerbliche Schutzrechte, in: Grünewald, T./Köllner, M./Petersen, K./Wurzer, Alexander J./Zwirner, C. (Hrsg.), Bilanzierung von Patenten, Köln 2010, S. 33 – 52.

Köndgen, J. (1997): Financial Covenants - „Symbiotische“ Finanzierungsverträge im Spannungsfeld von Vertrags-, Gesellschafts- und Insolvenzrecht, in: Prütting, H. (Hrsg.), Insolvenzrecht 1996, Köln 1997, S. 127 – 157.

Koppel, O. (2011): Patente – Unverzichtbarer Schutz des geistigen Eigentums in der globalisierten Wirtschaft, Köln 2011.

Kormaier, B. (2008): Externe Unternehmensberichterstattung nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen, München 2008.

Kothes, M. (1999): Die Wahlrechtsproblematik im handelsrechtlichen Jahresabschluß der Kapitalgesellschaft, Frankfurt am Main 1999.

KPMG (1996): International Accounting Standards, Düsseldorf 1996.

Kraus-Grünewald, M. (1997): Steuerbilanzen – Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit contra Vorsichtsprinzip?, in: Budde, W. D./Moxter, A./Offerhaus, K. (Hrsg.), Handelsbilanzen und Steuerbilanzen, Festschrift für Heinrich Beisse, Düsseldorf 1997, S. 285 – 297.

Krawitz, N. (2009): § 315a, in: Hofbauer, M. A./Kupsch, P. (Hrsg.), Bonner Handbuch der Rechnungslegung, Bonn, Loseblattausgabe, Stand August 2011, Tz. 1 – 141.

Kromrey, H. (2009): Empirische Sozialforschung, 12. Aufl., Stuttgart 2009.

Kronstein, H./Claussen, C. P. (1960): Publizität und Gewinnverteilung im neuen Aktienrecht, Frankfurt am Main 1960.

Kropff, B. (1973a): § 149, in: Geßler, E./Hefermehl, W./Eckhardt, U./Kropff, B. (Hrsg.), Aktiengesetz, Band III §§ 148 – 178, München 1973, Tz. 1 – 99.

Kropff, B. (1973b): § 151, in: Geßler, E./Hefermehl, W./Eckhardt, U./Kropff, B. (Hrsg.), Aktiengesetz, Band III §§ 148 – 178, München 1973, Tz. 1 – 137.

Kropff, B. (1973c): § 153, in: Geßler, E./Hefermehl, W./Eckhardt, U./Kropff, B. (Hrsg.), Aktiengesetz, Band III §§ 148 – 178, München 1973, Tz. 1 – 69.

Kropff, B. (1993): Zur Wirksamkeit bilanzpolitisch motivierter Rechtsgeschäfte, in: Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht 1993, 22. Jg., Heft 1, S. 41 – 62.

Kruse, H. W. (1976): Bilanzierungswahlrechte und Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, in: Moxter, A./Schneider, D. (Hrsg.), Bilanzfragen – Festschrift zum 65. Geburtstag von Prof. Dr. Ulrich Leffson, Düsseldorf 1976, S. 65 – 85.

Kruse, H. W. (1978): Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung – Rechtsnatur und Bestimmung, 3. Aufl., Köln 1978.

Küting, K. (1995): Gegenwärtige und künftige Behandlung immaterieller Vermögensgegenstände im IASC-Abschluß mit Vergleich zum deutschen Recht, in: Dörner, D./Wollmert, P. (Hrsg.), IASC-Rechnungslegung, Düsseldorf 1995, S. 57 – 81.

Küting, K. (2008): Die Bedeutung immaterieller Vermögenswerte in der deutschen IFRS-Bilanzierungspraxis, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung 2008, 4. Jg., Heft 10, S. 315 – 323.

Küting, K. (2012): IFRS oder HGB für den Mittelstand, in: GmbH-Rundschau 2012, 103. Jg., Heft 1, S. R1 – R2.

Küting, K./Dawo, S. (2003): Die Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte nach IAS 38 – gegenwärtige Regelungen und geplante Änderungen: Ein Beispiel für die Polarität von Vollständigkeitsprinzip und Objektivierungsprinzip, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 2003, 55. Jg., Heft 4, S. 397 – 416.

Küting, K./Ellmann, D. (2009): Immaterielles Vermögen, in: Küting, K./Pfitzer, N./Weber, C.-P. (Hrsg.), Das neue deutsche Bilanzrecht, Stuttgart 2009, S. 263 – 292.

Küting, K./Ellmann, D. (2010a): Die Herstellungskosten von selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenständen des Anlagevermögens, in: Deutsches Steuerrecht 2010, 48. Jg., Heft 25, S. 1300 – 1306.

Küting, K./Ellmann, D. (2010b): § 255, in: Küting, K./Pfitzer, N./Weber, C.-P. (Hrsg.), Handbuch der Rechnungslegung Einzelabschluss, 5. Aufl., Stuttgart, Loseblattausgabe, Stand August 2010, Tz. 388 – 411.

Küting, K./Pfirmann, A./Ellmann, D. (2008): Die Bilanzierung von selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenständen nach dem RegE des BilMoG, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2008, 8. Jg., Heft 11, S. 689 – 697.

Küting, K./Ulrich, A. (2001): Abbildung und Steuerung immaterieller Vermögensgegenstände (Teil 1 und 2), in: Deutsches Steuerrecht 2001, 19. Jg., Heft 23, S. 953 – 960 und Heft 24, S. 1000 – 1004.

Kuhner, C. (2001): Das Spannungsverhältnis zwischen Einzelfallgerechtigkeit und Willkürfreiheit – im Recht und in der Rechtsprechung, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 2001, 53. Jg., Heft 6, S. 523 – 542.

Kuhner, C. (2007): Abt. II/1 Die immateriellen Vermögensgegenstände und –werte des Anlagevermögens, in: Wysocki, K. v./Schulze-Osterloh, J./Hennrichs, J./Kuhner, C. (Hrsg.), Handbuch des Jahresabschlusses, Köln, Loseblattausgabe, Stand Februar 2007, Tz. 1 – 413.

Kußmaul, H. (2009): § 246; in: Küting, K./Pfitzer, N./Weber, C.-P. (Hrsg.), Handbuch der Rechnungslegung Einzelabschluss, 5. Aufl., Stuttgart, Loseblattausgabe, Stand November 2009, Tz. 1 – 28.

Lamers, A. (1981): Aktivierungsfähigkeit und Aktivierungspflicht immaterieller Werte, München 1981.

Lang, J. (1986a): Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung I – Begriff, Bedeutung, Rechtsnatur, in: Leffson, U./Rückle, D./Großfeld, B. (Hrsg.), Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB, Köln 1986, S. 221 – 240.

Lang, J. (1986b): Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung II – Überblick über die Hauptgrundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, in: Leffson, U./Rückle, D./Großfeld, B. (Hrsg.), Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB, Köln 1986, S. 240 – 246.

Laubach, W./Kraus, S./Bornhofen, M. C. (2009): Zur Durchführung der HGB-Modernisierung durch das BilMoG: Die Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände, in: Der Betrieb 2009, 62. Jg., Heft 23, Beilage 5, S. 19 – 24.

Lee, C.-W. J./Hsieh, D. A. (1985): Choice of Inventory Accounting Methods: Comparative Analyses of Alternative Hypotheses, in: Journal of Accounting Research 1985, 23. Jg., Heft 2, S. 468 – 485.

Leffson, U. (1987): Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, 7. Aufl., Düsseldorf 1987.

Lehmann, K. (2011): Anlagevermögen, in: Busse von Colbe, W./Crasselt, N./Pellens, B. (Hrsg.), Lexikon des Rechnungswesens, 5. Aufl., München 2011, S. 40 – 41.

Leibfried, P./Pfanzelt, S. (2004): Praxis der Bilanzierung von Forschungs- und Entwicklungskosten gemäß IAS/IFRS, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2004, 4. Jg., Heft 12, S. 491 – 497.

Lerche, H. (1966): Vorbereitende Betriebsausgaben als Beispiel für die Behandlung immaterieller Wirtschaftsgüter in der Steuerbilanz, Köln 1966.

Lev, B. (1992): Information Disclosure Strategy, in: California Management Review 1992, 34. Jg., Heft 4, S. 9 – 32.

Lev, B. (2004): Intangibles at a Corssroads, in: Horváth, P./Möller, K. (Hrsg.), Intangibles in der Unternehmenssteuerung, München 2004, S. 3 – 14.

Lev, B./Sarath, B./Sougiannis, T. (2005): R&D Reporting Biases and Their Consequences, in: Contemporary Accounting Research 2005, 22. Jg., Heft 4, S. 977 – 1026.

Ley, U. (1987): Der Begriff „Wirtschaftsgut“ und seine Bedeutung für die Aktivierung, 2. Aufl., Bergisch Gladbach 1987.

Liebmann, O. (1933): Handelsgesetzbuch, 2. Aufl., Berlin 1933.

Link, L./Oldewurtel, C./Kümpel, K. (2014): Die Bilanzierung von Entwicklungskosten nach IAS 38 – Vermittlung entscheidungsnützlicher Informationen i.S.d. IFRS-Framework?, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2014, 14. Jg., Heft 5, S. 233 – 240.

Littmann, E. (1969): Zur Tragweite der neugefaßten §§ 5, 6 EStG, in: Deutsches Steuerrecht 1969, 7. Jg., Heft 11, S. 321 – 325.

Lohmann, S. (2010): Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz unter besonderer Berücksichtigung der Bilanzierbarkeit von Marken, in: Der Steuerberater 2010, 52. Jg., Heft 1/2, S. 33 – 38.

Lüdenbach, N. (2007): Ausweis von FuE-Kosten in der GuV nach Gesamtkosten- und Umsatzkostenverfahren, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung 2007, 3. Jg., Heft 3, S. 86 – 88.

Lüdenbach, N. (2015): § 2 Darstellung des Abschlusses, in; Lüdenbach, N./Hoffmann, W.-D. (Hrsg.), IFRS Kommentar, 13. Aufl., Freiburg 2015, Tz. 1 – 112.

Lüdenbach, N./Freiberg, J. (2009): Zweifelsfragen der abstrakten und konkreten Bilanzierungsfähigkeit immaterieller Anlagen, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 2009, 61. Jg., Heft 2, S. 131 – 151.

Lüdenbach, N./Prusaczyk, P. (2004): Bilanzierung von Kundenbeziehungen in der Abgrenzung zu Marken und Goodwill, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2004, 4. Jg., Heft 5, S. 204 – 214.

Lutter, M. (1986): Fortführung der Unternehmenstätigkeit, in: Leffson, U./Rückle, D./Großfeld, B. (Hrsg.), Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB, Köln 1986, S. 185 –191.

Lutz, G./Schlag, A. (2010): Abt. I/4 Der Gegenstand der Aktivierung und Passivierung und seine Zurechnung im Handelsrecht, Steuerrecht und nach IFRS, in: Wysocki, K. v./Schulze-Osterloh, J./Hennrichs, J./Kuhner, C. (Hrsg.), Handbuch des Jahresabschlusses, Köln, Loseblattausgabe, Stand Mai 2010, Tz. 1 – 203.

Lutz-Ingold, M. (2005): Immaterielle Güter in der externen Rechnungslegung, Wiesbaden 2005.

Malmquist, D. H. (1990): Efficient Contracting and the Choice of Accounting Method in the Oil and Gas Industry, in: Journal of Accounting and Economics 1990, 12. Jg., Heft 1 – 3, S. 173 – 205.

Markarian, G./Pozza, L./Prencipe, A. (2008): Capitalization of R&D costs and earnings management: Evidence from Italian listed companies, in: The International Journal of Accounting 2008, 43. Jg., Heft 3, S. 246 – 267.

Matsuura, S. (2008): On the Relation Between Real Earnings Management and Accounting Earnings Management: Income Smoothing Perspective, in: Journal of International Business Research 2008, 7. Jg., Heft 3, S. 63 – 77.

Maul, K.-H. (1973): Immaterielle Anlagewerte im Jahresabschluß der Aktiengesellschaften – Ein Beitrag zur Interpretation des § 153 Abs. 3 AktG, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 1973, 25. Jg., Heft 1, S. 16 – 28.

Maul, K.-H. (1975): Bilanzlehre als Gesetzesinterpretation, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 1975, 27. Jg., Heft 3, S. 150 – 170.

Maul, K.-H. (2000): Wissensbilanzen als Teil des handelsrechtlichen Jahresabschlusses – Wissensbilanzen dargestellt am Beispiel des Jahresabschlusses von Hochschulen, in: Deutsches Steuerrecht 2000, 38. Jg., Heft 47, S. 2009 – 2016.

Maul, K.-H./Menninger, J. (2000): Das „Intellectual Property Statement" – eine notwendige Ergänzung des Jahresabschlusses, in: Der Betrieb 2000, 53. Jg., Heft 11, S. 529 – 533.

Mausbach, C./Simmert, D. B. (2011): Covenants im mittelständischen Firmenkundengeschäft: Ergebnisse repräsentativer Umfragen zur Kreditgewährung in Krisenzeiten, in: Hoffmann, M. K./Schlüter, H. (Hrsg.), Jahrbuch Accounting Taxation & Law (ATL) 2011, Dortmund 2011, S. 329 – 355.

May, E. (1970): Das Wirtschaftsgut – Kritische Analyse der steuerlichen Lehre vom Wirtschaftsgut aus betriebswirtschaftlicher Sicht, Wiesbaden 1970.

Mazzucato, M./Tancioni, M. (2012): R&D, patents and stock return volatility, in: Journal of Evolutionary Econonomics 2012, 22. Jg., Heft 4, S. 811 – 832.

Mellerowicz, K. (1957): Abschreibungen in Erfolgs- und Kostenrechnung, Heidelberg 1957.

Mellerowicz, K. (1958): Forschungs- und Entwicklungstätigkeit als betriebswirtschaftliches Problem, Freiburg 1958.

Menn, B.-J. (1997): IAS 9, in: Baetge, J./Dörner, D./Kleekämper, H./Wollmert, P. (Hrsg.), Rechnungslegung nach International Accounting Standards (IAS), Stuttgart 1997, Tz. 1 – 88.

Merkt, H. (2001): Unternehmenspublizität, Tübingen 2001.

Merkt, H. (2014a): § 246, in: Baumbach, A./Hopt, K. J. (Hrsg.), Handelsgesetzbuch, 36. Aufl., München 2014, Tz. 1 – 29.

Merkt, H. (2014b): § 255, in: Baumbach, A./Hopt, K. J. (Hrsg.), Handelsgesetzbuch, 36. Aufl., München 2014, Tz. 1 – 27.

Mindermann, T. (2009): Zum Aktivierungsverbot von Weiterbildungsmaßnahmen nach IFRS, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 2009, 61. Jg., Heft 2, S. 172 – 189.

Mindermann, T. (2010): Der Ansatz immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, in: StuB – Unternehmensteuern und Bilanzen 2010, 9. Jg., Heft 17, S. 658 – 660.

Mindermann, T. (2012a): Entwicklungskosten als Vermögensgegenstand? – Contra, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung 2012, 8. Jg., Heft 3, S. 91.

Mindermann, T. (2012b): Zweifelsfragen zur Verbesserung der Informationsfunktion durch § 248 Abs. 2 HGB, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 2012, 64. Jg., Heft 5, S. 533 – 542.

Mindermann, T. (2014): § 248, in: Petersen, K./Zwirner, C./Brösel, G. (Hrsg.), Systematischer Praxiskommentar Bilanzrecht – Rechnungslegung, Offenlegung, 2. Aufl., Köln 2014, Tz. 1 – 25.

Mindermann, T./Brösel, G. (2009): § 248, in: Petersen, K./Zwirner, C. (Hrsg.), BilMoG – Gesetze, Materialien, Erläuterungen, München 2009, S. 390 – 395.

Minnis, M. (2011): The Value of Financial Statement Verification in Debt Financing: Evidence from Private U.S. Firms, in: Journal of Accounting Research, 49. Jg., Heft 2, S. 457 – 506.

Missionier-Piera, F. (2004): Economic Determinants of Multiple Accounting Method Choices in a Swiss Context, in: Journal of Financial Management and Accounting 2004, 15. Jg., Heft 2, S. 118 – 143.

Möller, K./Gamerschlag, R. (2009): Immaterielle Vermögensgegenstände in der Unternehmenssteuerrung, in: Möller, K./Piwinger, M./Zerfaß, A. (Hrsg.), Immaterielle Vermögenswerte – Bewertung, Berichterstattung und Kommunikation, Stuttgart 2009, S. 3 – 21.

Morris, R. D. (1987): Signalling, Agency Theory and Accounting Policy Choice, in: Accounting and Business Research 1987, 18. Jg., Heft 69, S. 47 – 56.

Moxter, A. (1978a): Aktivierungsgrenzen bei „immateriellen Anlagewerten“, in: Betriebs-Berater 1978, 33. Jg., Heft 17, S. 821 – 825.

Moxter, A. (1978b): Der Einfluß der EG-Bilanzrichtlinie auf das Bilanzsteuerrecht, in: Betriebs-Berater 1978, 33. Jg., Heft 33, S. 1629 – 1632.

Moxter, A. (1978c): Die Aktivierungsvoraussetzung „entgeltlicher Erwerb“ im Sinne von § 5 Abs. 2 EStG, in: Der Betrieb 1978, 31. Jg., Heft 38, S. 1804 – 1809.

Moxter, A. (1979): Immaterielle Anlagewerte im neuen Bilanzrecht, in: Betriebs-Berater 1979, 34. Jg., Heft 22, S. 1102 – 1109.

Moxter, A. (1980a): Die handelsrechtlichen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und das neue Bilanzrecht, in: Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht 1980, 9. Jg., Heft 2, S. 254 – 276.

Moxter, A. (1980b): Ist bei drohendem Unternehmenszusammenbruch das bilanzrechtliche Prinzip der Unternehmensfortführung aufzugeben?, in: Die Wirtschaftsprüfung 1980, 33. Jg., Heft 13, S. 345 – 351.

Moxter, A. (1983): Wirtschaftliche Gewinnermittlung und Bilanzsteuerrecht, in: Steuer und Wirtschaft 1983, 60. Jg., Heft 4, S. 300 – 307.

Moxter, A. (1984): Bilanzlehre – Band I, Einführung in die Bilanztheorie, 3. Aufl., Wiesbaden 1984.

Moxter, A. (1986a): Bilanzlehre – Band II, Einführung in das neue Bilanzrecht, 3. Aufl., Wiesbaden 1986.

Moxter, A. (1986b): Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, in: Leffson, U./Rückle, D./Großfeld, B. (Hrsg.), Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB, Köln 1986, S. 246 – 250.

Moxter, A. (2002): Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, in: Ballwieser, W./Coenenberg, A. G./Wysocki, K. v. (Hrsg.), Handwörterbuch der Rechnungslegung und Prüfung, 3. Aufl., Stuttgart 2002, Sp. 1041 – 1060.

Moxter, A. (2007): Bilanzrechtsprechung, 6. Aufl., Tübingen 2007.

Moxter, A. (2008): Aktivierungspflicht für selbsterstellte immaterielle Anlagewerte?, in: Der Betrieb 2008, 61. Jg., Heft 28/29, S. 1514 – 1517.

Mülbert, P. O. (2004): Zukunft der Kapitalaufbringung/Kapitalerhaltung, in: Der Konzern 2004, 2. Jg., Heft 4, S. 151 – 162.

Müller, C. (2006): Wissen, intangible Assets und intellektuelles Kapital – eine Begriffswelt in Diskussion, in: Matzler, K./Hinterhuber, H. H./Renzl, B./Rothenberger, S. (Hrsg.), Immaterielle Vermögenswerte – Handbuch der intangible Assets, Berlin 2006, S. 3 – 19.

Mutze, O. (1956): Steuerliche Behandlung des Entwicklungsaufwands, in: Der Betrieb 1956, 9. Jg., Heft 42, S. 974 – 976.

Mutze, O. (1960): Aktivierung und Bewertung immaterieller Wirtschaftsgüter nach Handels- und Steuerrecht, Berlin 1960.

Narin, F./Olivastro, D. (1988): Technology Indicators Based on Patents and Patent Citations, in: Raan, A. F. J. van (Hrsg.), Handbook of Quantitative Studies of Science and Technology, Amsterdam u. a. 1988, S. 465 – 507.

Naumann, K.-P. (2006): Das Spannungsverhältnis zwischen Relevanz und Verlässlichkeit in der Rechnungslegung – Ein Beitrag zur Fortentwicklung von HGB und IFRS, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 2006, Special Issue 6, S. 43 – 75.

Niemann, U. (1999): Immaterielle Wirtschaftsgüter im Handels- und Steuerrecht, Bielefeld 1999.

Nobach, K. (2006): Bedeutung der IAS/IFRS für die Bilanzpolitik deutscher Unternehmen, Herne 2006.

Nobes, C. (2010): On Researching into the Use of IFRS by Private Entities in Europe, in: Accounting in Europe 2010, 7. Jg., Heft 2, S. 213 – 226.

Noodt, A. (2015): § 246, in: Bertram, K./Brinkmann, R./Kessler, H./Müller, S. (Hrsg.), Haufe HGB Bilanz Kommentar, 6. Aufl., Freiburg 2015, Tz. 1 – 136.

Nordmeyer, A./Göbel, R. (2011): B 212 Sachanlagen, in: Böcking, H.-J./Castan, E./Heymann, G./Pfitzer, N./Scheffler, E. (Hrsg.), Beck'sches Handbuch der Rechnungslegung – HGB und IFRS, München, Loseblattausgabe, Stand März 2011, Tz. 1 – 265.

o. V. (2011a): Geschäftsjahr, in: Busse von Colbe, W./Crasselt, N./Pellens, B. (Hrsg.), Lexikon des Rechnungswesens, 5. Aufl., München 2011, S. 304.

o. V. (2011b): Kapitalgesellschaft, in: Busse von Colbe, W./Crasselt, N./Pellens, B. (Hrsg.), Lexikon des Rechnungswesens, 5. Aufl., München 2011, S. 441 – 442.

Oberbrinkmann, F. (1990): Statische und dynamische Interpretation der Handelsbilanz, Düsseldorf 1990.

OECD (2009): OECD Patent Statistics Manual, abrufbar unter: http://www.oecd.org/sti/inno/oecdpatentstatisticsmanual.htm (Abruf am 06.12.2015, 16:56 Uhr).

OECD (2011): Knowledge Economies: Trends and Features, in: OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011, abrufbar unter: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-scoreboard-2011_sti_scoreboard-2011-en (Abruf am 06.12.2015, 16:57 Uhr), S. 20 – 65.

Oetker, H. (2015): § 172, in: Oetker, H. (Hrsg.), Handelsgesetzbuch, 4. Aufl., München 2015, Tz. 1 – 65.

Oser, P./Roß, N./Wader, D./Drögemüller, S. (2008): Ausgewählte Neuregelungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) (Teil 1 und 2), in: Die Wirtschaftsprüfung 2008, 61. Jg., Heft 2, S. 49 – 62 und Heft 3, S. 105 – 113.

Oser, P./Roß, N./Wader, D./Drögemüller, S. (2009): Änderungen des Bilanzrechts durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG), in: Die Wirtschaftsprüfung 2009, 62. Jg., Heft 11, S. 573 – 583.

Oswald, D. R. (2008): The Determinants and Value Relevance of the Choice of Accounting for Research and Development Expenditures in the United Kingdom, in: Journal of Business, Finance & Accounting 2008, 35. Jg., Heft 1/2, S. 1 – 24.

Oswald, D. R./Zarowin, P. (2007): Capitalization of R&D and the Informativeness of Stock Prices, in: European Accounting Review 2007, 16. Jg., Heft 4, S. 703 – 726.

Pacter, P. (2012): The IFRS for SMEs is all about access to capital, in: Zeitschrift für Internationale Rechnungslegung 2012, 7. Jg., Heft 12, S. 463 – 466.

Paulick, H. (1968): Immaterielle Wirtschaftsgüter und Posten der Rechnungsabgrenzung (I. Teil und II. Teil), in: Finanz-Rundschau 1968, 50. Jg., Heft 21, S. 449 – 456, und Heft 22, S. 483 – 486.

Pawelzik, K. U./Theile, C. (2012): IAS 1, in: Heuser, P. J./Theile, C. (Hrsg.), IFRS Handbuch – Einzel- und Konzernabschluss, 5. Aufl., Köln 2012, Tz. 7000 – 7699.

Pellens, B./Fülbier, R. U. (2000): Ansätze zur Erfassung immaterieller Werte in der kapitalmarktorientierten Rechnungslegung, in: Baetge, J. (Hrsg.), Zur Rechnungslegung nach International Accounting Standards (IAS), Düsseldorf 2000, S. 35 – 77.

Penno, M./Simon, D. T. (1986): Accounting Choices: Public versus Private Firms, in: Journal of Business Finance & Accounting 1986, 13. Jg., Heft 4, S. 561 – 569.

Percy, M. (2000): Financial reporting discretion and voluntary disclosure: Corporate research and development expenditure in Australia; in: Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics 2000, 7. Jg., Heft 1, S. 1 – 31.

Petersen, K./Bansbach, F./Dornbach, E. (2014): IFRS Praxishandbuch, 9. Aufl., München 2014.

Petersen, K./Zwirner, C./Froschhammer, M. (2010): Funktionsweise und Problembereiche der im Rahmen des BilMoG neu eingeführten außerbilanziellen Ausschüttungssperre des § 268 Abs. 8 HGB, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2010, 10. Jg., Heft 6, S. 334 – 341.

Petersen, M. A./Rajan, R. G. (1997): Trade Credit: Theories and Evidence, in: The Review of Financial Studies 1997, 10. Jg., Heft 3, S. 661 – 669.

Pfeiffer, T. (1982): Das immaterielle Wirtschaftsgut – Begriffsbestimmung und steuerliche Bilanzierung dem Grunde nach, § 5 Abs. 2 EStG, München 1982.

Pfeiffer, T. (1984): Begriffsbestimmung und Bilanzfähigkeit des immateriellen Wirtschaftsgutes, in: Steuer und Wirtschaft 1984, 61. Jg., Heft 4, S. 326 – 339.

Philipps, H. (2011a): Rechnungslegungspraxis der KMU nach BilMoG – Empirische Befunde im ersten Jahresabschluss nach neuem Bilanzrecht, in: Buchführung, Bilanzen Kostenrechnung 2011, 16. Jg., Heft 7, S. 307 – 316.

Philipps, H. (2011b): Rechnungslegungspraxis nach BilMoG, in: StuB – Unternehmensteuern und Bilanzen 2011, 11. Jg., Heft 6, S. 203 – 209.

Picot, A./Dietl, H. (1993): Neue Institutionenökonomie und Recht, in: Ott, C./Schäfer, H.-B. (Hrsg.), Ökonomische Analyse des Unternehmensrechts, Heidelberg 1993, S. 306 – 330.

Pisko, O. (1907): Das Unternehmen als Gegenstand des Rechtsverkehrs, Wien 1907.

Plückebaum, R. (2012): § 4 Abschnitt B, in: Kirchhof, P./Söhn, H./Mellinghoff, R. (Hrsg.), Einkommensteuergesetz, Heidelberg, Loseblattausgabe, Stand Oktober 2012, Tz. B1 – B300.

Pottgießer, G. (2006): Einflüsse internationaler Standards auf die handelsrechtliche Rechnungslegung und die steuerliche Gewinnermittlung, Wiesbaden 2006.

Prencipe, A./Markarian, G./Pozza, L. (2008): Earnings Management in Family Firms: Evidence From R&D Cost Capitalization in Italy, in: Family Business Review 2008, 21. Jg., Heft 1, S. 71 – 88.

PricewaterhouseCoopers (2014): Manual of accounting IFRS 2015, Haywards Heath 2014.

Rässler, S. (2002): Statistical Matching, New York u. a. 2002.

Rammert, S./Thies, A. (2009): Mit dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz zurück in die Zukunft – was wird aus der Kapitalerhaltung und Besteuerung?, in: Die Wirtschaftsprüfung 2009, 62. Jg., Heft 1, S. 34 – 46.

Ramscheid, M. (2013): § 4 Immaterielle Vermögenswerte, in: Bohl, W./Riese, J./Schlüter, J. (Hrsg.), Beck'sches IFRS-Handbuch, 4. Aufl., München 2013, Tz. 1 – 148.

Rasmussen, S. (2013): Production Economics, 2. Aufl., Berlin u. a. 2013.

Rebel, D. (1993): Handbuch gewerbliche Schutzrechte, Wiesbaden 1993.

Rehm, H. (1903): Die Bilanzen der Aktiengesellschaften, München 1903.

Reuter, H.-P. (1983): Wie sicher sind die in der Vermögensaufstellung angesetzten Werte für einen Bestand an Patenten und Know-How?, in: Betriebs-Berater 1983, 38. Jg., Heft 8, S. 494 – 497.

Riahi-Belkaoui, A. (2009): Accounting Theory, 5. Aufl., London 2009.

Richter, L./Künkele, K. P./Zwirner, C. (2014): § 255, in: Petersen, K./Zwirner, C./Brösel, G. (Hrsg.), Systematischer Praxiskommentar Bilanzrecht – Rechnungslegung, Offenlegung, 2. Aufl., Köln 2014, Tz. 1 – 383.

Rieg, R. (2010): Projektcontrolling und BilMoG am Beispiel von Forschung und Entwicklung, in: Zeitschrift für Bilanzierung, Rechnungswesen und Controlling 2010, 12. Jg., Heft 8, S. 344 – 348.

Roland, H. (1980): Der Begriff des Vermögensgegenstandes im Sinne der handels- und aktienrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften, Göttingen 1980.

Ronen, J. (1981): The Dual Role of Accounting: A Financial Economic Perspective, in: Bicksel, J. L. (Hrsg.), Handbook of Financial Economics, 2. Aufl., Amsterdam u. a. 1981, S. 417 – 454.

Roß, N. (1996): Gemeinsamkeiten und Unterschiede handels- und steuerrechtlicher Aktivierungskonzeptionen, in: Baetge, J. (Hrsg.), Rechnungslegung und Prüfung 1996, Düsseldorf 1996, S. 231 – 253.

Roth, M. (2014): § 172, in: Baumbach, A./Hopt, K. J. (Hrsg.), Handelsgesetzbuch, 36. Aufl., München 2014, Tz. 1 – 14.

Rossmanith, J./Heß, D. (2011): Zur Problematik von Forschungs- und Entwicklungskosten und deren Ausweis nach IFRS, in: Funk, W./Rossmanith (Hrsg.), Internationale Rechnungslegung und Internationales Controlling, 2. Aufl., Wiesbaden 2011, S. 183 – 219.

Ruhnke, K./Schmiele, C./Sanyang, M. (2009): Bedeutung selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens für Kreditvergabeentscheidungen – Eine empirische Untersuchung vor dem Hintergrund der Relevanz und Verlässlichkeit der nach den Änderungen durch das BilMoG gegebenen Abschlussinformationen, in: Der Betrieb 2009, 62. Jg., Heft 51/52, S. 2725 – 2729.

Rusch, H. (1963): Aktivierung von eigenen Erfindungen, Berlin 1963.

Salter, S. B./Roberts, C. B./Kantor, J. (1996): The IASC Comparability Project: A cross-national comparison of financial reporting practices and IASC proposed rules, in: Journal of International Accounting and Taxation 1996, 5. Jg., Heft 1, S. 89 – 111.

Schäfers, B. (2004): Sozialstruktur und sozialer Wandel in Deutschland, 8. Aufl., Stuttgart 2004.

Schellhorn, M./Weichert, S. (2001): Ansatz und Bewertung von Forschungs- und Entwicklungskosten nach IAS 38 im Vergleich zu IAS 9, in: Deutsches Steuerrecht 2001, 39. Jg., Heft 20/21, S. 865 – 868.

Schiller, E. (1964): Bilanzrechtliche und betriebswirtschaftliche Fragen zur Aktivierung von Forschungs- und Entwicklungskosten, Nürnberg 1964.

Schipper, K. (1989): Commentary on Earnings Management, in: Accounting Horizons 1989, 3. Jg., Heft 4, S. 91 – 102.

Schlegelberger, F./Quassowski, L./Herbig, G./Geßler, E./Hefermehl, W. (1939): Aktiengesetz, 3. Aufl., Berlin 1939.

Schlittgen, R. (2009): Multivariate Statistik, München 2009.

Schmalenbach, E. (1931): Dynamische Bilanz, 5. Aufl., Leipzig 1931.

Schmidt, C. (2014): Grundfragen zur abstrakten Aktivierungsfähigkeit selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens, in: Der Betrieb 2014, 67. Jg., Heft 23, S. 1273 – 1276.

Schmidt, E. (1985): Software als materielle oder immaterielle Wirtschaftsgüter, in: Finanz-Rundschau 1985, 67. Jg., Heft 6, S. 149 – 152.

Schneeloch, D. (2006): Rechtsformwahl und Rechtsformwechsel, 2. Aufl., München 2006.

Schneider, D. (1983): Rechtsfindung durch Deduktion von Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung aus gesetzlichen Jahresabschlusszwecken; in: Steuer und Wirtschaft 1983, 60. Jg., Heft 2, S. 141 – 160.

Schneider, D. (1986): Vermögensgegenstände und Schulden, in: Leffson, U./Rückle, D./Großfeld, B. (Hrsg.), Handwörterbuch unbestimmter Rechtsbegriffe im Bilanzrecht des HGB, Köln 1986, S. 335 – 343.

Schön, W. (2010): Unternehmenspublizität und Wettbewerb – eine ökonomische und rechtspolitische Perspektive, in: Ebke, W. F./Möhlenkamp, A. (Hrsg.), Rechnungslegung, Publizität und Wettbewerb, Baden-Baden 2010, S. 161 – 216.

Schruff, L./Haaker, A. (2009): Immaterielle Werte in der deutschen und internationalen Rechnungslegung, in: Möller, K./Piwinger, M./Zerfaß, A. (Hrsg.), Immaterielle Vermögenswerte – Bewertung, Berichterstattung und Kommunikation, Stuttgart 2009, S. 49 –72 .

Schruff, L./Haaker, A. (2011): Abschnitt 11 Immaterielle Vermögenswerte, in: Ballwieser, W./Beine, F./Hayn, S./Peemöller, V. H./Schruff, L./Weber, C.-P. (Hrsg.), Handbuch International Financial Reporting Standards 2011, 7. Aufl., Weinheim 2011, Tz. 1 – 147.

Schubert, W. J./Andrejewski, K. C./Roscher, K. (2014): § 253, in: Förschle, G./Grottel, B./Schmidt, S./Schubert, W. J./Winkeljohann, N. (Hrsg.), Beck'scher Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., München 2014, Tz. 201 – 453.

Schubert, W. J./Gadek, S. (2014): § 255, in: Förschle, G./Grottel, B./Schmidt, S./Schubert, W. J./Winkeljohann, N. (Hrsg.), Beck'scher Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., München 2014, Tz. 1 – 325.

Schubert, W. J./Huber, F. (2014): § 247, in: Förschle, G./Grottel, B./Schmidt, S./Schubert, W. J./Winkeljohann, N. (Hrsg.), Beck'scher Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., München 2014, Tz. 350 – 561.

Schubert, W. J./Krämer, A. (2014): § 247, in: Förschle, G./Grottel, B./Schmidt, S./Schubert, W. J./Winkeljohann, N. (Hrsg.), Beck'scher Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., München 2014, Tz. 1 – 17.

Schubert, W. J./Pastor, C. (2014): § 255, in: Förschle, G./Grottel, B./Schmidt, S./Schubert, W. J./Winkeljohann, N. (Hrsg.), Beck'scher Bilanz-Kommentar, 9. Aufl., München 2014, Tz. 326 – 526.

Schülke, T. (2010): Zur Aktivierbarkeit selbstgeschaffener immaterieller Vermögensgegenstände, in: Deutsches Steuerrecht 2010, 48. Jg., Heft 19; S. 992 – 998.

Schütte, J. (2006): Aktivierungskonzepte immaterieller Vermögenswerte, Hamburg 2006.

Schüttler, M./Berthold, E. (2011): Bilanzierung ungeschützter Erfindungen am Beispiel von Arzneimitteln – Ungeahnte Aktivierungsmöglichkeiten dank BilMoG, in: Deutsches Steuerrecht 2011, 49. Jg., Heft 19, S. 932 – 935.

Schuetze, W. P. (1993): What is an Asset?, in: Accounting Horizons 1993, 7. Jg., Heft 3, S. 66 – 70.

Schulze-Osterloh, J. (1996): § 42; in Baumbach, A./Hueck, A (Hrsg.), GmbH-Gesetz, 16. Aufl., München 1996, S. 569 – 772.

Schulze-Osterloh, J. (2010): Abt. I/1, Rechtsgrundlagen des Jahres- und Konzernabschlusses, in: Wysocki, K. v./Schulze-Osterloh, J./Hennrichs, J./Kuhner, C. (Hrsg.), Handbuch des Jahresabschlusses, Köln, Loseblattausgabe, Stand Juli 2011, Tz. 1 – 150.

Schumann, J./Meyer, U./Ströbele, W. (2011): Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, Heidelberg 2011.

Sedlmeier, P./Renkewitz, F. (2008): Forschungsmethoden und Statistik in der Psychologie, München u. a. 2008.

Seidel, B./Grieger, S./Muske, R. (2009): Bilanzierung von Entwicklungskosten nach dem BilMoG, in: Betriebs-Berater 2009, 64. Jg., Heft 24, S. 1286 – 1290.

Serrasqueiro, Z./Macas Nunes, P. (2012): Is Age a Determinant of SMEs' Financing Decisions? Empirical Evidence Using Panel Data Models, in: Entrepreneurship Theory & Practice 2011, 36. Jg., Heft 4, S. 627 – 654.

Shehata, M. (1991): Self-Selection Bias and the Economic Consequences of Accounting Regulation: An Application of Two-Stage Switching Regression to SFAS No. 2, in: The Accounting Review 1991, 66. Jg., Heft 4, S. 768 – 787.

Smith, D. T./Percy, M./Richardson, G. D. (2001): Discretionary Capitalization Of R&D: Evidence On The Usefulness In An Australian And Canadian Context, in: Advances in International Accounting 2001, 14. Jg., S. 15 – 46.

Smith, H. L. (1997): Matching with Multiple Controls to Estimate Treatment Effects in Observational Studies, in: Sociological Methodology 1997, 27. Jg., Heft 1, S. 325 – 353.

Solmecke, H. (2009): Auswirkungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) auf die handelsrechtlichen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, Düsseldorf 2009.

Sommerhoff, D. (2010): Die handelsrechtliche Berichterstattung über das selbsterstellte immaterielle Anlagevermögen im Vergleich zur internationalen Rechnungslegung, Düsseldorf 2010.

Sontheimer, J. (1983): Die Besteuerung von Software, in: Deutsches Steuerrecht 1983, 21. Jg., Heft 12, S. 350 –356.

Spanke, E. (1986): Software ein materielles Wirtschaftsgut?, in: Betriebs-Berater 1986, 41. Jg., Heft 33, S. 2251.

Spence, M. (1973): Job Market Signaling, in: The Quarterly Journal of Economics 1973, 87. Jg., Heft 3, S. 355 – 374.

Stapf, A. (1968): Immaterielle Anlagewerte und aktive Rechnungsabgrenzungsposten, Streit 1968.

Steinbach, A. (1973): Die Rechnungslegungsvorschriften des Aktiengesetzes 1965, Wiesbaden 1973.

Sterling, R. R. (1990): Positive Accounting: An Assessment, in: Abacus 1990, 26. Jg., Heft 2, S. 97 – 135.

Stewart, T. A. (1997): Intellectual Capital – The New Wealth of Organizations, New York 1997.

Stieler, T. (1999): Die Abgrenzung materieller und immaterieller Wirtschaftsgüter, Frankfurt am Main 1999.

Stier, W. (1999): Empirische Forschungsmethoden, 2. Aufl., Berlin u. a. 1999.

Stiglitz, J. E. (1975): The Theory of „Screeening", Education, and the Distribution of Income, in: American Economic Review 1975, 65. Jg., Heft 3, S. 283 – 300.

Strebel, H. (1968): Die Bedeutung von Forschung und Entwicklung für das Wachstum industrieller Unternehmungen, Berlin 1968.

Stüdemann, K. (1976): Theorie der Nominalrepräsentanten, Berlin 1976.

Tanski, J. S. (2006): Bilanzpolitik und Bilanzanalyse nach IFRS, München 2006.

Tanski, J. S. (2014): § 246, in: Petersen, K./Zwirner, C./Brösel, G. (Hrsg.), Systematischer Praxiskommentar Bilanzrecht, 2. Aufl., Köln 2014, Tz. 1 – 108.

Teichmann, R./Köhler, W. (1939): Aktiengesetz, Berlin 1939.

Theile, C. (2008): Immaterielle Vermögensgegenstände nach RegE BilMoG – Akzentverschiebung beim Begriff des Vermögensgegenstands?, in: Die Wirtschaftsprüfung 2008, 61. Jg., Heft 22, S. 1064 – 1069.

Theile, C. (2012a): IAS 16, in: Heuser, P. J./Theile, C. (Hrsg.), IFRS Handbuch – Einzel- und Konzernabschluss, 5. Aufl., Köln 2012, Tz. 1200 – 1399.

Theile, C. (2012b): IAS 38, in: Heuser, P. J./Theile, C. (Hrsg.), IFRS Handbuch – Einzel- und Konzernabschluss, 5. Aufl., Köln 2012, Tz. 1000 – 1199.

Theile, C./Nagafi, H./Zyczkowski, C. (2011): BilMoG: Analystenschreck oder Weißer Ritter des HGB, in: Buchführung, Bilanzen, Kostenrechnung 2011, 16. Jg., Heft 19, S. 912 – 941.

Thiele, S./Kühle, U. (2008): IAS 38, in: Baetge, J./Keitz, I. v./Thiele, S. (Hrsg.), Internationales Bilanzrecht, Bonn, Loseblattausgabe, Stand Februar 2008, Tz. 1 – 427.

Thiele, S./Turowski, M. (2014): § 246, in: Baetge, J./Kirsch, H.-J./Thiele, S. (Hrsg.), Bilanzrecht, Bonn, Loseblattausgabe, Stand Oktober 2014, Tz. 1 – 8703.

Tiedchen, S. (1991): Der Vermögensgegenstand im Handelsbilanzrecht, Köln 1991.

Tolls, G. (1987): Vermögensgegenstand oder Wirtschaftsgut als Rechtsbegriffe im künftigen Handelsrecht unter besonderer Berücksichtigung der Entwürfe zum Bilanzrichtlinie-Gesetz, Augsburg 1987.

Tran, D. H. (2011): Die Bilanzierung immaterieller Vermögensgegenstände nach BilMoG – Normative Erkenntnisse empirischer Befunde, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2011, 11. Jg., Heft 11, S. 538 – 542.

Trautwein, A. (2007): Wertrelevanz von Patentinformationenim Kontext der Rechnungslegung, Wiesbaden 2007.

Trombley, M. A. (1989): Accounting Method Choice in the Software Industry: Characteristics of Firms Electing Early Adoption of SFAS No. 86, in: The Accounting Review 1989, 64. Jg., Heft 3, S. 529 – 538.

Tutticci, I./Krishna, G./Percy, M. (2007): The Role of External Monitoring in Firm Valuation: The Case of R&D Capitalization, in: Journal of International Accounting Research 2007, 6. Jg., Heft 2, S. 83 – 107.

Tversky, A./Kahneman, D. (1991): Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model, in: The Quarterly Journal of Economics 1991, 106. Jg., Heft 4, S. 1039 – 1061.

Tversky, A./Kahneman, D. (1992): Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty, in: Journal of Risk and Uncertainty 1992, 5. Jg., Heft 4, S. 297 – 323.

Urban, D./Mayer, J. (2011): Regressionsanalyse – Theorie, Technik und Anwendung, 4. Aufl., Wiesbaden 2011.

Veit, K.-R. (1985): Die Aktivierung immaterieller Wirtschaftsgüter und langfristig wirksamer Ausgaben in der Steuerbilanz, in: Der Betrieb 1985, 38. Jg., Heft 11, S. 557 – 560.

Velte, P. (2008): Auswirkungen des BilMoG-RefE auf die Informations- und Zahlungsbemessungsfunktion des handelsrechtlichen Jahresabschlusses, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2008, 8. Jg., Heft 2, S. 61 – 73.

Velte, P. (2011): Reporting über Forschung und Entwicklung (F&E) im (Konzern-)Abschluss und -Lagebericht, in: Zeitschrift für Internationale Rechnungslegung 2011, 6. Jg., Heft 7, S. 355 – 360.

Velte, P./Sepetauz, K. (2010): BilMoG: Ansatzwahlrecht für selbst geschaffene immaterielle Anlagegüter, in: Zeitschrift für Bilanzierung, Rechnungswesen und Controlling 2010, 34. Jg., Heft 8, S. 349 – 353.

Verrecchia, R. E. (1983): Discretionary Disclosure, in: Journal of Accounting and Economics 1983, 5. Jg., S. 179 – 194.

Verrecchia, R. E. (2001): Essays on disclosure, in: Journal of Accounting and Economics 2001, 32. Jg., Heft 1 – 3, S. 97 – 180.

Vetter, J. (2005): Grundlinien der GmbH-Gesellschafterhaftung, in: Unternehmens- und Gesellschaftsrecht 1993, 34. Jg., Heft 6, S. 788 – 831.

Wagenhofer, A. (1990): Informationspolitik im Jahresabschluß, Heidelberg 1990.

Wagenhofer, A. (2001): Rechnungslegung, in: Jost, P.-J. (Hrsg.), Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 2011, S. 439 – 486.

Wagenhofer, A./Ewert, R. (2007): Externe Unternehmensrechnung, 2. Aufl., Berlin u. a. 2007.

Wagenhofer, A./Moitzi, B. (2006): Forschungs- und Entwicklungskosten im Jahresabschluss, in: Bertl, R./Leitner, K.-H./Riegler, C. (Hrsg.), Forschung und Entwicklung, Wien 2006, S. 163 – 184.

Wagner, F. W. (1982): Zur Informations- und Ausschüttungsbemessungsfunktion des Jahresabschlusses auf einem organisierten Markt; in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 1982, 34. Jg., Heft 8/9, S. 749 – 771.

Walsh, P./Craig. R./Clarke, F. (1991): 'Big Bath Accounting' Using Extraordinary Items Adjustments: Australian Empirical Evidence, in: Journal of Business Finance & Accounting 1991, 18. Jg., Heft 2, S. 173 – 189.

Walter, N. (1982): Zur Ansatzfähigkeit immaterieller Anlagewerte in der Handels- und Steuerbilanz – Eine Untersuchung aus betriebswirtschaftlicher Sicht, Berlin 1982.

Waschbusch, G. (2014): § 247, in: Petersen, K./Zwirner, C./Brösel, G. (Hrsg.), Systematischer Praxiskommentar Bilanzrecht, 2. Aufl., Köln 2014, Tz. 1 – 153.

Waschbusch, G./Müller, S./Kreipl. M. K./Bertram, K./Tichy, S./Brinkmann, R. (2015): § 255, in: Bertram, K./Brinkmann, R./Kessler, H./Müller, S. (Hrsg.), Haufe HGB Bilanz Kommentar, 6. Aufl., Freiburg 2015, Tz. 1 – 264.

Watts, R. L./Zimmerman, J. L. (1978): Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards, in: The Accounting Review 1978, 53. Jg., Heft 1, S. 112 – 134.

Watts, R. L./Zimmerman, J. L. (1986): Positive Accounting Theory, Englewood Cliffs, 1986.

Watts, R. L./Zimmerman, J. L. (1990): Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective, in: The Accounting Review 1990, 65. Jg., Heft 1, S. 131 – 156.

Wawrzinek, W. (2013): § 2 Ansatz, Bewertung, Ausweis und Prinzipien, in: Bohl, W./Riese, J./Schlüter, J. (Hrsg.), Beck'sches IFRS-Handbuch, 4. Aufl., München 2013, Tz. 1 – 339.

Weber, Max (1917/1922): Der Sinn der „Wertfreiheit" der soziologischen und ökonomischen Wissenschaften, in: Weber, Max, Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen 1922, S. 451 – 502.

Weber, Manfred (1969): Zur Lehre vom Wirtschaftsgut, Berlin 1969.

Weber-Grellet, H. (1996): Steuerbilanzrecht, München 1996.

Weber-Grellet, H. (2011): Bilanzsteuerrecht, 11. Aufl., Münster 2011.

Weber-Grellet, H. (2015): § 5, in: Weber-Grellet, H. (Hrsg.), EStG, 34. Aufl., München 2015, Tz. 1 – 743.

Webster, Elizabeth (1991): The Economics of Intangible Investment, Cheltenham, UK u.a. 1999.

Wehe, E. (1966): Zusammenfassende und vergleichende Gegenüberstellung, in: Neue Betriebswirtschaft 1966, 21. Jg., Heft 7/8, S. 209 –212.

Wehrheim, M./Fross, I. (2010): Erosion handelsrechtlicher GoB durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 2010, 80. Jg., Heft 1, S. 71 – 109.

Wehrheim, M./Rupp, D. (2009): Zum Geltungsbereich der Ausschüttungssperre des § 268 Abs. 8 HGB im Regierungsentwurf des BilMoG, in: Der Betrieb 2009, 62. Jg., Heft 8, S. 356 – 358.

Weidmann, C./Kohlhepp, R. (2011): Die gemeinnützige GmbH, 2. Aufl., Wiesbaden 2011.

Weinand, M./Wolz, M. (2009): Bilanzrechtsmodernisierung für den Mittelstand – Wunsch oder Wirklichkeit?, in: Bilanzen im Mittelstand 2009, 2. Jg., Heft 1, S. 4 – 8.

Weinand, M./Wolz, M. (2010): Forschungs- und Entwicklungskosten im Mittelstand, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2010, 10. Jg., Heft 3, S. 130 – 138.

Weise, I. (1999): GoB-konforme Abbildung von reserveauflösenden Sachverhaltsgestaltungen im Jahresabschluß, Hamburg 1999.

Werner, A. (2007): Entrepreneurial Signaling, 3. Aufl., München/Mering 2007.

Wichmann, G. (1987): Die Bedeutung der Herstellung für die Bilanzierung nach dem HGB, in: Deutsches Steuerrecht 1987, 25. Jg., Heft 22, S. 618 – 720.

Wobbe, C. (2015): § 275, in: Bertram, K./Brinkmann, R./Kessler, H./Müller, S. (Hrsg.), Haufe HGB Bilanz Kommentar, 6. Aufl., Freiburg 2015, Tz. 1 – 283.

Wöhrmann, A. (2009): Intangible Impairment, Wiesbaden 2009.

Wohlgemuth, F. (2007): IFRS: Bilanzpolitik und Bilanzanalyse, Berlin 2007.

Wolffgang, H.-M. (1998): § 5 Abschnitt C, in: Kirchhof, P./Söhn, H./Mellinghoff, R. (Hrsg.), Einkommensteuergesetz, Heidelberg, Loseblattausgabe, Stand Januar 1998, Tz. C1 – C200.

Wolz, M./Janssen, J. (2009): Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte im Mittelstand, in: Zeitschrift für Corporate Governance 2009, 4. Jg., Heft 2, S. 87 – 92.

Wyatt, A. (2001): Accounting for Intangibles: The great Divide between Obscurity in Innovation Activities and the Balance Sheet, in: The Singapore Economic Review 2001, 46. Jg., Heft 1, S. 83 – 117.

Wyatt, A. (2005): Accounting Recognition of Intangible Assets: Theory and Evidence on Economic Determinants, in: The Accounting Review 2005, 8. Jg., Heft 3, S. 967 – 1003.

Zicke, J. (2014): Capitalization of R&D Costs and Implications for Earnings Management, SSRN Working Paper, abrufbar unter: http://ssrn.com/abstract=2198307 (Abruf am 06.12.2015, 16:01 Uhr), S. 1 – 36.

Zimmerman, J. L. (1983): Taxes and Firm Size, in: Journal of Accounting and Economics 1983, 5. Jg., Heft 1, S. 119 – 149.

Zmijewski, M. E. (1984): Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models, in: Journal of Accounting Research 1984, 22. Jg., Supplement, S. 59 – 82.

Zülch, H./Fischer, D. T. (2014): IAS 1, in: Hennrichs, J./Kleindiek, D./Watrin, C. (Hrsg.), Münchener Kommentar Bilanzrecht IFRS, München, Loseblattausgabe, Stand September 2014, Tz. 1 – 179.

Zülch, H./Hoffmann, S. (2009a): Die Modernisierung des deutschen Handelsbilanzrechts durch das BilMoG: Wesentliche Alt- und Neuregelungen im Überblick, in: Der Betrieb 2009, 62. Jg., Heft 15, S. 745 – 752.

Zülch, H./Hoffmann, S. (2009b): Die Sachverständigenanhörung vom 17.12.2008 zum BilMoG-RegE: Mögliche Implikationen für das neue Handelsbilanzrecht, in: StuB – Unternehmensteuern und Bilanzen 2009, 7. Jg., Heft 2, S. 53 – 55.

Zülch, H./Löw, E. (2008): IFRS und HGB in der Praxis, abrufbar unter: http://www.kpmg.de/docs/IFRS_und_HGB_in_der_Praxis.pdf (Abruf am 06.12.2015, 15:58 Uhr).

Zwirner, C. (2009): Herausforderungen und Risiken der neuen Anhangberichterstattung nach BilMoG, in: Betriebs-Berater 2009, 64. Jg., Heft 43, S. 2302 – 2306.

Zwirner, C. (2010a): Financial Covenants: (mögliche) Auswirkungen des BilMoG, in: Zeitschrift für Bilanzierung, Rechnungswesen und Controlling 2010, 34. Jg., Heft 6, S. 278 – 284.

Zwirner, C. (2010b): Notwendigkeit von Vertragsanpassungen durch das BilMoG, in: Betriebs-Berater 2010, 65. Jg., Heft 9, S. 491 – 496.

Zwirner, C. (2011): Relevanz des BilMoG – auch für IFRS-Bilanzierer und den Kapitalmarkt, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2011, 11. Jg., Heft 1, S. 1 – 5.

Zwirner, C./Boecker, C./Froschhammer, M. (2012): Ermittlung der Herstellungskosten unter Berücksichtigung von Entwicklungskosten, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2012, 12. Jg., Heft 2, S. 93 – 101.

II. Gesetze, Gesetzesmaterialien, Verordnungen, Richtlinien und Verfassungen

1. Bundesrepublik Deutschland

AktG: Aktiengesetz vom 06.09.1965, in: BGBl. I 1965, S. 1089, zuletzt geändert durch Artikel 7 des Gesetzes vom 20.11.2015, in: BGBl. I 2015, S. 2029.

AktG 1937: Gesetz über Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien vom 18.07.1937, in: RGBl. I, 1937, S. 107.

AktG 1965: Aktiengesetz vom 06.09.1965, in: BGBl. I 1965, S. 1089.

BGB: Bürgerliches Gesetzbuch vom 18.08.1896 in der Fassung vom 02.01.2002, in: BGBl. I 2002, S. 42 und BGBl I 2003, S. 783, zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 20.11.2015, in: BGBl. I 2015, S. 2018.

BilMoG: Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG) vom 29.05.2009, in: BGBl. I 2009, S. 1102.

BilMoG Referentenentwurf: Referentenentwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG), abrufbar unter: www.wpk.de/pdf/BMJ_Referentenentwurf_BilMoG.pdf (Abruf am 06.12.2015, 17:03 Uhr).

BilReG: Gesetz zur Einführung internationaler Rechnungslegungsstandards und zur Sicherung der Qualität der Abschlussprüfung (Bilanzrechtsreformgesetz – BilReG) vom 04.12.2004, in: BGBl. I 2004, S. 3166.

BilRUG: Gesetz zu Umsetzung der Richtiline 2013/34/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Juni 2013 über den Jahresabschluss, den konsolidierten Abschluss und damit verbundene Berichte von Unternehmen bestimmter Rechtsformen und zur Änderung der Richtlinie 2006/43/EG des Europäischen Parlaments und des Rates und zur Aufhebung der Richtlinien 78/660/EWG 83/349/EWG des Rates (Bilanzrichtline-Umsetzungsgesetz – BilRUG) vom 17. Juli 2015, in: BGBl. I 2015, S. 1245.

BR-Drucksache 344/08 (Beschluss): Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG), BR-Drucksache 344/08 (Beschluss) vom 04.07.2008.

BR-Drucksache 344/1/08: Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz - BilMoG), Empfehlungen der Ausschüsse, BR-Drucksache 344/01/08 vom 24.06.2008.

BT-Drucksache 10/317: Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der Vierten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts (Bilanzrichtlinie-Gesetz), Gesetzentwurf der Bundesregierung, BT-Drucksache 10/317 vom 26.08.1983.

BT-Drucksache 10/4268: Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der Vierten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts (Bilanzrichtlinie-Gesetz), Beschlussempfehlung und Bericht des Rechtsausschusses (6. Ausschuß), BT-Drucksache 10/4268 vom 18.11.1985.

BT-Drucksache 16/10067: Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG), Gesetzentwurf der Bundesregierung, BT-Drucksache 16/10067 vom 30.07.2008.

BT-Drucksache 16/10209: Antwort der Bundesregierung auf die Große Anfrage der Abgeordneten Laurenz Meyer (Hamm), Dr. Heinz Riesenhuber, Veronika Bellmann, weiterer Abgeordneter und der Fraktion der CDU/CSU sowie der Abgeordneten Dr. Rainer Wend, Ute Berg, Reinhard Schultz (Everswinkel), weiterer Abgeordneter und der FRaktion der SPD – Drucksache 16/8950 – Effizienz der Fördermaßnahmen und Querschnittsaktivitäten für den innovativen Mittelstand, BT-Drucksache 16/10209 vom 10.09.2008.

BT-Drucksache 16/12407: Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG), Beschlussempfehlung und Bericht des Rechtsausschusses (6. Ausschuss), BT-Drucksache 16/12407 vom 24.03.2009.

EGHGB: Einführungsgesetz zum Handelsgesetzbuch vom 10.05.1897 in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 4101-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, zuletzt geändert durch Artikel 9 des Gesetzes vom 20.11.2015, in: BGBl. I 2015, S. 2029.

EStDV: Einkommensteuer-Durchführungsverordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 10.05.2000, in: BGBl. I 2000, S. 717, zuletzt geändert durch Artikel 235 der Verordnung vom 31.08.2015, in: BGBl. I 2015, S. 1474.

EStG: Einkommensteuergesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 08.10.2009, in: BGBl. I 2009, S. 3366, 3862, zuletzt geändert durch durch Artikel 1, 2 und 3 des Gesetzes vom 02.11.2015, in: BGBl. I 2015, S. 1834.

EStG 1969: Einkommensteuergesetz vom 12.12.1969, in: BGBl. I 1969, S. 2261.

Gesetz zur Änderung des Einkommensteuergesetzes vom 16.05.1969, in: BGBl. I 1969, S. 421.

HGB: Handelsgesetzbuch in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 4100-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, zuletzt geändert durch Artikel 8 des Gesetzes vom 20. November 2015, in:BGBl. I 2015 S. 2029.

HGB 1931: Handelsgesetzbuch vom 10.05.1897, in: RGBl. 1897, S. 219, zuletzt geändert durch die Verordnung über Orderlagerscheine, in: RGBl. I1931, S. 763.

HGB 1985: Handelsgesetzbuch vom 10.05.1897, in: RGBl. 1897, S. 219, zuletzt geändert durch das Gesetz vom 19.12.1985, in: BGBl. I 1985, S. 2355.

InsO: Insolvenzordnung vom 05.10.1994, in: BGBl. I 1994. S. 2866, zuletzt geändert durch Artikel 16 des Gesetzes vom 20.11.2015, in: BGBl. I 2015, S. 2010.

KapAEG: Gesetz zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Konzerne an Kapitalmärkten und zur Erleichterung der Aufnahme von Gesellschafterdarlehen (Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz – KapAEG), in: BGBl. I 1998, S. 707.

KStG: Körperschaftsteuergesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 15.10.2002. in: BGBl. I 2002, S. 4144, zuletzt geändert durch Artikel 4 des Gesetzes vom 02.11.2015, in: BGBl. I 2015, S. 1834.

MarkenG: Markengesetz vom 25.10.1994, in: BGBl. I 1994, S. 3082; BGBl I 1995, S. 156; BGBl. I 1996, S. 682, zuletzt geändert durch Artikel 206 der Verordnung vom 31.08.2015, in: BGBl. I 2015, S. 1474.

PatG: Patentgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 16.12.1980, in: BGBl. I 1981, S. 1, zuletzt geändert durch Artikel 2 des Gesetzes vom 25.11.2015, in: BGBl. I 2015, S. 2092.

UrhG: Gesetz über Urheberrecht und verwandte Schutzrechte (Urheberrechtsgesetz) vom 09.09.1965, in: BGBl. I 1965, S. 1273, zuletzt geändert durch Artikel 216 der Verordnung vom 31.08.2015, in: BGBl. I 2015, S. 1474.

VerlG: Gesetz über das Verlagsrecht in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 441-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, zuletzt geändert durch Artikel 2 des Gesetzes vom 22.03.2002, in: BGBl. I 2002, S. 1155.

WpHG: Gesetz über den Wertpapierhandel (Wertpapierhandelsgesetz – WpHG) in der Fassung der Bekanntmachung vom 09.09.1998, in: BGBl. I 1998, S. 2708, zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 20.11.2015, in: BGBl. I 2015, S. 2029.

ZPO: Zivilprozessordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 05.12.2005, in: BGBl. I 2005, S. 3202; BGBl. I 2006, S. 431; BGBl. I 2007, S. 1781, zuletzt geändert durch Artikel 6 des Gesetzes vom 20.11.2015, in: BGBl. I 2015, S. 2018.

2. Deutsches Reich

Reichsjustizministerium (1930): Entwurf eines Gesetzes über Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien, Berlin 1930.

Aktienrechtsverordnung 1931: Verordnung des Reichspräsidenten über Aktienrecht, Bankenaufsicht und über eine Steueramnestie, in: RGBl. I 1931, S. 493.

Verfassung des Deutschen Reichs („Weimarer Reichsverfassung) vom 11. August 1919, in: RGBl. 1919, S. 1383.

3. Europäische Union

Verordnung (EG) Nr. 1606/2002: Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards (IAS-Verordnung), in: Abl. Nr. L 243 vom 11.9.2002.

Richtlinie 93/22/EWG: Richtlinie 93/22/EWG des Rates vom 10. Mai 1993 über Wertpapierdienstleistungen, in: Abl. Nr. L 141 vom 11.6.1993.

Richtlinie 2013/34/EU: Richtlinie 2013/34/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Juni 2013 über den Jahresabschluss, den konsolidierten Abschluss und damit verbundene Berichte von Unternehmen bestimmter Rechtsformen und zur Änderung der Richtlinie 2006/43/EG des Europäischen Parlaments und des Rates und zur Aufhebung der Richtlinien 78/660/EWG und 83/349/EWG des Rates, in: Abl. Nr. L 182/19.

Vierte EG-Richtlinie: Vierte Richtlinie 78/660/EWG des Rates vom 25. Juli 1978 aufgrund von Artikel 54 Absatz 3 Buchstabe g) des Vertrages über den Jahresabschluß von Gesellschaften bestimmter Rechtsformen, in: Abl. Nr. L 222 vom 14.8.1978.

III. Rechtsprechung

1. Bundesfinanzhof

BFH (1954)	v. 28.01.1954 IV 255/53 U	BStBl. III 1954	S. 109
BFH (1969)	v. 03.02.1969 Gr. S. 2/68	BStBl. II 1969	S. 291
BFH (1970)	v. 20.11.1970 VI R 44/69	BStBl. II 1971	S. 186
BFH (1972)	v. 13.01.1972 V R 47/71	BStBl. II 1972	S. 744
BFH (1974)	v. 26.11.1974 VIII R 62/73	BStBl. II 1975	S. 352
BFH (1975a)	v. 20.02.1975 IV R 79/74	BStBl. II 195	S. 510
BFH (1975b)	v. 26.02.1975 I R 72/73	BStBl. II 1976	S. 13
BFH (1975c)	v. 01.10.1975 I R 207/73	BStBl. II 1976	S. 202
BFH (1976)	v. 30.11.1976 VIII R 202/72	BStBl. II 1977	S. 384
BFH (1979a)	v. 28.05.1979 I R 1/76	BStBl. II 1979	S. 734
BFH (1979b)	v. 05.10.1979 III R 78/75	BStBl. II 1980	S. 16
BFH (1987)	v. 09.07.1986 I R 218/82	BStBl. II 1987	S. 14
BFH (1988)	v. 22.07.1988 III R 175/85	BStBl. II 1989	S. 995
BFH (1989)	v. 10.08.1989 X R 176-177/87	BStBl. II 1990	S. 15
BFH (1990)	v. 16.02.1990 III B 90/88	BStBl. II 1990	S. 794
BFH (1991)	v. 04.12.1991 I R 148/90	BStBl. II 1992	S. 383
BFH (1992)	v. 10.12.1992 XI R 45/88	BB 1993	S. 1250
BFH (1995)	v. 20.09.1995 X R 225/93	NJW 1996	S. 1013
BFH (2000)	v. 07.08.2000 GrS 2/99	BStBl. II 2000	S. 632

2. Finanzgerichte

FG Berlin (1975)	v. 26.02.1975 II 139/73	EFG 1975	S. 402
FG Berlin (1981)	v. 08.07.1981 II 154/80	EFG 1982	S. 59

3. Landgerichte

LG Konstanz (1996) v. 10.05.1996 1 S 292/95 NJW 1996 S. 2662

4. Reichsfinanzhof

RFH (1914) v. 27.06.1914 I 370/14 LZ 1915 S. 232

IV. Verwaltungsanweisungen

BMF-Schreiben vom 23.02.2001 – IV A 6 – S 2241 – 8/01, BStBl. I 2001, S. 175.

BMF-Schreiben vom 05.08.2003 – IV A 6 – S 2241 – 81/03, BStBl. I 2003, S. 406.

BMF-Schreiben vom 19.01.2010 – IV C 6 – S 2133 b/0, BStBl. I 2010, S. 47.

BMF-Schreiben vom 12.03.2010 – IV C 6 – S 2133/09/10001, BStBl. I 2010, S. 239.

EStR: Einkommensteuer-Richtlinien vom 16.12.2005, BStBl. I Sondernummer 1, in der Fassung der EStÄR 2012 vom 25.03.2013, BStBl. I, S. 276.

V. Standards privater Standardsetter

1. Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee

RIC 1: Rechnungslegungs Interpretation Nr. 1 (Bilanzgliederung nach Fristigkeit gemäß IAS 1 Darstellung des Abschlusses), vom 19.07.2005, abrufbar unter: www.drsc.de/docs/press_releases/RIC%201_final.pdf (Abruf am 06.12.2015, 17:22 Uhr).

2. International Accounting Standards Board und International Accounting Standards Committee

IAS 1: International Accounting Standard 1 (Darstellung des Abschlusses), in: Wiley IFRS 2015, Weinheim 2015.

IAS 7: International Accounting Standard 7 (Kapitalflussrechnungen), in: Wiley IFRS 2015, Weinheim 2015.

IAS 9 (1978): International Accounting Standard No. 9 (Accounting for Research and Development Activities, in: The Accountants Digest 1978, S. 20.

IAS 9 (1993): International Accounting Standard 9 (Research and Development Costs) (revised 1993), in: International Accounting Standards Committee (Hrsg.), International Accounting Standards 1995, London 1995.

IAS 16: International Accounting Standard 16 (Sachanlagen), in: Wiley IFRS 2015, Weinheim 2015.

IAS 23: International Accounting Standard 23 (Fremdkapitalkosten), in: Wiley IFRS 2015, Weinheim 2015.

IAS 36: International Accounting Standard 36 (Wertminderung von Vermögenswerten), in: Wiley IFRS 2015, Weinheim 2015.

IAS 37: International Accounting Standard 37 (Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen), in: Wiley IFRS 2015, Weinheim 2015.

IAS 38 (1998): International Accounting Standard 38 (Intangible Assets), in: International Accounting Standards 1999, London 1999.

IAS 38: International Accounting Standard 38 (Immaterielle Vermögenswerte), in: Wiley IFRS 2015, Weinheim 2015.

IFRS 3: International Financial Reporting Standard 3 (Unternehmenszusammenschlüsse), in: Wiley IFRS 2015, Weinheim 2015.

IFRS 13: International Financial Reporting Standard 13 (Bemessung des beizulegenden Zeitwerts), in: Wiley IFRS 2015, Weinheim 2015.

SIC 32: SIC Interpretation 32 (Intangible Assets – Web Site Costs), veröffentlicht im März 2002, zuletzt geändert im September 2007, London 2007.