

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Konzeptionelle Grundlagen der externen Rechnungslegung</b>	<b>1</b>
1.1	Ziele der Internationalen Rechnungslegung: Informations- und/oder Koordinationsfunktion?	2
1.1.1	Grundsatz der Entscheidungsnützlichkeit für Investoren	2
1.1.2	Koordinationsfunktion als ergänzende Aufgabe	7
1.2	Qualitative Anforderungen des Rahmenkonzeptes:	
	Entscheidungsrelevanz, Glaubwürdigkeit und Vergleichbarkeit	14
1.2.1	Qualitative Anforderung der Relevanz von Informationen	14
1.2.2	Qualitative Anforderung der Glaubwürdigkeit	17
1.2.3	Qualitative Anforderung der Vergleichbarkeit.	19
1.3	Besonderer Status des Vorsichtsprinzips.	26
1.3.1	Begriffsvarianten von Vorsicht und Rechtfertigungsgründe für Vorsicht	27
1.3.2	Vorsicht und Gläubigerinteressen	31
1.3.3	Vorsichtsprinzip und Investitionsanreize.	33
1.3.4	Vorsicht und Financial Debt Covenants	35
1.3.5	Vorsicht und die Informationsfunktion der Rechnungslegung	38
1.3.6	Vorsicht als Corporate Governance Mechanismus	40
1.4	Regelungstechnik: Prinzipien- oder regelbasiertes System?	44
1.4.1	Grundlegende Systemmerkmale	44
1.4.2	IFRS – ein prinzipienbasiertes System?	47
1.4.3	Fortentwicklung der Standards	50
1.4.4	Empirische Studien zu Systemvor- und -nachteilen	53
1.5	Zusammenfassung	56
	Literatur	57
<b>2</b>	<b>Informationsinstrumente und Kapitalmarkt</b>	<b>65</b>
2.1	Asset Liability Approach und Bedeutung der Erfolgsrechnung	66
2.1.1	Gibt es eine erkennbare Präferenz des IASB für die Bilanz?	66
2.1.2	Folgen für die Erfolgsrechnungen nach IFRS (GuV und OCI).	71

2.2	Kapitalmarkteffizienz: Bilanzansatz oder Offenlegung (Recognition versus Disclosure) und Formateffekte .....	76
2.2.1	Ausgangspunkt: Die Annahme der halbstrengen Informationseffizienz. ....	76
2.2.2	Einschränkungen der Informationseffizienz durch Ausweisalternativen? .....	79
2.3	Abgrenzung der Berichtseinheit und Bedeutung von Bilanzpolitik .....	84
2.3.1	Konzernabschlüsse als geeignete Grundlage? .....	84
2.3.2	Bilanzpolitische Rahmenbedingungen .....	88
2.3.3	Bilanzpolitisches Instrumentarium .....	95
2.4	Bedeutung privaten Wissens: Ermessensspielräume und freiwillige Publizität .....	98
2.4.1	Zur Notwendigkeit von Non-GAAP-Maßen .....	98
2.4.2	Anforderungen an Non-GAAP-Maße: Ist eine Normierung notwendig? .....	102
2.4.3	Zur Relation von Pflichtpublizität und freiwilliger Offenlegung. ....	106
2.5	Kritischer Problemfall: Fair Value Accounting. ....	107
2.5.1	Derzeitiger Status der IFRS. ....	107
2.5.2	Ratio und Schwächen des Mixed Model Approach .....	110
2.5.3	Fair Value Accounting und Vergleichbarkeit und Vorsicht .....	113
2.5.4	Erfolgswirkungen eines Fair Value Accounting .....	115
2.5.5	Der Anhang als Heilmittel für mögliche Nachteile? .....	116
2.6	Zusammenfassung .....	120
	Literatur. ....	122
<b>3</b>	<b>Maßgrößen für die Qualität der Rechnungslegung</b> .....	<b>129</b>
3.1	Grundlegende Überlegungen: Qualität als nicht direkt beobachtbare Eigenschaft .....	130
3.1.1	Einführung. ....	130
3.1.2	Rechnungslegungsbezogene Gütekriterien .....	133
3.1.3	Marktbezogene Gütemerkmale .....	134
3.1.4	Alternative Indikatoren .....	134
3.2	Qualitätskriterien, die an Zeitreiheneigenschaften anknüpfen .....	137
3.2.1	Persistenz und Prognoseeignung. ....	137
3.2.2	Accrual Anomaly: Grundlagen .....	139
3.2.3	Schätzung diskretionärer Abgrenzungsposten. ....	140
3.2.4	Accrual Anomaly und Informationseffizienz .....	140
3.2.5	Ergänzende Einfluss- und Erklärungsfaktoren für die Accrual Anomaly .....	144

3.3	Qualitätskriterien, die das Ausmaß an Bilanzpolitik messen . . . . .	147
3.3.1	Konventionelle Abschlusspolitik (Earnings Management) . . . . .	147
3.3.1.1	Grundlegende Merkmale . . . . .	147
3.3.1.2	Periodenabgrenzungen als Fehlerquelle? . . . . .	149
3.3.1.3	Vorschläge zur Präzisierung von Maßgrößen . . . . .	151
3.3.2	Sachverhaltsgestaltende Bilanzpolitik (Real Earnings Management) . . . . .	156
3.3.2.1	Charakteristika von Sachverhaltsgestaltungen . . . . .	156
3.3.2.2	Kosten-Nutzen-Überlegungen zur Bilanzpolitik . . . . .	159
3.3.2.3	Exemplarische Beispiele und Folgen für Gewinne und Cashflows . . . . .	162
3.3.2.4	Typische Maßgrößen für REM . . . . .	164
3.4	Kapitalmarktbezogene Maßgrößen . . . . .	166
3.4.1	Zur Logik der Wertrelevanzstudien . . . . .	166
3.4.2	Vorsicht als Gütemerkmal: Trennung in bedingte und unbedingte Vorsicht . . . . .	169
3.5	Zusammenfassung . . . . .	175
	Literatur . . . . .	176
<b>4</b>	<b>Bedeutung von Corporate Governance, Enforcement und sonstigen Einflussfaktoren . . . . .</b>	<b>183</b>
4.1	Einführung und begriffliche Abgrenzungen . . . . .	184
4.2	Zusammenhänge zwischen Rechnungslegung und Corporate Governance . . . . .	192
4.3	Bedeutung von Kapitalstruktur und Investorenschutz für die Corporate Governance . . . . .	196
4.3.1	Verschuldungsgrad und Eigentümerstruktur . . . . .	196
4.3.1.1	Zur Messung des Verschuldungsgrades . . . . .	196
4.3.1.2	Auffächerung der Gläubigerpositionen . . . . .	198
4.3.1.3	Relevanz der Eigentümerstruktur . . . . .	201
4.3.2	Trennung von Eigentum und Verfügungsgewalt: Berle/Means und die Folgen . . . . .	208
4.3.3	Einfluss des Rechtssystems und des Investorenschutzes: das Modell von LaPorta et al. . . . .	213
4.3.4	Fazit: Schwächen der verbreiteten Scoring-Modelle . . . . .	217
4.3.5	Rolle der Abschlussprüfung . . . . .	220
4.4	Unternehmensbezogen und sonstige Einflussfaktoren . . . . .	224
4.5	Zusammenfassung . . . . .	239
	Literatur . . . . .	241
<b>5</b>	<b>Besonderheiten von Immobilienunternehmen und REITs . . . . .</b>	<b>249</b>
5.1	Immobilienunternehmen und Immobilienmärkte . . . . .	250
5.1.1	Grundlagen . . . . .	250

5.1.2	Besonderheiten von Real Estate Investment Trusts (REITs) . . . . .	257
5.1.2.1	REIT-Regime und Entwicklungstrends . . . . .	257
5.1.2.2	Bausteine der Corporate Governance von REITs . . . . .	261
5.2	Bilanzielle Besonderheiten bei Immobilien-AG . . . . .	279
5.2.1	Struktur der Aktivseite und Bewertungsaspekte . . . . .	279
5.2.2	Sogenannte NAV-Spreads . . . . .	283
5.2.3	Kapitalstruktur . . . . .	294
5.2.3.1	Kapitalstrukturtheorien: Grundlagen . . . . .	294
5.2.3.2	Zusammenhang zwischen Profitabilität und Verschuldungsgrad . . . . .	297
5.2.3.3	Zusammenhang zwischen Assetklassen und Verschuldungsgrad . . . . .	299
5.2.3.4	Zusammenhang zwischen Unternehmensrisiko und Verschuldungsgrad . . . . .	301
5.2.3.5	Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Verschuldungsgrad . . . . .	303
5.2.3.6	Zusammenhang zwischen Marktbedingungen und Verschuldungsgrad . . . . .	304
5.2.3.7	Zusammenhang zwischen Wachstumsmöglichkeiten und Verschuldungsgrad . . . . .	305
5.2.3.8	Zusammenfassende Übersicht . . . . .	307
5.2.4	Befunde für deutsche Immobilien-AG . . . . .	308
5.3	Stromgrößen von Immobilienunternehmen und deren Besonderheiten . . .	311
5.3.1	Unternehmensbewertung und Stromgrößen . . . . .	311
5.3.2	Gewinne oder Cashflows als Basis . . . . .	313
5.3.3	Net Income oder Other Comprehensive Income . . . . .	317
5.3.4	Konzept nachhaltiger Gewinne (Core Earnings) . . . . .	325
5.3.5	Qualität freiwillig publizierter Erfolgsmaße . . . . .	330
5.3.5.1	Pro-forma-Earnings und Street-Earnings . . . . .	330
5.3.5.2	Dividenden als Erfolgsmaßstab . . . . .	339
5.3.5.3	Funds from Operations (FFO) als Branchenmaßstab . . . . .	342
5.4	Zusammenfassung . . . . .	353
	Literatur . . . . .	355

<b>6</b>	<b>Zusammenfassung und Ausblick: Stärken und Schwächen der evidenzbasierten Forschung . . . . .</b>	<b>367</b>
6.1	Grundsatzentscheidungen des IASB und Anknüpfungspunkte für die empirische Forschung . . . . .	367
6.2	Forschungsmethoden und Kritikpunkte . . . . .	371
	Literatur . . . . .	375