

Andreas Haaker / Michael Paarz

## Die Segmentberichterstattung als Informationsinstrument

– Gewährleisten die Regelungen des IAS 14 eine zweckadäquate Segmentabgrenzung? –

**Dipl.-Kfm. Andreas Haaker und Dipl.-Kfm. Michael Paarz sind wissenschaftliche Mitarbeiter am Institut für Rechnungs- und Prüfungswesen privater und öffentlicher Betriebe an der Georg-August-Universität Göttingen. Die Verfasser geben ihre persönliche Meinung wieder.**

### I. Einleitung

Der primäre Zweck eines IFRS-Abschlusses ist aufgrund der faktischen Shareholder-Orientierung die Vermittlung entscheidungsnützlicher Informationen für aktuelle und potenzielle Investoren (Informationszweck)<sup>1)</sup>. Diese haben in erster Linie Investitionsentscheidungen

über das Kaufen, Halten und Verkaufen von Anteilen zu treffen<sup>2)</sup>. Demgemäß sind den Investoren durch einen IFRS-Abschluss Informationen bereitzustellen, die solche Entscheidungen bezüglich des berichtenden Unternehmens unterstützen<sup>3)</sup>.

„Der Rechnungszweck bestimmt ... den Rechnungsinhalt<sup>4)</sup>“, und die Informationswünsche der Adressaten bestimmen den Rechnungszweck<sup>5)</sup>. Der konkrete Rechnungsinhalt ergibt sich somit letztendlich aus den Entscheidungszielen der Investoren<sup>6)</sup>. Unter der Prämisse, dass der Erfolgswert des Unternehmens die relevante Entscheidungsgröße der Investoren bei ihren Investitionsentscheidungen darstellt,

sind mittels der Segmentberichterstattung als Bestandteil eines IFRS-Abschlusses<sup>7)</sup> entsprechende Informationen zur Verfügung zu stellen, um die Anlageentscheidung der Investoren zu fundieren<sup>8)</sup>. Für ihre Investitionskalküle benötigen die Investoren vor allem zahlungsstrom- und risikobezogene Informationen<sup>9)</sup>.

1) Vgl. F.12 i.V.m. F.9 f.; Adler/Düring/Schmaltz, Rechnungslegung nach Internationalen Standards, 2003, Abschn. Rdn. 39.

2) Vgl. Kubin, in: FS Coenenberg, 1998, S. 533.

3) Vgl. Mujkanovic, Fair Value im Financial Statement nach International Accounting Standards, 2002, S. 5.

4) Schneider, Betriebswirtschaftslehre Bd. 2: Rechnungswesen, 2. Aufl. 1997, S. 45.

5) Vgl. Moxter, in: FS Leffson, 1976, S. 94 f.; Klein, Unternehmenssteuerung auf Basis der International Accounting Standards, 1999, S. 73.

6) Vgl. Küpper, in: FS Moxter, 1994, S. 971.

7) Nach IAS 14.3 haben kapitalmarktorientierte Unternehmen ihren Anhang um eine Segmentberichterstattung zu erweitern. Für nicht-kapitalmarktorientierte Unternehmen wird dieses nach IAS 14.4 empfohlen.

8) Vgl. Hacker, Segmentberichterstattung – Eine ökonomische Analyse, 2002, S. 231.

9) Vgl. Ballwieser/Kütting/Schildbach, BFuP 2004 S. 529.

Fundamental für die zweckgerechte Ausgestaltung einer Segmentberichterstattung ist die Frage der Segmentabgrenzung<sup>10)</sup>. Nur auf der Basis einer zweckentsprechenden Segmentabgrenzung ist eine sachgerechte Segmentpublizität möglich.

Im Folgenden wird die Segmentberichterstattung nach IAS 14 im Hinblick auf die Erfüllung des Informationszwecks näher beleuchtet, wobei die Segmentabgrenzung im Mittelpunkt der Untersuchung steht. Nach einer Betrachtung der Segmentberichterstattung unter Informationsgesichtspunkten (Abschn. II.) wird das Cash Generating Unit-Konzept als Ausgangsbasis für eine zweckadäquate Segmentberichterstattung diskutiert (Abschn. III.). Nachfolgend werden die Konzepte zur Segmentierung (Abschn. IV.) und ihre konkrete Umsetzung im IAS 14 (Abschn. V.) untersucht. Darauf aufbauend werden Rückschlüsse für die Ausgestaltung der Segmentabgrenzung nach IAS 14 gezogen (Abschn. VI.). Die Untersuchung schließt mit einer themenformigen Zusammenfassung (Abschn. VII.).

## II. Die Segmentberichterstattung im Lichte des Informationszwecks

Eine Segmentberichterstattung stellt die im Rahmen der periodischen Berichterstattung stattfindende Informationsgewährung über Teilbereiche (Segmente) eines Unternehmens dar<sup>11)</sup>. Unter einem Segment ist hierbei eine isolierbare Unternehmenseinheit innerhalb einer diversifizierten Wirtschaftseinheit, i.d.R. eines Konzerns, zu verstehen<sup>12)</sup>.

Die von Konzernen aufzustellenden Bilanzen sowie Gewinn- und Verlustrechnungen alleine tragen aufgrund der Aggregation der Daten und der damit einhergehenden Globalbetrachtung dem Informationszweck regelmäßig nur unzureichend Rechnung<sup>13)</sup>. In ihnen werden entscheidungsrelevante Erfolgsfaktoren verzerrt dargestellt<sup>14)</sup>.

Zweck der Segmentberichterstattung als einer Art „quasi-entkonsolidierter“ Abschluss<sup>15)</sup> ist es daher, die Rechenwerke um disaggregierte entscheidungsnützliche Informationen zu ergänzen<sup>16)</sup>. Durch die Disaggregation werden die im Konzernabschluss kompensiert dargestellte Risiko-Rendite-Struktur<sup>17)</sup> und die Ressourcenallokation offen gelegt<sup>18)</sup>. Nur so kann ein Konzern als Ganzes verstanden<sup>19)</sup> und entscheidungsspezifisch analysiert werden<sup>20)</sup>. Bei entsprechender Ausgestaltung vermag die Segmentberichterstattung folglich einen nicht unerheblichen Beitrag zur Erfüllung des Informationszwecks zu leisten<sup>21)</sup>.

Idealtypisch müsste zur Erfüllung des Informationszwecks für jedes Segment ( $S_n$ ) der Wertbeitrag zum Erfolgswert des Konzerns ( $V_{\text{Konzern}}$ ) aufgezeigt werden. Bei vorhandener Wertadditivität<sup>22)</sup>, d.h.

$$V_{S1} + V_{S2} + \dots + V_{Sn} = V_{\text{Konzern}}$$

könnte somit der Wert des Konzerns aus den Erfolgswerten der einzelnen Segmente ( $V_{Sn}$ ) als entscheidungsrelevante Größe ermittelt werden<sup>23)</sup>.

Verglichen mit einer direkten Konzernbewertung sind einzelne Teilunternehmenswerte infolge eines geringeren Aggregationsniveaus objektiver zu ermitteln<sup>24)</sup>. Des Weiteren schaffen sie mehr Transparenz<sup>25)</sup> und ermöglichen die Lokalisierung von Wertschaffern und Wertvernichtern<sup>26)</sup>. Unter Transparenzgesichtspunkten sollte bei der Bereichsabgrenzung prinzipiell die kleinstmögliche Aggregationsebene gewählt werden<sup>27)</sup>.

**Eine Segmentberichterstattung stellt die im Rahmen der periodischen Berichterstattung stattfindende Informationsgewährung über Teilbereiche (Segmente) eines Unternehmens dar. Unter einem Segment ist hierbei eine isolierbare Unternehmenseinheit innerhalb einer diversifizierten Wirtschaftseinheit, i.d.R. eines Konzerns, zu verstehen.**

Dieses Ideal vermag die Segmentberichterstattung nicht zu erfüllen, denn die externe Rechnungslegung kann und soll keine Teilunternehmenswerte bereitstellen. Erfolgswerte gelten als höchst entscheidungsrelevant, aber wenig zuverlässig<sup>28)</sup>. Zwar steht bei den unter Zuhilfenahme der Segmentberichterstattung zu treffenden Investitionsentscheidungen die Entscheidungsrelevanz im Vordergrund<sup>29)</sup>, dennoch dürfte bei publizierten Erfolgswerten das Mindestmaß an Zuverlässigkeit unterschritten sein.

Unbeschadet hiervon kann der theoretische Idealfall als Maßstab für die Segmentabgrenzung zugrunde gelegt werden. Im Sinne dieses Leitbilds sind zumindest grundsätzlich bewertbare Bereiche abzugrenzen. Für diese sind im zweiten Schritt Indikatoren zur Abschätzung der geschäftsbereichsspezifischen zukünftigen Cash-

10) Vgl. Emmanuel/Gray, *Accounting and Business Research* 1977 S. 37. Auch empirische Untersuchungen stellen die Bedeutung der Segmentabgrenzung heraus. Vgl. hierzu Hacker, a.a.O. (Fn. 8), S. 184.

11) Vgl. Haller, *Segmentpublizität*, in: Ballwieser/Coenenberg/Wysocki (Hrsg.), *Handwörterbuch der Rechnungslegung und Prüfung*, 3. Aufl. 2002, Sp. 2187.

12) Vgl. Haase, *BFuP* 1979 S. 455.

13) Vgl. Böcking, in: Dörner/Menold/Pfitzer (Hrsg.), *Reform des Aktienrechts, der Rechnungslegung und Prüfung*, 1999, S. 512.

14) Vgl. Haller, a.a.O. (Fn. 11), Sp. 2187 f.

15) Vgl. Böcking/Benecke, *WPg* 1998 S. 96.

16) Vgl. Baumann, in: *FS Goerdeler*, 1987, S. 3.

17) Vgl. Pellens/Bonse/Gassen, *DB* 1998 S. 788.

18) Vgl. Benecke, *Internationale Rechnungslegung und Management Approach*, 2000, S. 168.

19) Vgl. Copeland/Koller/Murrin, *Unternehmenswert, Methoden und Strategien für eine wertorientierte Unternehmensführung*, 3. Aufl. 2002, S. 363.

20) Vgl. Alvarez, *FB* 2004 S. 650.

21) Vgl. Böcking/Orth, in: Dörner/Menold/Pfitzer/Oser (Hrsg.), *Reform des Aktienrechts, der Rechnungslegung und der Prüfung*, 2. Aufl. 2003, S. 793.

22) Vgl. Küting/Lorson, *Controlling* 1997 S. 4.

23) Vgl. auch Lorson, *Auswirkungen von Shareholder Value-Konzepten auf die Bewertung und Steuerung ganzer Unternehmen*, 2004, S. 447.

24) Vgl. Streim/Bieker/Esner, in: *FS Wagner*, 2004, S. 240 f.

25) Die Ursachen für die Entstehung von Wert und Risiko werden auf der Segmentebene begründet. Vgl. hierzu Alvarez, *FB* 2004 S. 663.

26) Vgl. Fey/Mujanovic, *DBW* 1999 S. 262.

27) Vgl. Copeland/Koller/Murrin, a.a.O. (Fn. 19), S. 364.

28) Vgl. Baetge/Kümmel, in: *FS Drukarczyk*, 2003, S. 14.

29) Vgl. Haaker, *KoR* 2005 S. 8 f.

flows und deren Risiken bereitzustellen<sup>30)</sup>. Die tatsächliche Bewertung der Bereiche obliegt jedoch den Investoren<sup>31)</sup>.

Somit sind an die Segmentabgrenzung folgende Anforderungen zu stellen, die allgemein für jeden selbstständig bewertbaren Unternehmensbereich erfüllt sein müssen<sup>32)</sup>:

- Existenz eines externen Absatzmarkts und
- (weitgehende) Unabhängigkeit von anderen Bereichen<sup>33)</sup>.

Nur bei Erfüllung dieser Anforderungen ist eine mittelbare bzw. unmittelbare Bestimmung der Ein- und Auszahlungen sowie eine Offenlegung des leistungswirtschaftlichen Risikos für jeden Bereich möglich. Auf einer entsprechenden Offenlegung der Cash-flows und des Risikoprofils würde auch eine Teilunternehmensbewertung aufbauen<sup>34)</sup>.

### III. Das Cash Generating Unit-Konzept als Ausgangsbasis für die Segmentabgrenzung

Nicht nur im Zusammenhang mit der Segmentberichterstattung sind nach IFRS Teilbereiche eines Unternehmens abzugrenzen. Auch für die Durchführung des Impairment Tests nach IAS 36 und (damit verbunden) zur Goodwill-Allokation<sup>35)</sup> im Zuge von Unternehmenszusammenschlüssen sind Unternehmensbereiche als sog. Cash Generating Units (CGU) zu bestimmen<sup>36)</sup>. Die logische Verknüpfung von CGU und Segmenten wird in IAS 36.80 (b) verdeutlicht. Danach sollte eine goodwill-tragende CGU niemals größer sein als ein Segment im primären oder sekundären Berichtsformat<sup>37)</sup> (Segmentrestriktion). Eine goodwill-tragende CGU kann wiederum mehrere nicht-goodwill-tragende CGU beinhalten<sup>38)</sup>. Damit gilt folgende Vermutung:

$CGU \leq Segment$

Oft wird aber nur eines der beiden Berichtsformate eine tatsächliche Restriktion für die CGU-Abgrenzung darstellen, da die Abgrenzungskriterien der CGU nicht gleichzeitig mit den zwei unterschiedlichen Bestimmungskriterien der Berichtsformate kompatibel sein dürften. Dies bedeutet im Umkehrschluss, dass regelmäßig nur ein Berichtsformat auf die CGU-Ebene heruntergebrochen werden kann.

Eine CGU stellt die kleinste Gruppe von Vermögenswerten (VW) dar, die weitgehend unabhängig Cash-flows generieren kann<sup>39)</sup>. Der Begriff der CGU fußt auf der Möglichkeit, die Produkte auf einem externen Markt absetzen zu können<sup>40)</sup>, und der damit verbundenen Fähigkeit, weitgehend unabhängig von anderen Teileinheiten Zahlungsmittel zu generieren<sup>41)</sup>.

Es besteht Übereinstimmung mit den allgemeinen Anforderungen an einen bewertbaren Bereich und somit auch mit den idealtypischen Kriterien der Segmentabgrenzung<sup>42)</sup>. Damit dürfte auch die Wertadditivität gewährleistet sein<sup>43)</sup>, womit die Addition der bewerteten CGU einer Konzernbewertung gleichkäme<sup>44)</sup>.

Darüber hinaus ist eine CGU vermögensbasiert und somit leistungswirtschaftlich orientiert.

Über die Eigenschaft, Cash-flows zu generieren, ist sie gleichermaßen finanzwirtschaftlich orientiert<sup>45)</sup>. Damit hat sie grundsätzlich die Fähigkeit, den leistungswirtschaftlichen Risikoaspekt mit dem finanzwirtschaftlichen Zahlungsstromaspekt zu verbinden und scheint im höchsten Maße geeignet, als Basis einer Teilunternehmensbewertung zu dienen.

Da eine CGU zur Erzielung unabhängiger Cash-flows einen gesamten Produktionsverbund i.w.S. umfassen muss<sup>46)</sup> und regelmäßig ein gesamter betrieblicher Wertschöpfungsprozess<sup>47)</sup> (Beschaffung, Produktion und Absatz) abzugrenzen ist, kann auf dieser Ebene eine vollständige Offenlegung der relevanten leistungswirtschaftlichen Risiken und Chancen erfolgen (vgl. Abb. 1) – ein für die Teilunternehmensbewertung wesentlicher Aspekt, da die Offenlegung eine hierfür notwendige Bedingung darstellt<sup>48)</sup>. Demgemäß hat der Begriff der CGU Einzug in die Literatur zur bereichsbezogenen Unternehmensbewertung<sup>49)</sup> gehalten.

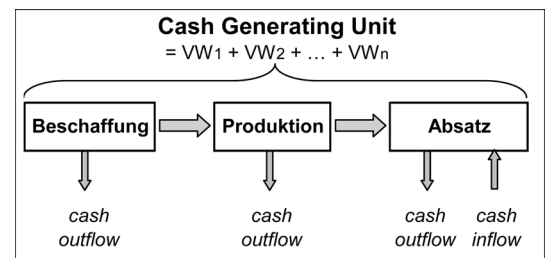


Abb. 1: Cash Generating Unit als betrieblicher Wertschöpfungsprozess

Wenn an die Abgrenzung von Segmenten dieselben Anforderungen zu stellen sind wie sie für eine bereichsorientierte Unternehmensbewertung erfüllt sein müssen, verkörpert die CGU zugleich

30) Die konkrete Ausgestaltung der zu publizierenden Daten wird im Folgenden nicht thematisiert.

31) Vgl. hierzu auch Ballwieser/Küting/Schildbach, BFuP 2004 S. 529.

32) Vgl. hierzu auch Küting/Lorson, in: Küting/Weber (Hrsg.), Handbuch der Konzernrechnungslegung Bd. II, 2. Aufl. 1998, Kap. II, Abschn. 4, Rdn. 715 ff.

33) Vgl. hierzu ausführlich Kilger, Industriebetriebslehre Bd. I, 1986, S. 120 ff.

34) Vgl. Dirrigl, in: FS Drukarczyk, 2003, S. 149.

35) Vgl. IAS 36.80 ff.

36) Vgl. IAS 36.65 ff.

37) Die Abgrenzungskriterien der Berichtsformate sind „Produkte“ und „Regionen“. Vgl. hierzu Abschn. V.

38) Vgl. IAS 36.80.

39) Vgl. IAS 36.6.

40) Vgl. IAS 36.70. Bei zur internen Weiterverarbeitung bestimmten Zwischenprodukten muss die Möglichkeit des Absatzes auf einem sog. aktiven Markt (vgl. IAS 36.6) bestehen, damit deren Wertschöpfungskette als CGU abgegrenzt werden kann. Werden hingegen Endprodukte hergestellt, ist das Vorhandensein eines aktiven Markts kein konstitutives Kriterium einer CGU. Vgl. Beyhs, Impairment of Assets nach International Accounting Standards, 2002, S. 102 f.

41) Vgl. IAS 36.6.

42) Vgl. Abschn. II.

43) Vgl. Lorson, a.a.O. (Fn. 23), S. 410.

44) Vgl. Streim/Bieker/Esser, a.a.O. (Fn. 24), S. 240.

45) Zum Zusammenhang zwischen Cash-flows und Vermögen in der Investitionsrechnung vgl. Küpper, in: FS Wagner, 2004, S. 106 f.

46) Vgl. ausführlich Beyhs, a.a.O. (Fn. 40), S. 100 ff.

47) Vgl. Küting/Weber/Wirth, DStR 2004 S. 876.

48) Vgl. hierzu Dirrigl, a.a.O. (Fn. 34), S. 149.

49) Vgl. Dirrigl, a.a.O. (Fn. 34), S. 164 f.

ein Ideal für die Segmentierung. Diese sollte sich nach Ansicht der Verfasser daher sinnvollerweise am CGU-Konzept orientieren.

Auf Ebene der CGU sollte deshalb die Bereitstellung von entscheidungsrelevanten Informationen in Form von Risiko- und Chancenindikatoren erfolgen. Gegebenenfalls ist jedoch eine Aggregation der CGU aufgrund von Wirtschaftlichkeits- und Wesentlichkeitsüberlegungen (Information Overload) in Betracht zu ziehen.

#### IV. Theoretische Konzepte zur Segmentabgrenzung

Bei der Segmentabgrenzung kann grundsätzlich dem Management Approach oder dem Risk and Reward Approach gefolgt werden. Der Management Approach orientiert sich streng an der internen Organisations- und Führungsstruktur eines Unternehmens, d.h. die Segmentabgrenzung erfolgt auf der Grundlage der internen Steuerung<sup>50)</sup>. Nach dem Risk and Reward Approach ist die Segmentabgrenzung nach dem Beitrag der Teilbereiche zum Erfolg des Gesamtunternehmens und den bereichsspezifischen Risiken vorzunehmen<sup>51)</sup>. Damit ist der Risk and Reward Approach mit der Abgrenzung von CGU in Einklang zu bringen<sup>52)</sup>. Er lässt sich gleichfalls zahlungsstrom- und risikoorientiert interpretieren.

Geht man also davon aus, dass die CGU-Konzeption dem Risk and Reward Approach folgt, kann der Management Approach nur zu einer mit dem CGU-Gedanken kompatiblen Segmentabgrenzung führen, wenn intern nach Risiken und Chancen gesteuert wird. Beruht die interne Steuerung hingegen auf sonstigen Gegebenheiten, die keine Risiko- und Chancenhomogenität gewährleisten, steht der Management Approach dem CGU-Konzept entgegen. Nach Auffassung der Verfasser ist daher dem Risk and Reward Approach zu folgen, um eine zweckgerechte Abgrenzung der Segmente zu ermöglichen<sup>53)</sup>.

#### V. Die Segmentabgrenzung nach IAS 14

Der Zweck der Segmentberichterstattung wird in IAS 14 dahin gehend konkretisiert, dass sie dazu beitragen soll,

- die bisherige Ertragskraft des Unternehmens besser verstehen,
- die Risiken und Erträge des Unternehmens besser einschätzen und
- das gesamte Unternehmen sachgerechter beurteilen zu können.

Nach IAS 14 wird dem Risk and Reward Approach gefolgt, da eine Segmentabgrenzung nach der Homogenität der Risiken und Erträge vorzunehmen ist<sup>54)</sup>. Es wird aber regelmäßig eine interne Steuerung nach Risiken und Erträgen unterstellt<sup>55)</sup>, womit die Segmentabgrenzung – nach Vermutung des IASB – i.d.R. mit dem Management Approach im Einklang steht. Das Konzept wird daher auch als „management approach with a risks-and-rewards safety net“ bezeichnet<sup>56)</sup>.

Die Darstellung der Segmente hat in einem primären und in einem sekundären Berichtsformat (Two-Tier-Segmentation)<sup>57)</sup> zu erfolgen, wobei in Ersterem umfangreichere Angabepflichten be-

stehen<sup>58)</sup>. Wahlweise gestattet IAS 14 für das primäre Berichtsformat eine Segmentierung nach Produkten bzw. Dienstleistungen<sup>59)</sup> oder nach Regionen<sup>60)</sup>. Im Fall der Wahl einer produktorientierten Segmentabgrenzung ist sekundär nach Regionen zu gliedern – et vice versa<sup>61)</sup>.

In der Zielsetzung des IAS 14 wird der Begriff der Erträge verwendet. Diese umfassen nach F. 75 neben reinen Finanzmittelzuflüssen auch sonstige Vermögensmehrungen sowie Schuldensminderungen. Vermögenswerte und Schulden verkörpern Ein- bzw. Auszahlungspotenziale<sup>62)</sup>. So bezieht sich die ertragsorientierte Abgrenzung i.S. des IAS 14 schließlich auf die zufließenden (Netto-)Cash-flows<sup>63)</sup>. Damit verbunden ist die Abgrenzung nach Risikofaktoren, welche die Variabilität der Cash-flows determinieren.

**Die Darstellung der Segmente hat in einem primären und in einem sekundären Berichtsformat (Two-Tier-Segmentation) zu erfolgen, wobei in Ersterem umfangreichere Angabepflichten bestehen.**

In IAS 14.9 werden beispielhaft folgende Faktoren im Zusammenhang mit der Abgrenzung produktorientierter Segmente genannt:

- Art der Produkte und Dienstleistungen,
- Art der Produktions- bzw. Leistungserstellungsprozesse,
- Kundengruppen,
- Vertriebsmethoden sowie
- Art des regulatorischen Umfelds.

Bei der geografischen Segmentierung sind folgende Faktoren zu beachten<sup>64)</sup>:

- Gleichartigkeit der wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen,
- Beziehungen zwischen Tätigkeiten in unterschiedlichen geografischen Regionen,
- Nähe der Tätigkeiten,
- spezielle lokale Risiken,
- Devisenbestimmungen sowie
- Währungsrisiken.

Insgesamt verdeutlichen die Faktoren gerade bei der produktorientierten Abgrenzung den leistungswirtschaftlichen Aspekt der Segmentierung, der auch mit der vermögensbasierten CGU-Definition einhergeht.

50) Vgl. Coenenberg, *Jahresabschluss- und Jahresabschlussanalyse*, 19. Aufl. 2003, S. 811 f.

51) Vgl. Böcking/Benecke, *WpG* 1998 S. 97.

52) So scheinbar auch Beyhs, a.a.O. (Fn. 40), S. 110.

53) Im Ergebnis auch Hacker, a.a.O. (Fn. 8), S. 206.

54) Vgl. IAS 14.11.

55) Vgl. IAS 14.13.

56) Vgl. McConnell/Pacter, *The CPA Journal* 1995 S. 36.

57) Vgl. McConnell/Pacter, *The CPA Journal* 1995 S. 34.

58) Vgl. zu den Segmentangaben im Einzelnen IAS 14.50 ff. für das primäre Berichtsformat sowie IAS 14.68 ff. für das sekundäre Berichtsformat.

59) Im Folgenden wird nur von einer Segmentierung nach Produkten gesprochen.

60) Nach IAS 14 kann auch eine Matrixdarstellung erfolgen, in der beide Berichtsformate gleichberechtigt nebeneinander stehen. Diese wird nicht näher betrachtet.

61) Vgl. IAS 14.32.

62) Vgl. F. 53 ff.; F. 60 ff.; Haaker, *KoR* 2005 S. 8.

63) So im Ergebnis auch Haller, in: Baetge/Dörner/Kleekämper/Wollmert/Kirsch (Hrsg.), *Rechnungslegung nach International Accounting Standards (IAS)*, 2. Aufl. 2003, IAS 14, Rdn. 30 f.

64) Vgl. IAS 14.9.

Es ist weiter ersichtlich, dass – analog zu den CGU – nur produktorientierte Segmente eine betriebliche Wertschöpfungskette (Beschaffung, Produktion und Absatz) umfassen dürften<sup>65)</sup>. Insbesondere eine Abgrenzung nach der Art des Produktions- bzw. Leistungserstellungsprozesses kann bei geografischen Segmenten regelmäßig nicht verwirklicht werden, wenn Produktionsstandort und Absatzmarkt in unterschiedlichen Regionen liegen. Die geografische Segmentierung stellt bestimmte absatzwirtschaftliche Risiken ergänzt um finanzwirtschaftliche Aspekte, in den Vordergrund.

Im Ergebnis erscheint nach Ansicht der Verfasser die konkrete Anwendung des Risk and Reward Approach gem. IAS 14 mit der Abgrenzung von CGU kompatibel, wenn eine Segmentierung nach Produkten erfolgt<sup>66)</sup>.

## VI. Implikationen für die Segmentabgrenzung nach IAS 14

Im Folgenden werden die bisherigen Überlegungen an einem Beispiel verdeutlicht und Schlussfolgerungen für die Ausgestaltung der Segmentabgrenzung nach IAS 14 abgeleitet.

**Beispiel:** Ein Konzern produziert im Inland die Produkte A (Regenschirmstiele) und B (Badehosen). Die mit der jeweiligen betrieblichen Wertschöpfungskette von A und B im Zusammenhang stehenden Vermögenswerte lassen sich zu einer  $CGU_A$  bzw.  $CGU_B$  zusammenfassen.

Die Produkte A und B werden im Inland verkauft. Darüber hinaus wird das Produkt A in den USA und das Produkt B in Asien abgesetzt. In den jeweiligen Regionen wird A nur an die Regenschirmindustrie und B ausschließlich an Endabnehmer verkauft. Die Beschaffungs-, Produktions- und ein nicht unwesentlicher Teil der Absatzrisiken von  $CGU_A$  und  $CGU_B$  sind somit heterogen. Demzufolge können sie – dem Risk and Reward Approach des IAS 14 folgend – eindeutig als primäre Segmente ( $S_A$  und  $S_B$ ) abgegrenzt werden. Nach IAS 14.26 ff. käme aber auch eine primäre Segmentierung nach den Absatzregionen USA ( $S_{USA}$ ), Inland ( $S_{Inland}$ ) und Asien ( $S_{Asien}$ ) in Betracht (vgl. Abb. 2).

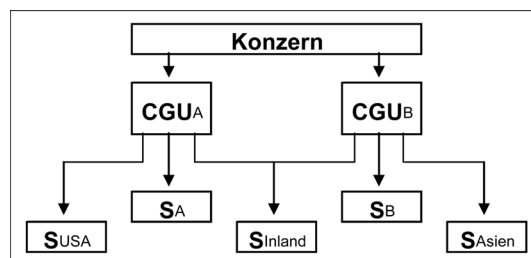


Abb. 2: Möglichkeiten der Segmentabgrenzung

Die primäre Segmentierung ist mit umfangreicheren Angabepflichten verbunden, weshalb das aussagekräftigere Segmentierungskriterium das primäre Berichtsformat bestimmen sollte. Gegen eine primäre geografische und für eine primäre produktorientierte Segmentierung sprechen im Beispiel folgende Überlegungen:

Die Absatzrisiken von A (Regenschirmstiele) und B (Badehosen) im Segment  $S_{Inland}$  sind negativ korreliert (gutes versus schlechtes Wet-

ter)<sup>67)</sup>. Somit besteht im  $S_{Inland}$  Heterogenität hinsichtlich der Absatzrisiken. Ein vergleichbares Problem kann aufgrund der unterschiedlichen Abnehmergruppen vorliegen.

Des Weiteren sind die Auszahlungen des Beschaffungs- und Produktionsbereichs für die geografischen Segmente naturgemäß interdependent. So sind z.B. die der Wertschöpfungskette von Produkt A zugehörigen Auszahlungen des Beschaffungs- und Produktionsbereichs sowohl dem Segment  $S_{USA}$  als auch dem Segment  $S_{Inland}$  zuzurechnen.

$S_{Inland}$  weist heterogene Beschaffungs- und Produktionsrisiken auf, da sich die Wertschöpfungsketten beider Produkte im Segment widerspiegeln. Weiter gehen in die Segmente  $S_{USA}$  und  $S_{Asien}$  bezüglich des Produktionsverbunds A bzw. B Risiken ein, die mit entsprechenden Risiken in  $S_{Inland}$  homogen sind.

Darüber hinaus kann auch im Absatzbereich die Dispositionsfreiheit eingeschränkt und somit eine weitgehende Unabhängigkeit der Cash-flows nicht gewährleistet sein<sup>68)</sup>. Z.B. könnte ein allgemeiner Nachfragerückgang im Inland ( $S_{Inland}$ ) einen Beschäftigungsrückgang in der Produktion von A ( $CGU_A$ ) zur Folge haben und sich letztlich auf die Preispolitik von Produkt A im Segment USA ( $S_{USA}$ ) auswirken. Von einer Unabhängigkeit der Cash-flows von  $S_{Inland}$  und  $S_{USA}$  ist folglich nicht auszugehen<sup>69)</sup>.

Die regionalen Segmente erfüllen nicht die Kriterien einer CGU. Es besteht keine Unabhängigkeit zwischen den Zahlungsströmen der geografischen Segmente.

Nur produktorientierte Segmente gewährleisten nach Auffassung der Verfasser daher eine Kompatibilität mit dem CGU-Konzept und können somit den o.g. Anforderungen an eine zweckadäquate Berichterstattung gerecht werden<sup>70)</sup>. Allerdings können produktorientierte Segmente mehrere CGU umfassen und stellen die Informationen in diesem Fall nicht auf der kleinstmöglichen Ebene bereit. Auch wenn die Anforderung der Entscheidungsrelevanz tendenziell für eine möglichst detaillierte Berichterstattung und somit für eine umfangreiche Segmentierung spricht<sup>71)</sup>, kann die Aggregation unter Wesentlichkeitsgesichtspunkten dennoch zu einer optimalen Segmentabgrenzung führen.

65) Vgl. auch Beyhs, a.a.O. (Fn. 40), S. 109.

66) Gem. IAS 36.69 können für CGU – sofern intern dementsprechend gesteuert wird – auch geografische Kriterien bei der Abgrenzung berücksichtigt werden. Hierbei darf aber eine produktorientierte Abgrenzung nicht gänzlich in den Hintergrund treten. Ansonsten würde das idealtypische Konzept zur Bildung von CGU zugunsten des Management Approach aufgeweicht werden. Interpretiert man den IAS 36.69 als „absolutes Wahlrecht“ zur geografischen Abgrenzung von CGU, führt dies im Ergebnis zu Inkonsistenzen innerhalb des IAS 36.

67) Vgl. Schmidt/Terberger, Grundzüge der Investitions- und Finanzierungstheorie, 4. Aufl. 1997, S. 312.

68) Vgl. hierzu Beyhs, a.a.O. (Fn. 40), S. 103 ff.

69) Gleiches gilt für  $S_{Inland}$  und  $S_{Asien}$  in Bezug auf Produkt B.

70) Es wird ferner deutlich, dass man bei einer Disaggregation geografischer Segmente nicht zwingend zu einer CGU gelangt. Nur produktorientierte Segmente können im Beispiel die Dimension von CGU begrenzen.

71) Vgl. hierzu auch Haller, a.a.O. (Fn. 63), IAS 14 Rdn. 83.

Zwar sind die aus dem Beispiel abgeleiteten Resultate nicht auf alle Konzernstrukturen übertragbar, jedoch sprechen die aufgezeigten, mit einer geografischen Segmentierung verbundenen Probleme tendenziell für eine primäre Segmentabgrenzung nach Produkten. Eine Ergänzung um das sekundäre geografische Berichtsformat liefert aber entscheidungsrelevante Zusatzinformationen bezüglich der länderspezifischen Absatzrisiken und der finanzwirtschaftlichen Währungsrisiken. Im Einzelfall können die geografischen Risiken auch so bedeutend sein, dass entgegen dem CGU-Konzept eine primäre Segmentierung nach Regionen vertretbar erscheint.

## VII. Zusammenfassung

Idealtypisch sollte eine Segmentberichterstattung im Hinblick auf den Informationszweck Teilunternehmenswerte bereitstellen. Aus Gründen der Zuverlässigkeit erscheint dies nicht möglich. Jedoch ist es der Zuverlässigkeit nicht abträglich, sich bei der Segmentabgrenzung am Maßstab der Teilunternehmensbewertung zu orientieren.

Das Ideal eines eigenständig bewertbaren Unternehmensbereichs stellt das IASB mit dem CGU-Konzept bereit. In IAS 36 wird durch die Segmentrestriktion eine logische Verknüpfung zwischen CGU und Segmenten hergestellt.

Aufgrund der umfangreicheren Angabepflichten sollte das aussagekräftigere Segmentierungskriterium das primäre Berichtsformat bestimmen. Nach Auffassung der Verfasser ist eine dem Risk and Reward Approach folgende Segmentabgrenzung nach Produkten mit dem CGU-Konzept konsistent und somit geeignet, eine zweckadäquate Segmentabgrenzung zu erreichen. Eine primäre produktorientierte Segmentierung gewährleistet, dass eine weitgehende Homogenität der leistungswirtschaftlichen Risiken erreicht werden kann. Ergänzend kann eine geografische Segmentierung entscheidungsnützliche Zusatzinformationen liefern.

Insgesamt ist nach Ansicht der Verfasser bei entsprechender Anwendung der Regelungen des IAS 14 eine zweckgerechte Abgrenzung der Segmente möglich, sofern – dem CGU-Konzept entsprechend – eine primäre produktorientierte Segmentierung gewählt wird.