

# Alternative Performance Measures: Ist-Zustand und Stoßrichtung des IASB

Gernot Hebestreit und Evelyn Teitler-Feinberg



WP/StB Dr. **Gernot Hebestreit**, Mitglied des Global Leadership Team von Grant Thornton International, London. Email: gernot.hebestreit@gti.gt.com



Dr. **Evelyn Teitler-Feinberg**, Inhaberin von Teitler-Consulting, Accounting + Communication, Zürich. Email: consulting@teitler.ch

Kaum ein Unternehmen, das neben dem *profit or loss for the period* gemäß IFRS nicht noch „Kernergebnisse“, „core results“ und andere Zwischenergebnisse frei nach dem Motto „Was das Herz begehrt“ definiert. Was nützt es da, wenn es nach IFRS keine außerordentlichen Posten und *Alternative Performance Measures* (APMs) gibt? Nun plant das IASB den Stier bei den Hörnern zu packen und AMPs zu definieren sowie Stetigkeit und eine saubere Überleitung zu fordern. Unsere Analyse soll Einsicht in dieses Problemfeld gewähren.

## 1. Ist-Zustand

Im Allgemeinen werden unter APMs (ggf. zusammengesetzte) **Performance-Kennzahlen** aus der Bilanz, der (Gesamt-)Ergebnis- oder der Kapitalflussrechnung verstanden, die durch Hinzuo- oder Herausrechnungen bereinigt und als solche in den jeweiligen Abschlussbestandteilen, dem Anhang oder dem Lagebericht bzw. der MD&A gesondert ausgewiesen und erläutert werden. Diese Kennzahlen können sich auf die gegenwärtige oder künftige Performance beziehen.<sup>1,2</sup>

**Häufige verwendete APMs** sind *underlying profit growth, underlying earnings, normalised profit, adjusted profit, pro forma earnings, cash earnings, adjusted earnings and earnings before non-recurring items* sowie die bekannten EBIT und EBITDA, welche die Ertragskraft aus Sicht des Unternehmens und nicht nach Rechnungslegungsstandard, also beispielsweise ohne Einmalaufwendungen oder -erträge, zeigen sollen. Weitere oft verwendete APMs sind Free Cash Flow, Eigenkapitalrendite und Research & Development (Anzahl Projekte in der Pipeline und entsprechende Investitionen).<sup>3,4</sup>

Für das *Capital Markets Advisory Council (CMAC)-Meeting* vom 03.11.2016 lag eine Aufstellung vor, die zeigt, wo überall Unternehmen *Alternative Performance Measures* (APMs) **ausweisen**: im *Income Statement*, der MD&A, dann außerhalb der finanziellen Berichterstat-

tung bei Pressemitteilungen und Investoren-Präsentationen.<sup>5</sup>

### 1.1. IFRS

Heute gibt es weder in der IFRS-Welt noch anderweitig in der EU zwingende Vorschriften bezüglich der Definition, des Ausweises und der Erläuterung von APMs. **IAS 1** kennt nur die folgenden Performance-Kennzahlen: *Revenue, Profit before Tax, Profit from continuing*

<sup>1</sup> Vgl. z.B. die Definitionen der SEC <https://www.sec.gov/rules/final/33-8176.htm>, Section II.A.2.a., abgerufen am 10.03.2017, und der ESMA <https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/2015/.../2015-esma-1415en.pdf>, Section V.17.

<sup>2</sup> In Publikationen und der Unternehmenspraxis kommen anstelle von APMs auch die Begriffe *non-GAAP Measure(s)* und KPIs zur Anwendung. Im Folgenden wird ausschließlich der Begriff APMs verwendet.

<sup>3</sup> Für die Häufigkeit der publizierten APMs, vgl. Deloitte, Annual Report Insights 2015, 84.

<sup>4</sup> Für einen Überblick über die APMs von DAX 30-Unternehmen in den Geschäftsberichten 2013, vgl. *Wühst, Eva Maria/Rossner, Sarah*, Die ESMA Leitlinien zu den Alternativen Performance Maßen, KoR 2015, 530. Für weitere, häufig verwendete APMs aus Investorensicht siehe auch die Studie des CFA Institute, *Investor uses, expectations and concerns on non-GAAP financial measures*, 13 ff., <http://www.cfapubs.org/doi/pdf/10.2469/ccb.v2016.n11.1>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>5</sup> IASB, *Primary Financial Statements*, Agenda Paper 4, CMAC Meeting vom 03.11.2016, Folie 7. Link: <http://www.ifrs.org/Meetings/Pages/CMAC-meeting-November-2016.aspx>, abgerufen am 10.03.2017.

### Keywords:

- *Alternative Performance Measures*
- *Compliance & Disclosure Interpretations*
- *Conceptual Framework*
- Darstellung der Abschlussrechnungen
- *Item 10 of Regulation S-K and S-B*
- *Item 12 of Form 8-K*
- *Key Performance Indicators*
- *Non-recurring, infrequent or unusual items*
- *Notes/Anhang*
- *Primary Financial Statements Project*
- *Principles of Disclosure Project*
- Regulation G der SEC
- Stetigkeit

*Operations, Profit for the Year.*<sup>6</sup> Die beiden Zwischensalden, *Profit before Tax* und *Profit from continuing Operations*, stammen aus dem *Conceptual Framework* sowie aus den nicht verpflichtenden *Illustrative Examples* zu IAS 1. Auch IAS 7 *Statement of Cash Flows* schränkt den Spielraum bezüglich Zwischensummen in keiner Weise ein.

Somit besteht für Unternehmen eine große Spielwiese, auf der sie sich bezüglich der Darstellung ihrer Performance tummeln können. Einzig das Gebot der Steigtigkeit<sup>7</sup> aus dem Framework sollte hier einen Riegel vorschieben. Diese **Flexibilität** hat das IASB bis heute bewusst gewählt, um jedem Unternehmen relevante Offenlegungen zu ermöglichen:

„Erträge und Aufwendungen können in der Gewinn- und Verlustrechnung auf unterschiedliche Weise dargestellt werden, damit sie für wirtschaftliche Entscheidungen relevante Informationen liefern. So ist es beispielsweise übliche Praxis, zwischen Ertrags- und Aufwandsposten zu unterscheiden, die aus der gewöhnlichen Tätigkeit des Unternehmens entstehen, und jenen, bei denen dies nicht der Fall ist. ... Beispielsweise ist es bei gelegentlichen Tätigkeiten wie der Veräußerung einer langfristigen Finanzinvestition unwahrscheinlich, dass sie regelmäßig auftreten. Bei einer solchen Unterscheidung sind Art und Tätigkeit des Unternehmens zu beachten. ... Die Unterscheidung zwischen verschiedenen Aufwands- und Ertragsposten sowie die Möglichkeit, diese in unterschiedlicher Art und Weise zu strukturieren, lassen auch verschiedene Ermittlungsformen zu, die Ertragskraft eines Unternehmens zu zeigen.“<sup>8</sup>

## 1.2. US GAAP

In den USA leiten **drei SEC-Verlautbarungen** die Publikation von *non-GAAP Financial Measures*:<sup>9</sup>

- *Regulation G*,
- *Items 10 of Regulations S-K and S-B and Form 20-F*,
- *Item 12 of Form 8-K*.

Die Regulierungen für die periodische Finanzberichterstattung, Quartals- und Jahresberichte gemäß Form 10-Q, 10-K oder 20-F, „*Items 10 of Regulations S-K and S-B and Form 20F*“, und für die Ad-hoc-Berichterstattung gemäß „*Item*

*12 of Form 8-K*“ weisen dabei dieselben Erfordernisse auf:<sup>10</sup>

- Gleich prominente Darstellung des *non-GAAP measure* wie für das vergleichbare GAAP-Maß.
- Zahlenmäßige Überleitung des *non-GAAP measure* auf das vergleichbare GAAP *measure*.<sup>11</sup>
- Begründung, weshalb das *non-GAAP measure* aus der Sicht des Managements nützliche(re) Informationen vermittelt.
- Falls wesentlich, eine Erklärung, für welche zusätzlichen Zwecke das Management die *non-GAAP measures* nutzt.

Nach US GAAP sind im Anhang, den *notes*, keine *non-GAAP measures* zulässig.<sup>12</sup> So bleibt in der periodischen Finanzberichterstattung dafür vor allem die „*MD&A-Section*“.

Im Mai 2016 hat der **SEC Staff** als Reaktion darauf, dass die *non-GAAP measures* die Emittenten zu immer neuer Kreativität veranlassten und solche Kennzahlen wie Pilze aus dem Boden schossen und deshalb die Diskrepanz zwischen GAAP und *non-GAAP measures* stetig wachse, **neue Guidance**<sup>13</sup> zu den *non-GAAP-Regulierungen* veröffentlicht. In dieser *Guidance*<sup>14</sup> wird u.a. festgehalten, dass „*presenting a performance measure that excludes normal, recurring, cash operating expenses necessary to operate a registrant's business could be misleading*“. Ebenso könne das Auslassen von einmaligen Aufwendungen und das Einbeziehen von einmaligen Gewinnen irreführend sein.<sup>15</sup> „*Infrequent or unusual items*“ sind keine solchen, wenn erwartet werden muss, dass sie sich in den nächsten zwei Jahren wiederholen, oder wenn es bereits in den beiden Vorjahren solche Fälle gab (Question 102.03).<sup>16</sup> Auch ein „*adjusted revenue*“ sei irreführend.<sup>17</sup> *Mark Kronforst* weist darauf hin, dass die SEC die Ausklammerung von Restrukturierungsaufwendungen und von Rechtskosten toleriere, sofern diese nicht jedes Quartal erscheinen würden.<sup>18</sup>

**Sofern bei den *non-GAAP measures* keine bessere Selbstkontrolle durch die Unternehmen stattfinden sollte, beabsichtigt die SEC, dieses Thema noch stärker zu regulieren.**

In der Jahresfrist bis zum 30.09.2016 bestrafen 28% der **SEC-Bearstandungen** die *non-GAAP measures*, im Vorjahr waren es erst 14% gewesen.<sup>19</sup> Die SEC rügte z.B. den Automobilhersteller Tesla Motors Inc. bezüglich der Publikation von *non-GAAP measures* im „*Earnings Release*“ im August 2016<sup>20</sup>, weil der Konzern das *non-GAAP revenue* bereinigt um gewisse Kosten brutto ausgewie-

<sup>6</sup> Vgl. Conceptual Framework 4.28 sowie IAS 1, Teil B, Part I: Illustrative Presentation of Financial Statements.

<sup>7</sup> Vgl. Conceptual Framework Q 22.

<sup>8</sup> Vgl. Conceptual Framework, §§ 4.27 f.

<sup>9</sup> Vgl. <https://www.sec.gov/rules/final/33-8176.htm>, Section II, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>10</sup> Vgl. <https://www.sec.gov/rules/final/33-8176.htm>, Section II, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>11</sup> Vgl. Item 10(e)(1)(i) von Regulation S-K für eine Überleitung zu den US GAAP.

<sup>12</sup> Vgl. Näheres: Deloitte, A Roadmap to Non-GAAP Financial Measures, 2016, 37, Ziffer 4.8.

<sup>13</sup> Vgl. Compliance & Disclosure Interpretations, C & DIs und die entsprechenden Q&As unter <https://www.sec.gov/divisions/corpfin/guidance/nongaapinterp.htm>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>14</sup> Vgl. SEC, Non-GAAP Financial Measures, Last Update: May 17, 2016, Q&As of General Applicability. Abgerufen am 10.03.2017 unter: <https://www.sec.gov/divisions/corpfin/guidance/nongaapinterp.htm>.

<sup>15</sup> Vgl. Question 100.03 der Q&As unter <https://www.sec.gov/divisions/corpfin/guidance/nongaapinterp.htm>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>16</sup> Bezüglich „*extraordinary*“ und „*unusual*“ hat das FASB ein „*Proposed Accounting Standard Update*“ Project; [http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document\\_C/DocumentPage?cid=1176164204248&acceptedDisclaimer=true](http://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage?cid=1176164204248&acceptedDisclaimer=true), abgerufen am 10.03.2017. Das FASB möchte den Umgang mit diesen Begriffen noch restriktiver handhaben und den Begriff „*extraordinary*“ aus dem Income Statement verbannen.

<sup>17</sup> *Davine, Christine*, deputy managing partner of Deloitte & Touche, „Accounting Today“ vom 12.12.2016, SEC Moves to Identify „High Quality“ Non-GAAP Measures.

<sup>18</sup> *Kronforst, Mark*, Chief Accountant of the SEC's Division of Corporate Finance, „Accounting Today“ vom 12.12.2016, SEC Moves to Identify „High Quality“ Non-GAAP Measures.

<sup>19</sup> Vgl. Wallstreet Journal online vom 29.11.2016, <http://www.wsj.com/articles/sec-criticizes-telsa-over-tailored-accounting-1480373158>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>20</sup> Tesla, Tesla Motors, Inc. Second Quarter 2016 Financial Results Q&A Conference Call vom 03.08.2016, unter <http://ir.tesla.com/events.cfm>, abgerufen am 10.03.2017: „*Total Q2 GAAP revenue was \$1.3 billion, while non-GAAP revenue was \$1.6 billion for the quarter, up 31% from a year ago*“.

sen hatte. Die SEC schrieb Tesla vier Kommentare, und Tesla kündigte an, künftig keine solche „individually tailored metrics“ mehr zu verwenden.<sup>21</sup> Die SEC warnte daher, wenn hier nicht eine bessere Selbstkontrolle durch die Unternehmen stattfindet, werde die SEC zu diesem Thema noch stärker regulieren müssen.

Diese **Bedeutung von APMs in der Finanzberichterstattung** wird auch aus einer Studie bei den S&P-500-Unternehmen deutlich, die für das 3. Quartal 2015 ermittelte, dass 88% dieser Unternehmen AMPs verwenden. Am beliebtesten sind gemäß dieser Studie alle Arten von Gewinnanpassungen. Diese *non-GAAP*-Anpassungen erhöhten den *non-GAAP*-Gewinn im Vergleich zum entsprechenden GAAP-Gewinn im Durchschnitt um 82%.<sup>22</sup> Eine andere Studie zeigt, dass in diesen Fällen die positive Anpassung in etwa doppelt so groß war wie die negative.<sup>23</sup>

71% der Unternehmen passten das Nettoergebnis an, während nur 20% ein EBITDA oder *adjusted EBITDA* zeigten. Die Autoren dieser Studie schätzen, dass eine derartig rosige Darstellung in der jährlichen Finanzberichterstattung noch ausgeprägter ist als in der Quartalsberichterstattung.

Folgende **Posten werden am häufigsten** aus der *non-GAAP-Performance* herausgerechnet:

**Impairment-Stornierungen** sind zwar nur an fünfter Stelle, betragsmäßig sind sie jedoch für fast 50% der Korrekturen verantwortlich.<sup>24</sup>

Diese Fakten setzen ein dickes Fragezeichen hinter die These, dass *non-GAAP-Performance-Measures* den Blick „through the eye of the management“<sup>25</sup> erlauben. Vielmehr deutet vieles darauf hin, dass dieses Vehikel zur **Beschönigung der Performance** missbraucht wird.

Reconciling Item	# of Companies
Acquisitions & Divestitures	150
Restructuring costs	140
Litigation related charges or settlements	73
Depreciation, depletion and amortization	67
Impairment - PPE, Goodwill & Intangible assets	61
Deferred, equity or stock based compensation	59

Abb. 1: Die häufigsten herausgerechneten Posten aus der *non-GAAP-Performance*

### 1.3. ESMA-Leitlinien

Die European Securities and Markets Authority (ESMA) hat 2015 „**Guidelines on Alternative Performance Measures**“ veröffentlicht<sup>26</sup>, die ab dem 03.07.2016 in Kraft sind.<sup>27</sup> Die ESMA hat versucht, hier Druck zu machen und verlangt: „*Competent authorities to which these guidelines apply must notify ESMA whether they comply or intend to comply with the guidelines, with reasons for non-compliance, within two months of the date of publication by ESMA ... In the absence of a response by this deadline, competent authorities will be considered as non-compliant.*“<sup>28,29</sup>

Diese Guidelines verlangen eine **exakte Definition** der verwendeten APMs<sup>30</sup> und schreiben die Überleitung der APMs auf die am direktesten vergleichbare IFRS-Größe vor.<sup>31</sup> Wird Compliance mit den Guidelines angestrebt, dann sind **Vergleichszahlen** anzugeben und **Stetigkeit** zu wahren.<sup>32</sup> Die ESMA-Guidelines weisen eine große Ähnlichkeit mit den SEC-Rules auf.<sup>33</sup>

Gleichartig wie bei den *Enforcement Guidelines* der ESMA veröffentlichte die ESMA am 05.01.2016 einen „**Pranger**“ bezüglich der *compliant-* und *non-compliant*-Mitgliedstaaten: 15 der 28 EU-Mitgliedstaaten „*comply*“ und 13 „*intend to comply*“, Letztere ausnahmslos schon in 2016.<sup>34</sup>

Die ESMA-Guidelines klammern allerdings die Financial Statements von der Regulierung aus; diese sollen dem IASB überlassen werden.<sup>35</sup> Somit bleibt das Game in der EU-Finanzberichterstattung zurzeit ohne Regeln.

### 1.4. IOSCO Final Report

Im Juni 2016 veröffentlichte die IOSCO, *International Organisation of Securities Commissions*, ihren Final Report bezüglich des „*Statement on Non-GAAP Financial Measures*“. Dieser ersetzt die Verlautbarung von 2002.<sup>36</sup>

Das Statement umfasst **neun Elemente**, welche die Handschrift der SEC klar erkennen lassen. Hier seien die Wesentlichsten genannt:

- *Non-GAAP financial measures* sind klar als solche zu kennzeichnen, damit sie von den *GAAP measures* unterschieden werden können (Ziff. 2).

<sup>21</sup> Vgl. Wallstreet Journal online vom 29.11.2016, <http://www.wsj.com/articles/sec-criticizes-telsa-over-tailored-accounting-1480373158>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>22</sup> Vgl. Audit Analytics, Trends in Non-GAAP Disclosures, <http://www.auditanalytics.com/blog/trends-in-non-gaap-disclosures/>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>23</sup> Vgl. dazu Nagel, *Gabriela/Passarardi, Marco*, Pro Forma Reporting bei Schweizer Banken, IRZ 2009, 443, Heft 10, sowie Teitler-Feinberg, *Evelyn*, Pro Forma Statements, Notwendigkeit oder Beschönigung?, Schweizer Treuhänder 2002, 191, Heft 3.

<sup>24</sup> Vgl. Audit Analytics, Trends in Non-GAAP Disclosures, Table 4, <http://www.auditanalytics.com/blog/trends-in-non-gaap-disclosures/>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>25</sup> Vgl. Nagel, *Gabriela/Passarardi, Marco*, Pro Forma Reporting bei Schweizer Banken, IRZ 2009, 439, Heft 10.

<sup>26</sup> Vgl. die am 05.10.2015 veröffentlichten Guidelines on Alternative Performance Measures, abgerufen am 15.12.2016 unter: <https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/2015/.../2015-esma-1415en.pdf>. Für einen Vergleich mit den Leitlinien von CESR (Vorgängerorganisation der ESMA), vgl. Kleinmanns, *Hermann*, ESMA veröffentlicht Leitlinien zu alternativen Leistungskennzahlen, ein Schritt in die richtige Richtung? IRZ 2016, 131 ff. Heft 3.

<sup>27</sup> Vgl. <https://www.esma.europa.eu/press-news/esma-news/esma-publishes-final-guidelines-alternative-performance-measures>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>28</sup> Vgl. Ziffer 15 der Guidelines on Alternative Performance Measures.

<sup>29</sup> Die ESMA-Leitlinien haben sogar Wirkung auf Nicht-ESMA-Mitglieder wie die Schweiz. So sagt *Alan Hippe*, CFO von Roche, im Interview in der IRZ 2017, ●●●, Heft 4, in Beantwortung der Frage 10), dass der Finanzbericht 2016 im Lichte dieser Guidelines angepasst worden sei.

<sup>30</sup> Vgl. Ziffer 20 der Guidelines on Alternative Performance Measures.

<sup>31</sup> Vgl. Ziffern 26 ff. der Guidelines on Alternative Performance Measures.

<sup>32</sup> Vgl. Ziffern 37 ff. und 41 ff. der Guidelines on Alternative Performance Measures.

<sup>33</sup> Für einen tabellarischen Vergleich der ESMA-Leitlinien und der SEC-Rules vgl. *Dinh, Tami/Thielemann, Felix*, ESMA Guidelines on Alternative Performance Measures, IRZ 2016, 435 ff. Heft 10.

<sup>34</sup> Vgl. ESMA, Guidelines on Alternative Performance Measures – Compliance Table; [https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/2015-1849\\_compliance\\_table\\_-\\_guidelines\\_on\\_apms\\_esma\\_2015-1415.pdf](https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/2015-1849_compliance_table_-_guidelines_on_apms_esma_2015-1415.pdf); abgerufen am 10.03.2017.

<sup>35</sup> Vgl. Ziffer 4 der Guidelines on Alternative Performance Measures.

<sup>36</sup> Vgl. IOSCO, Final Report, Statement on Non-GAAP Financial Measures, <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD532.pdf>, abgerufen am 10.03.2017.

- Die Gründe für die Kennzahl sowie ihre Nützlichkeit für den Investor sind zu erklären (Ziff. 3).
- *Non-GAAP financial measures* sind nicht dazu zu verwenden, nachteilige Informationen zu unterdrücken (Ziff. 5.).
- *Non-GAAP financial measures* sind quantitativ zu den *GAAP measures* überzuleiten (Ziff. 7).
- *Non-GAAP financial measures* sind stetig offenzulegen, damit sie im Zeitablauf vergleichbar sind (Ziff. 9.). Wird von der Stetigkeit abgewichen, so wird eine Begründung gefordert (Ziff. 10).
- Restrukturierungskosten oder Impairment-Aufwendungen sind selten einmalige Posten und dürfen deshalb nicht als „*non-recurring, infrequent or unusual*“ gekennzeichnet werden, außer mit einer ausreichenden Erklärung (Ziff. 11).

Das IOSCO-Statement ist nicht verbindlich. Die Vorschriften der einzelnen Jurisdiktionen gehen vor, also z.B. die Bestimmungen der SEC. So kann das IOSCO-Statement de facto als Best Practice für die Mitglieder ohne besondere Regulierung auf diesem Gebiet wirken.

**Das IASB wird aller Voraussicht nach IAS 1 anpassen und gewisse Zwischensummen in der Erfolgsrechnung wie EBIT oder *operating profit* definieren und erlauben (weniger vorschreiben).**

## 2. Was steckt beim IASB in der Pipeline?

Auch *Hans Hoogervorst*, Chair of IASB, sieht **Handlungsbedarf** und hält fest: *„Many companies are also presenting non-GAAP information to investors, which is occasionally useful but often misleading, because it presents a rosier picture than reality.“*<sup>38</sup>

APMs sind nicht ein separates IASB-Projekt. AMPs werden einerseits im „*Principles of Disclosure project*“<sup>39</sup> (Teil der *Disclosure Initiative*) und andererseits im „*Primary Financial Statements project*“<sup>40</sup> des IASB diskutiert (vgl. Abb. 2).

Während sich das „*Principles of Disclosure project*“ mit den *notes* im Anhang befasst, wo die Offenlegungen bezüglich *non-GAAP measures* eine bedeutsame Rolle spielen können, fokussiert das „*Primary Financial Statements project*“ die Darstellung der Abschlussrechnungen wie Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Kapitalflussrechnung.<sup>41</sup> Dabei geht es vor allem um Inhalt und Struktur und damit auch um die zusätzlichen *non-GAAP*-Zwischensummen. Beide Projekte sind **Forschungsprojekte**, die durch den Chairman des IASB, *Hans Hoogervorst*, ins Zentrum der Publizität gerückt sind.<sup>42</sup> Das Board wird noch entscheiden, ob die Vorschläge zur Anpassung der *Primary Statements* in ein *Discussion Paper* oder in einen *Exposure Draft* münden sollen.

Das IASB möchte die folgenden **Themen** vertiefen:<sup>43</sup>

- a) Zwischensummen in der Erfolgsrechnung wie EBIT<sup>44</sup> oder *operating profit*

- b) Eliminierung einiger Optionen bezüglich der Darstellung von Erträgen und Aufwendungen in den geltenden IFRS
- c) Entwicklung von Guidance in Bezug auf APMs, auch zum Thema der separaten Darstellung von „*non-recurring, unusual or infrequently occurring items*“
- d) Bessere Erläuterungen des *other comprehensive income (OCI)*.

Für das Board-Meeting vom 14.12.2016 liegen Staff Papers vor, die zeigen, was das „*Primary Statement Project*“ beinhalten wird.<sup>45</sup> Dabei geht es um eine **neue Struktur der Erfolgsrechnung** gemäß IAS 1. Die Frage ist, inwieweit Zwischensalden wie EBIT und EBITDA definiert werden sollen und ob branchentypische Anpassungen, z.B. für Finanzinstitute

<sup>37</sup> Die Grafik wurde gestützt auf die Ausführungen von *Hans Hoogervorst*, Chair des IASB, erstellt, *Financial Statements are Communication Tools*, KoR 2017, M3, Heft 1.

<sup>38</sup> *Hoogervorst, Hans*, *Financial Statements are Communication Tools*, KoR 2017, M3, Heft 1.

<sup>39</sup> Vgl. die Informationen unter: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Disclosure-Initiative/Principles-of-Disclosure/Pages/Home.aspx>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>40</sup> Vgl. die Informationen unter: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Performance-Reporting/Pages/default.aspx>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>41</sup> Für die Entwicklungen bezüglich Kapitalflussrechnung, Bilanz und Berichterstattung über Segmente vgl. das Agenda Paper 21B, das dem IASB-Meeting vom Dezember 2016 vorlag. Dieses Dokument ist als pdf auf der Liste unter: <http://www.ifrs.org/Meetings/Pages/IASB-Meeting-December-2016.aspx> abrufbar (Link abgerufen am 10.03.2017).

<sup>42</sup> Vgl. *Hoogervorst, Hans*, *Mind the Gap (Between non-GAAP and GAAP)*, Speech at the Korean Accounting Review International Symposium, Seoul, 31.03.2015. Link: <http://www.ifrs.org/Alerts/Conference/Pages/Hans-Hoogervorst-speech-Mind-the-GAP-March-2015.aspx>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>43</sup> IASB, *Primary Financial Statements*, Objectives: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Performance-Reporting/Pages/default.aspx>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>44</sup> Der EBIT habe sich so etabliert und sei aus der heutigen Erfolgsrechnung nicht mehr wegzudenken, so *Hallauer, Philipp*, *Performance Reporting, quo vadis?*, *Rechnungswesen & Controlling*, 2016, Heft 3.

<sup>45</sup> Vgl. das Agenda Paper 21B, das dem IASB-Meeting vom Dezember 2016 vorlag. Dieses Dokument ist als pdf auf der Liste unter: <http://www.ifrs.org/Meetings/Pages/IASB-Meeting-December-2016.aspx>, abrufbar (Link abgerufen am 10.03.2017).

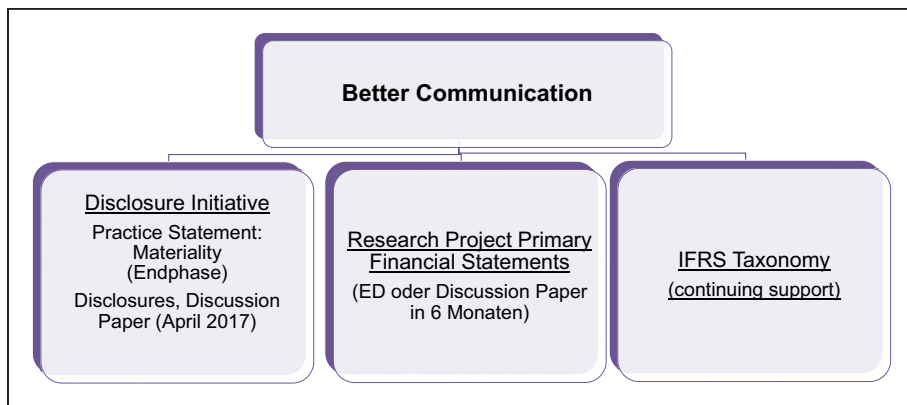


Abb. 2: Einbettung des Themas APM beim IASB<sup>37</sup>

oder Immobiliengesellschaften<sup>46</sup>, notwendig sind. Das IASB hat dabei schon sehr konkrete Alternativen bezüglich möglicher Zwischensalden und ihrer Definition innerhalb der Erfolgsrechnung zur Diskussion gestellt (Abb. 3).<sup>47</sup>

Das IASB wird demgemäß mit großer Wahrscheinlichkeit IAS 1 anpassen und gewisse Zwischensummen definieren und erlauben (eher als vorschreiben). Es ist aber noch nicht klar, wie der EBIT abgegrenzt werden soll und ob zusätzlich ein *operating profit* ausgewiesen werden darf und wie dieser zu definieren wäre.<sup>48</sup> Der IASB-Staff befürwortet eine eindeutige Regelung bezüglich der Darstellung der *operating expenses*, der „*net interest costs on the net defined benefit liability*“ sowie des Anteils am Erfolg von „*associates and/or joint ventures*“.<sup>49</sup>

In den *notes* geht es gemäß den *Principles of Disclosure Project* in erster Linie darum, dass die Verwendung von Begriffen wie „*unusual*“ oder „*infrequently occurring*“ eingeschränkt und Guidance entwickelt wird, ob und in welchen Fällen diese Bezeichnungen angebracht sind.<sup>50</sup> Ob sie auch in den *Primary Statements* erlaubt werden sollen, steht noch

<p><b>Revenue</b></p> <p>All income and expenses excluding</p> <p>Finance income/expenses and tax</p> <p>EBIT</p> <p>Finance income</p> <p>Finance expense</p> <p>Pre-tax profit</p> <p>Taxation</p> <p>Profit</p>	<p><b>Revenue</b></p> <p>All income and expenses excluding</p> <p>Non-operating income/expenses</p> <p>Finance income/expense and tax</p> <p><b>Operating Profit</b></p> <p>Non-operating income and expense</p> <p>EBIT</p> <p>Finance income</p> <p>Finance expense</p> <p>Pre-tax profit</p> <p>Taxation</p> <p>Profit</p>	<p><b>Revenue</b></p> <p>...</p> <p>...</p> <p>...</p> <p><b>Recurring operating profit</b></p> <p>Non-recurring operating income and expense</p> <p><b>Operating profit</b></p> <p>Non operating income and expense</p> <p>EBIT</p> <p>Finance income</p> <p>Finance expense</p> <p>Pre-tax profit</p> <p>Taxation</p> <p>Profit</p>	<p><b>Revenue</b></p> <p>Cost of goods sold</p> <p><b>Gross Profit</b></p> <p>Selling costs</p> <p>General and administrative costs</p> <p>R&amp;D costs</p> <p><b>Recurring operating profit</b></p> <p>Non-recurring operating income and expense</p> <p><b>Operating profit</b></p> <p>Non operating income and expense</p> <p>EBIT</p> <p>Finance income</p> <p>Finance expense</p> <p>Pre-tax profit</p> <p>Taxation</p> <p>Profit</p> <p>Specified long term revaluations</p> <p><b>Profit after specified long term revaluations</b></p>
<p>OCI Items</p> <p>Comprehensive income</p>	<p>OCI Items</p> <p>Comprehensive income</p>	<p>OCI Items</p> <p>Comprehensive income</p>	<p>Income and expense to be recognised in profit or loss in the future</p> <p>Comprehensive income</p>

Abb. 3: Varianten der Struktur einer geplanten IAS 1-Erfolgsrechnung

zur Diskussion.<sup>51</sup> Gegenwärtig sind solche Bezeichnungen nach IAS 1 unzulässig.<sup>52</sup> Der IASB-Staff hat gemischte Gefühle bezüglich der Entwicklung zusätzlicher Guidance betreffend der Darstellung (*depiction*) von „*non-recurring, unusual or infrequently occurring items*“.<sup>53</sup> Nach der Meinung des IASB-Staff sind auch Vergleichszahlen „*a historical record of non-recurring, unusual or infrequently occurring items*“ erforderlich.<sup>54</sup>

Auch bleibe zu erwägen, ob für einige solche Erfolgselemente diese Bezeichnungen verboten werden sollten.<sup>55</sup>

Positiv ist u.E., dass das IASB auf dem Gebiet der AMPs tätig werden will, sind doch diese Leistungskennzahlen per se auch eine Kritik an den Darstellungsvorschriften der IFRS.<sup>56</sup> Auch ist zu begrüßen, dass die zwingenden Leitplanken, die man setzen möchte, grundsätzlich mit der oben skizzierten US-GAAP-Regelung identisch sind.<sup>57</sup>

<sup>46</sup> Vgl. IASB, Primary Financial Statements, Agenda Paper 4, CMAC (Capital Markets Advisory Council) Meeting vom 03.11.2016, Folie 15. Link: <http://www.ifrs.org/Meetings/Pages/CMAC-meeting-November-2016.aspx>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>47</sup> Vgl. IASB, Primary Financial Statements, Agenda Paper 4, CMAC (Capital Markets Advisory Council) Meeting vom 3. November 16, Folie 10 bis 14. Link: <http://www.ifrs.org/Meetings/Pages/CMAC-meeting-November-2016.aspx>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>48</sup> IASB, Primary Financial Statements, Scope of the Project, IASB Meeting December 2016, Staff Paper 21A, §§ 7 ff. Link: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Project/Performance-Reporting/Project-news/Pages/project-news-december-2016.aspx>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>49</sup> IASB, Primary Financial Statements, Scope of the Project, IASB Meeting December 2016, Staff Paper 21A, §§ 15 ff., Link: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Project/Performance-Reporting/Project-news/Pages/project-news-december-2016.aspx>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>50</sup> Principles of Disclosure, non-IFRS information, Agenda Paper 11G, IASB June 2015 Meeting, §§ 54 ff. und Appendix. Link: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Disclosure-Initiative/Principles-of-Disclosure/Project-news/Pages/Project-news-June-2015.aspx>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>51</sup> Principles of Disclosure, non-IFRS information, Agenda Paper 11G, IASB June 2015 Meeting, § 54. Auch diskutiert in: IASB, Primary Financial Statements, Scope of the Project, IASB Meeting December 2016, Staff Paper 21A, §§ 21 ff. Link: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Performance-Reporting/Project-news/Pages/project-news-december-2016.aspx>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>52</sup> Principles of Disclosure, non-IFRS information, Agenda Paper 11G, IASB June 2015 Meeting, Appendix § 37. Link: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Disclosure-Initiative/Principles-of-Disclosure/Project-news/Pages/Project-news-June-2015.aspx>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>53</sup> Principles of Disclosure, non-IFRS information, Agenda Paper 11G, IASB June 2015 Meeting, § 38. Link: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Disclosure-Initiative/Principles-of-Disclosure/Project-news/Pages/Project-news-June-2015.aspx>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>54</sup> IASB, Primary Financial Statements, Scope of the Project, IASB Meeting December 2016, Staff Paper 21A, § 25(c). Link: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Performance-Reporting/Project-news/Pages/project-news-december-2016.aspx>, abgerufen am 10.03.2017.

**Der Finanzbericht von Roche nennt zur non-GAAP-Zahl (u.a. Kerngewinn) die vergleichbare IFRS-Kennzahl (u.a. Konzerngewinn) – nebst Überleitungsrechnung auf die vergleichbare IFRS-Größe.**

<sup>55</sup> IASB, Primary Financial Statements, Scope of the Project, IASB Meeting December 2016, Staff Paper 21A, § 26. Link: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Project/Performance-Reporting/Project-news/Pages/project-news-december-2016.aspx>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>56</sup> Vgl. Schmutz, Christoph, Firmen fordern die Standardsetzer mit eigenen Kennzahlen heraus. NZZ vom 26.07.2016, 25.

<sup>57</sup> IASB, Primary Financial Statements, Scope of the Project, IASB Meeting December 2016, Staff Paper 21A, § 24 sowie Appendix A3. Link: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Performance-Reporting/Project-news/Pages/project-news-december-2016.aspx>, abgerufen am 10.03.2017.

### 3. Beispiele aus der Unternehmenspraxis

Die europäischen Unternehmen, sofern sie nicht in den USA kotiert sind, haben bis heute eine große Freiheit bezüglich der Offenlegung von AMPs; denn das IASB gewährt hier zurzeit volle Autarkie, und die Regulierung der ESMA ist nicht zwingend. Aus diesem Grund sollen einige Illustrationen zeigen, wie dieser Freiraum genutzt wird.

#### Roche Finanzbericht 2015 (IFRS)<sup>58</sup>

Roche erwähnt den **Kerngewinn** im Aktionärsbrief (Geschäftsbericht 2015, S. 17) und den **Kernbetriebsgewinn** im Lagebericht (Geschäftsbericht 2015, S. 23): „Unter Ausschluss des einmaligen Ertrags von CHF 428 Millionen aus der Veräußerung der Rechte an Filgrastim im Jahr 2014 stieg der Kernbetriebsgewinn zu konstanten Wechselkursen um 7%. Auf derselben Basis erhöhte sich auch der Kerngewinn je Titel (CHF 13,49) um 7%. Der Konzerngewinn nach IFRS stieg um 4% zu konstanten Wechselkursen, sank jedoch aufgrund des starken negativen Wechselkurseinflusses um 5% in Schweizer Franken.“ Hier wird für die non-GAAP-Zahl, wie durch die SEC gefordert, die vergleichbare IFRS-Kennzahl genannt.

Im Finanzbericht 2015 kommt der Begriff „Kern ...“, welcher auf AMPs hinweist, 136-mal vor. Es ist fraglich, ob dies nach US GAAP zulässig wäre, da

AMPs nicht stärker hervorgehoben werden sollen als GAAP-Leistungskennzahlen.<sup>59</sup> Alan Hippe, CFO von Roche, betont allerdings, dass die Nutzer der finanziellen Berichterstattung diese Kennzahlen fordern.<sup>60</sup>

Das Konzept des Kernergebnisses wird durch Roche (Finanzbericht 2015, S. 143) erläutert:

„Das Konzept des Kernergebnisses, welches für die interne Geschäftsführung verwendet wird, basiert auf dem IFRS-Ergebnis mit den folgenden Anpassungen:<sup>61</sup>

- Globale Restrukturierungspläne (siehe Anmerkung 6) werden eliminiert.
- Abschreibungen und Wertminderung auf immateriellem Anlagevermögen (siehe Anmerkung 9) und Wertminderung von Goodwill (siehe Anmerkung 8) werden eliminiert.
- Einmaleffekte aus Allianzvereinbarungen und Unternehmenszusammenschlüssen (siehe Finanzieller Überblick) werden eliminiert.
- Nicht weitergeführte Geschäftsbereiche (gegenwärtig keine) würden eliminiert werden.
- Rechts- und Umweltaufwendungen (siehe Finanzieller Überblick) werden eliminiert.
- Globale Ereignisse ausserhalb des Healthcare-Sektors, die nicht durch den Konzern beeinflusst werden können, (momentan keine) würden eliminiert werden.

■ *Materielle einmalige Tresorerie-Aktivitäten, wie die wesentliche Umstrukturierung von Darlehen (siehe Anmerkung 20), werden eliminiert.*

■ *Abgeltung von Vorsorgeplänen (siehe Anmerkung 25) wird eliminiert.*

■ *Der nach IFRS erfasste Steuerertrag in Bezug auf anteilsbasierte Vergütungspläne (in den zwei nachfolgenden Tabellen mit «aVP» abgekürzt), welcher entsprechend dem Wert des zugrunde liegenden Eigenkapitals schwankt, wird durch einen normalisierten Steuerertrag ersetzt, der dem IFRS-2-Aufwand multipliziert mit dem anzuwendenden Steuersatz entspricht (siehe Anmerkung 4).“*

Eine **quantitative Überleitung** der non-GAAP auf die GAAP-Angabe liegt bei Roche vor. Dieselbe Aufstellung wird auch für das Vorjahr 2014 offengelegt (vgl. Abb. 4).

<sup>58</sup> Vgl. <http://www.roche.com/dam/jcr:2722d88c-601f-4451-a2ec-dfd428d4a464/de/fb15d.pdf>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>59</sup> Vgl. <https://www.sec.gov/rules/final/33-8176.htm>, Section I.B.2, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>60</sup> Vgl. IRZ 2017, ●●●, Heft 4, Interview mit Alan Hippe, Antwort auf die Frage 10).

<sup>61</sup> Das Konzept des Kernergebnisses wurde am 22. Oktober 2010 im Rahmen einer Investoren-Telefonkonferenz näher erläutert und ist als Download verfügbar: [http://www.roche.com/investors/ir\\_agenda/csr\\_151010.htm](http://www.roche.com/investors/ir_agenda/csr_151010.htm). Non-GAAP-Kennzahlen werden bei Roche auch in einem Glossar definiert (Finanzbericht 2015, S. 149).

Überleitung zum Kernergebnis – 2015 in Millionen CHF										
	IFRS	Globale Restrukturierung	Abschreibungen Immaterielles Anlagevermögen	Wertminderungen immaterielles Anlagevermögen	Allianzen und Unternehmenszusammenschlüsse	Rechtsfälle und Umweltschutz	Wesentliche Umstrukturierung von Darlehen	Abgeltung von Vorsorgeplänen	Normalisierter Steuerertrag aus aVP	Kernergebnis
Verkäufe	48.145	-	-	-	-	-	-	-	-	48.145
Lizenzentnahmen und sonstige betriebliche Erträge	2.258	-	-	-	-	-	-	-	-	2.258
Kosten der verkauften Produkte	-15.460	654	1.548	-	552	-	-	-	-	-12.706
Marketing und Vertrieb	-8.814	203	1	-	-	-	-	-	-	-8.610
Forschung und Entwicklung	-9.581	57	123	69	-	-	-	-	-	-9.332
Allgemeines und Administration	-2.727	148	-	-	201	170	-	-5	-	-2.213
<b>Betriebsgewinn</b>	<b>13.821</b>	<b>1.062</b>	<b>1.672</b>	<b>69</b>	<b>753</b>	<b>170</b>	<b>0</b>	<b>-5</b>	<b>0</b>	<b>17.542</b>
Finanzaufwand	-1.574	1	-	-	40	12	381	-	-	-1.140
Sonstiger Finanzertrag/(-aufwand)	-260	-	-	-	-16	-	-	-	-	-276
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>11.987</b>	<b>1.063</b>	<b>1.672</b>	<b>69</b>	<b>777</b>	<b>182</b>	<b>381</b>	<b>-5</b>	<b>0</b>	<b>16.126</b>
Ertragssteuern	-2.931	-195	-818	-20	-183	-40	-133	1	30	-4.289
<b>Konzerngewinn</b>	<b>9.056</b>	<b>868</b>	<b>854</b>	<b>49</b>	<b>594</b>	<b>142</b>	<b>248</b>	<b>-4</b>	<b>30</b>	<b>11.837</b>
Davon zuzurechnen										
- den Inhabern von Roche-Titeln	8.863	863	845	47	594	141	248	-4	29	11.626
- den nicht-beherrschenden Anteilen	193	5	9	2	-	1	-	-	1	211

Abb. 4: Kernergebnis, Überleitung bei Roche, Finanzbericht 2015, S. 144.

Solche **quantitativen Überleitungen** werden auch für die **einzelnen Divisionen** detailliert offengelegt, z.B. in der Division Pharma für Forschung und Entwicklung (vgl. Abb. 5).

Analog werden beispielsweise auch bei der Division Diagnostik die Kosten der verkauften Produkte übergeleitet (Vgl. Abb. 6).

Division Pharma – Forschung und Entwicklung			
	2015	2014	Veränderung
	Mio CHF	Mio CHF	in % (CER)
Forschung und Entwicklung – auf Basis Kerneergebnis	-8.134	-7.876	4
Globale Restrukturierungspläne	-46	-101	-52
Abschreibungen auf immaterielles Anlagevermögen	-118	-66	82
Wertminderung von immateriellem Anlagevermögen	-69	-337	-80
<b>Total – nach IFRS</b>	<b>-8.367</b>	<b>-8.380</b>	<b>0</b>

Abb. 5: F&E in der Division Pharma, Überleitung bei Roche, Finanzbericht 2015, S. 19.

Division Diagnostics – Kosten der verkauften Produkte			
	2015	2014	Veränderung
	Mio CHF	Mio CHF	in % (CER)
Produktionskosten der verkauften Produkte und Periodenkosten	-4.589	-4.598	7
Lizenzabgaben	-217	-192	12
Kosten der verkauften Produkte – auf Basis Kerneergebnis	-4.806	-4.790	7
Globale Restrukturierungspläne	-96	-57	83
Abschreibungen auf immaterielles Anlagevermögen	-309	-296	5
Wertminderung von immateriellem Anlagevermögen	0	-225	-
<b>Total – nach IFRS</b>	<b>-5.211</b>	<b>-5.368</b>	<b>3</b>

Abb. 6: Kosten der verkauften Produkte in der Division Diagnostics, Überleitung bei Roche, Finanzbericht 2015, S. 25.

**Sports Direct publiziert in ihrem Geschäftsbericht u.a. Überleitungsrechnungen vom Operating Profit zum Underlying EBITDA sowie vom Gewinn nach IFRS zum underlying profit und schlüsselt die außergewöhnlichen Posten näher auf.**

**Sports Direct Annual Report 2016 (IFRS as adopted by EU)<sup>62</sup>**

Im Geschäftsbericht publiziert Sports Direct die folgenden Performance-Kennzahlen:

- Underlying profit before tax
- Underlying earnings per share
- Underlying free cash generation (S. 2 ff.)
- Underlying EBITDA (S. 18 ff.).

Für die Überleitung vom Operating Profit zum *Underlying EBITDA* vgl. Abb. 7.

Die „*Exceptional Items*“ werden weiter aufgeschlüsselt.

Zusätzlich wird der Gewinn übergeleitet (vgl. Abb. 9).

**5. Sechs Schlussthesen**

Es liegt auf der Hand, dass der Freiraum unverändert groß bleibt, wenn nicht alle zulässigen Kennzahlen definiert werden. Das IASB ist gut beraten, die zur Verfügung stehenden Erfahrungen zu nutzen und den Mut zu haben, im Bereich der APMs restriktiv zu regulieren, sodass das in diesen unternehmensindividuellen Kennzahlen inhärente Missbrauchspotenzial zum Wohle der Investoren energisch reduziert wird.

<sup>62</sup> Vgl. Sports Direct Annual Report 2016, [http://www.sportsdirectplc.com/~/\\_media/Files/S/Sports-Direct/annual-report/2016-annual-report-accounts.pdf](http://www.sportsdirectplc.com/~/_media/Files/S/Sports-Direct/annual-report/2016-annual-report-accounts.pdf), abgerufen am 10.03.2017.

The following table reconciles the reported operating profit to the underlying EBITDA as it is one of the main measures used by the Chief Operating Decision Maker when reviewing performance:

Reconciliation of operating profit to underlying EBITDA for the 52 week period ended 24th April 2016:

	Sports Retail (£'000)	Premium Lifestyle (£'000)	Brands (£'000)	Total (£'000)
Operating profit / (loss)	222.493	-23.233	23.918	223.178
Depreciation	82.794	3.965	2.447	89.206
Amortisation	2.976	702	2.716	6.394
Share of profit / (loss) of associates undertakings	2.449	-	-	2.449
<b>Reported EBITDA</b>	<b>310.712</b>	<b>-18.566</b>	<b>29.081</b>	<b>321.227</b>
Charges for the share scheme	7.077	-	-	7.077
Exceptional Items	27.112	13.647	10.000	50.759
Realised FX gain / (loss)	4.128	-163	-1.613	2.352
<b>Underlying EBITDA</b>	<b>349.029</b>	<b>-5.082</b>	<b>37.468</b>	<b>381.415</b>

Abb. 7: Überleitung vom Operating Profit zum *Underlying EBITDA* für das Jahr endend 24 April 2016, S. 83.

6 EXCEPTIONAL ITEMS	52 weeks ended	
	24. Apr 16 (£'000)	26. Apr 15 (£'000)
Profit on sale of freehold property	13.541	10.288
Impairment and accelerated depreciation and amortisation	-58.544	-13.338
Provision against receivables and other	-5.756	-
	<b>-50.759</b>	<b>-3.050</b>

Abb. 8: Offenlegung der außergewöhnlichen Posten, S. 84

	52 weeks ended			
	24. Apr 16 Basic (£'000)	24. Apr 16 Diluted (£'000)	26. Apr 15 Basic (£'000)	26. Apr 15 Diluted (£'000)
Profit for the period	277.415	277.415	240.397	240.397
Profit tax adjustments to profit for the period for the following no-trading items:				
Realised loss on forward exchange contracts	1.813	1.813	2.862	2.862
Fair value adjustment to forward foreign exchange contracts	5.243	5.243	-12.472	-12.472
Fair value adjustment to derivative financial instruments	-8.445	-8.445	-	-
Profit on disposal of listed investments	-104.529	-104.529	-2.832	-2.832
Impairment of fixed assets	4.438	4.438	-	-
Profit on disposal of property	-10.440	-10.440	-7.921	-7.921
Impairment and acceleration amortisation and depreciation	45.137	45.137	10.270	10.270
<b>Underlying profit for the period</b>	<b>210.632</b>	<b>210.632</b>	<b>230.304</b>	<b>230.304</b>

Abb. 9: Überleitung des Gewinns nach IFRS zum *underlying profit*, S. 87

Reporting und Controlling

Hier unsere Thesen:

- Um der Wildwuchs-Performance-Politik Einhalt zu gebieten, ist es wünschenswert, wenn das IASB zwingende **Leitplanken setzen** würde. Die Verwendung von APMs in der heutigen Finanzberichterstattung deutet eindeutig auf eine Ergebnisbeschönigung hin.
- Es ist anzustreben, dass der Rahmen von **optional zulässigen Zwischenergebnissen** in den *Primary Statements* **knapp gehalten** werden kann. Der User braucht kein Meisteranalyst zu sein, um aus dem *Profit for the Period* einige Posten herauszurechnen. Diese Lösung erlaubt es dem Nutzer der finanziellen Berichterstattung, eigene Akzente zu setzen.
- Die IFRS könnten wenige sehr gängige fakultative zusätzliche Zwischenergebnisse **definieren** wie den EBIT oder allenfalls auch das *operating income* sowie eventuell den weit verbreiteten EBITDA.<sup>63</sup> Grundsätzlich stört die Herausrechnung von Abschreibungen aller Art; dazu verfügen wir doch über den *Cashflow from Operations*. Im Übrigen wären die **Erfolgsrechnung** und die **Gesamtergebnisrechnung** (*Comprehensive Income*) so weit als möglich zu **standardisieren**. Eine Überleitung von IFRS auf AMPs würde so überflüssig.

- Falls **APMs** verwendet werden (dürfen), sind diese als solche **klar zu bezeichnen**, in den *notes* zu **definieren**, auf die geeignetste GAAP-Größe **überzuleiten** und zu erläutern.
- Die wichtigsten Reporting Standard Setters, wie das IASB, das FASB, die SEC und die IOSCO sollten sich zusammenschließen und **kompatible Vorschriften** erlassen.<sup>64</sup> In diesem Sinn wäre es als positiv zu werten, wenn das IASB einstweilen ohne Schisma die diesbezüglichen Inhalte der US GAAP übernehme.
- **Aufsichtsräte** und **Abschlussprüfer** sollten im Rahmen ihrer jeweiligen Verantwortungsbereiche sicherstellen, dass bei Verwendung von APMs in der Unternehmensberichterstattung diese im Einklang mit aktuellen Verlautbarungen von Standardsetzern und Aufsichtsbehörden stehen und die internen Kontrollen bei der Ermittlung der APMs genauso wirksam sind wie bei anderen Informationen für die Finanzberichterstattung.<sup>65</sup>

In diesem Sinne möchten wir mit einem Zitat vom *Isaac C. Hunt* schließen: „*While we might all enjoy reading about an idealized version of things on occasion, I think that we'd all agree it's best to leave that kind of writing to authors of fiction and reserve the drafting of financial statements to financial profession-*

*als. When dealing with financial statements, pragmatism or reality over fantasy is preferred.*“<sup>66</sup> Ein erster Wandel in diese Richtung ist bei der Daimler AG zu verzeichnen, die in Reaktion auf die ESMA-Guidelines und die Pläne des IASB künftig nicht mehr ein *adjusted EBIT* ausweisen wird.<sup>67</sup>

IRZ

<sup>63</sup> Vgl. EBITDA It's All in the Definition, Standard & Poor's Rating Services CreditWeek, February 26, 2014, pg 17: „*However, neither U.S. generally accepted accounting principles (GAAP) nor International Financial Reporting Standards (IFRS) define how companies should calculate EBITDA, which makes it a non-GAAP measure*“.

<sup>64</sup> Zu diesem Ergebnis kommt auch die CFA-Studie, Bridging the gap: ensuring effective non-GAAP and performance reporting, page 46 ff., <http://www.cfapubs.org/doi/pdf/10.2469/ccb.v2016.n12.1>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>65</sup> Bridging the gap: ensuring effective non-GAAP and performance reporting, page 53 ff., <http://www.cfapubs.org/doi/pdf/10.2469/ccb.v2016.n12.1>, abgerufen am 10.03.2017.

<sup>66</sup> Das waren Remarks von Commissioner *Isaac C. Hunt*, Jr., im Namen der SEC vom 26.10.2001, abgerufen am 10.03.2017 unter: <https://www.sec.gov/news/speech/spch518.htm>.

<sup>67</sup> Vgl. <http://blogs.wsj.com/cfo/2017/02/02/daimler-to-end-adjusted-ebit-reporting/>, abgerufen am 10.03.2017.