

Wohin gehören Forschungs- und Entwicklungskosten?

Ob die Kosten von Forschung und Entwicklung in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung oder in der Bilanz erfasst werden, hat einen wesentlichen Einfluss darauf, wie der Markt die Information aufnimmt. Was neueste wissenschaftliche Erkenntnisse für die Praxis bedeuten, haben die Autoren hier für die Controlling & Management Review zusammengefasst.

Tami Dinh, Karla Kopf, Wolfgang Schultze

Ohne kontinuierliche Innovation und technischen Fortschritt stünden in Stuttgart-Zuffenhausen die Produktionsbänder der Porsche AG längst schon still. So hat das Unternehmen im Geschäftsjahr 2015 rund zehn Prozent seines Umsatzes für Forschung und Entwicklung (F&E) ausgegeben. Von den

mehr als zwei Milliarden Euro wurde dabei etwa die Hälfte als F&E-Aufwand in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung (GuV) erfasst, während die andere Hälfte als Vermögensposten in der Bilanz aktiviert wurde.

Für IFRS-Anwender wie die Porsche AG gilt ein Aktivierungsgebot für Entwicklungskosten, sofern die Kriterien nach IAS 38.57 kumulativ erfüllt sind. Allerdings gibt es hierbei erheblichen Ermessensspielraum. Für Forschungskosten gilt sowohl nach IFRS als auch nach Handelsgesetzbuch (HGB) aufgrund der erhöhten Unsicherheit zukünftiger Rückflüsse ein striktes Aktivierungsverbot. Die Abgrenzung zwischen Forschungs- und Entwicklungskosten ist allerdings unscharf. Für HGB-Anwender ist die partielle Aktivierung von F&E-Kosten nach § 248 Abs. 2 HGB seit 2010 möglich. Dieses Aktivierungswahlrecht erlaubt, die auf die Entwicklungsphase entfallenden Herstellungskosten als Aktivposten in der Bilanz zu zeigen, sofern ein immaterieller Vermögensgegenstand im Entstehen begriffen ist.

Vor allem im F&E-intensiven Deutschland sind die Auswirkungen dieser Regelungen auf die Rentabilität von Unternehmen nicht zu unterschätzen. Mit einer F&E-Intensität von 2,88 Prozent im Jahr 2015 liegt Deutschland sowohl klar über

dem EU-Durchschnitt von 1,95 Prozent als auch über dem OECD-Durchschnitt von 2,40 Prozent (vergleiche OECD 2016). Die Ermessensspielräume in den Regelungen führen auch dazu, dass selbst Firmen in der gleichen Industrie und mit ähnlichen Strukturen sehr unterschiedliche F&E-Anteile kapitalisieren (vergleiche Dinh/Kang/Schultze 2016). So weist die im Beispiel genannte Porsche AG aktuell eine Aktivierungsquote von 55 Prozent auf, während die Aktivierungsquote in früheren Jahren lediglich bei circa neun Prozent lag. Der ebenfalls in Stuttgart ansässige Autobauer Daimler aktivierte im gleichen Jahr lediglich 31 Prozent seiner F&E-Kosten.

Der Hintergrund der Regelungen ist, dass F&E-intensive Firmen wie die Porsche AG durch die Aktivierung von Entwicklungskosten grundsätzlich die Möglichkeit haben sollen, ihre Investoren mit nützlichen Informationen zu ihren F&E-Projekten zu versorgen. Gerade bei F&E-intensiven Firmen zeichnet die sofortige Aufwandserfassung ein verzerrtes Bild der Rentabilität. Denn eine direkte Aufwandserfassung führt im Jahr der Investition zu einer sofortigen Gewinnminderung. Gleichzeitig erhöht sich die Rentabilität jedoch in den Folgejahren, wenn das Unternehmen von den Rückflüssen der F&E-Investition profitiert, aber in der Bilanz die Investitionen nicht als Kapital enthalten sind und somit eine verkürzte Kapitalbindung vorliegt. So werden Rentabilitäten in Wachstumsjahren unterschätzt, in der Reifephase hingegen überschätzt. Insbesondere in der hoch profitablen Pharmabranche hat diese Thematik hohe Brisanz. Während die hohe Rentabilität früher stets einerseits mit dem hohen Risiko gerechtfertigt und andererseits auf die Marktmacht zurückgeführt wurde, weisen neuere Studien auf den unzureichenden Ausweis von immateriellen Vermögenswerten wie F&E-Investitionen in der Bilanz hin. Mahlich und Yurtoglu (2011) stellen fest, dass die Rentabilität von europäischen Pharmaunternehmen um vier bis sieben Prozentpunkte fallen würde, wenn die F&E-Investitionen in der Bilanz aktiviert und nicht als Aufwand in der GuV erfasst würden.

Durch die Aktivierung von Entwicklungskosten kann eine Glättung solcher verzerrter volatiler Gewinne erfolgen. Allerdings besteht durch die partielle Aktivierung auch die Möglichkeit, Bilanzpolitik zu betreiben und das Periodenergebnis

zu beeinflussen. Die Unternehmen üben diesen Spielraum sehr unterschiedlich aus. So stellt sich die Frage, welche Beweggründe für beziehungsweise gegen eine Aktivierung von Entwicklungskosten sprechen.

Ab in die Bilanz

Was spricht für eine Aktivierung von Entwicklungskosten in der Bilanz? Durch die Aktivierung von Entwicklungskosten sollen Erlöse den Kosten zugeordnet werden, die sie verursachen. Die Regelungen zwingen die Unternehmen dazu, die Erfolgsaussichten des jeweiligen Entwicklungsprojekts einzuschätzen. Eine Aktivierung kommt dabei nur infrage, wenn der Erfolg des Projekts wahrscheinlich ist. Dies erfordert in den Unternehmen ein relativ umfangreiches F&E-Controlling. Insbesondere kleinere und mittelständische Unternehmen sind gut beraten, hierfür ein geeignetes Management-Accounting-System oder ein F&E-Projekt-Controlling-Tool einzusetzen (vergleiche Eierle/Wencki 2016). Da die Aktivierung nur möglich ist, wenn der Erfolg des Entwicklungsprojekts absehbar ist und somit voraussichtlich ein immaterieller Vermögenswert entstehen wird, stellt die Aktivierung relativ hohe Anforderungen an das Projekt-Controlling und die Dokumentation. Die Aktivierung ist gleichzeitig ein Hinweis darauf, dass das Management das Projekt positiv einschätzt. Durch die Aktivierung wird diese positive Einschätzung des Managements an den Markt kommuniziert und somit der Informationsgehalt der Rechnungslegung erhöht. Dies führt zu einer Senkung von Informationsasymmetrien am Kapitalmarkt und damit zu geringeren Kapitalkosten für das Unternehmen (vergleiche Schultze/Dinh/Steeger 2009).

In den letzten Jahren konnten Rechnungslegungsinformationen die an den Kapitalmärkten beobachteten Marktwerte zunehmend schlechter erklären, worauf bereits 1999 Lev und Zarowin hinwiesen. Sie führen diesen Trend auf die unzureichende Abbildung immaterieller Werte wie F&E in der Bilanz zurück. Die Schere zwischen Buch- und Marktwert ist dabei teilweise sehr groß. Beispielsweise beträgt das Kurs-Buchwert-Verhältnis bei der BASF 2,49, bei SAP sind es ganze 3,85. Zahlreiche Kapitalmarktstudien fragen deshalb, ob

eine Aktivierung von Entwicklungskosten bessere Informationen für den Kapitalmarkt liefert. So zeigen Ahmed und Falk (2006) sowie Oswald und Zarowin (2007), dass eine Aktivierung von Entwicklungskosten in der Bilanz die Erklärungskraft von Rechnungslegungsinformationen für den Marktwert erhöht. Zudem finden Matolcsy und Wyatt (2006),

dass durch die F&E-Aktivierung die Prognosefehler der Analysten reduziert werden. In den USA, wo immer noch alle F&E-Kosten – mit Ausnahme von Software-Entwicklungskosten – verpflichtend als Aufwand erfasst werden, konnte gezeigt werden, dass durch eine „nachgestellte“ Aktivierung von Entwicklungskosten Bilanzinformationen den Marktwert eines Unternehmens besser erklären können (vergleiche Lev/Sougiannis 1996).

In einer aktuellen Studie zeigen Dinh, Kang und Schultze (2016), dass eine Aktivierung von Entwicklungskosten nach IFRS stark ermessensbehaftet ist und nur unter bestimmten Umständen den Informationsgehalt der Rechnungslegung erhöht. Sie teilen die 150 größten deutschen, zwischen 1998 und 2012 im H-DAX gelisteten Unternehmen in solche ein, die aufgrund ihrer positiven Performance bereits über den Gewinnerwartungen liegen, und in jene, die gezielte Aktivierung von Entwicklungskosten zur Zielerreichung missbrauchen

Zusammenfassung

- Durch die Aktivierung von Entwicklungskosten sollen Unternehmen ihren Investoren hilfreiche Informationen über F&E-Projekte geben können.
- Manchmal führt dies allerdings zur Glättung von volatilen Gewinnen. In anderen Fällen nutzen Unternehmen diese Möglichkeit, um das Periodenergebnis zu beeinflussen.
- Indem sie Forschungs- und Entwicklungskosten gezielt in der GuV erfassen beziehungsweise teilweise in der Bilanz aktivieren, können Unternehmen besser kontrollieren, wie sie vom Markt bewertet werden, und Kapitalkosten einsparen.

könnten. Die Ergebnisse zeigen, dass die Aktivierung nur dann einen Erklärungsgehalt für den Marktwert hat, wenn sie nicht für bilanzpolitische Zwecke herangezogen wurde. Hingegen kommt es zu Bewertungsabschlägen bei jenen Unternehmen, bei denen bilanzpolitische Gründe die Aktivierung getrieben haben könnten. Das heißt, der Kapitalmarkt scheint „ehrliche“ Aktivierung von Entwicklungskosten von Bilanzpolitik unterscheiden zu können und preist dies entsprechend ein.

Sofort in die GuV

Was spricht für eine Erfassung von F&E-Kosten als Aufwand? Die direkte Aufwandserfassung ist unumstritten objektiv und leicht kontrollierbar, weshalb in den USA das Aktivierungsverbot auch weiterhin gilt. Während Manager ein Aktivierungswahlrecht wie nach HGB zur Gewinnglättung und -anpassung nutzen können, ergibt sich diese Möglichkeit unter einem Aktivierungsverbot erst gar nicht.

Auch wenn durch die Aktivierung Informationen über zukünftige positive Rückflüsse signalisiert werden können, so ist diese Art der Informationsbereitstellung für Bilanzadressaten weniger verlässlich als eine reine Erfassung als Aufwand (vergleiche Cazavan-Jeny/Jeanjean 2006). Auch die erhöhte Komplexität, welche die Aktivierung von Entwicklungskosten für Analysten mit sich bringt, darf nicht unterschätzt werden.

Während Matolcsy und Wyatt (2006) für den australischen Markt zeigen, dass die F&E-Aktivierung die Prognosefehler der Analysten reduziert, finden Dinh, Kang und Schultze (2016) diesen Effekt für den deutschen Markt nicht bestätigt. Hingegen zeigen sie, dass die Aktivierung lediglich bei hoher Unsicherheit ein informatives Signal ist, welches die Prognosegenauigkeit erhöht. Ansonsten sprechen insbesondere erhöhte Verlässlichkeit sowie geringere Ermessensspielräume für eine sofortige Erfassung der F&E-Kosten als Aufwand.

Schlussbetrachtung

Die Frage, ob Entwicklungskosten in die Bilanz oder in die GuV gehören, kann nicht einfach beantwortet werden. Es lohnt sich im Allgemeinen für Unternehmen, sich mit der

Bilanzierung von F&E-Kosten auseinanderzusetzen. Dabei ist zu klären, wie Forschungs- und Entwicklungskosten zu trennen sind, um die für die Aktivierung notwendigen Informationen zu erhalten. Um Entwicklungskosten in der Bilanz zu aktivieren und die F&E-Informationen als Grundlage für die Berichterstattung zu generieren, werden geeignete interne Prozesse benötigt. Durch die Kommunikation von F&E-relevanten Informationen können am Kapitalmarkt Informationsasymmetrien abgebaut werden. Dies führt zu geringeren Kapitalkosten und somit zu günstigeren Refinanzierungsmöglichkeiten. Allerdings zeigen die angesprochenen Forschungsergebnisse, dass der positive Effekt der Aktivierung von Entwicklungskosten nur beobachtbar ist, wenn kein bilanzpolitisches Kalkül dahintersteckt. Auch sind die Informationen vor allem in einem unsicheren Marktumfeld besonders relevant. In allen anderen Fällen sprechen eine höhere Verlässlichkeit und Objektivität für eine sofortige Erfassung der F&E-Kosten als Aufwand.

Literatur

Ahmed, K./Falk, H. (2006): The Value Relevance of Management's Research and Development Reporting Choice: Evidence from Australia, in: *Journal of Accounting and Public Policy*, 25 (3), S. 231-264.

Cazavan-Jeny, A./Jeanjean, T. (2006): The Negative Impact of R&D Capitalization: A Value Relevance Approach, in: *European Accounting Review*, 15 (1), S. 37-61.

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 and Accounting*, 26 (3), S. 257-293.

Eierle, B./Wencki, S. (2016): The Determinants of Capitalising Development Costs in Private Companies: Evidence from Germany, in: *Journal of Business Economics*, 86 (3), S. 259-300.

Lev, B./Sougiannis, T. (1996): The Capitalization, Amortization, and Value-relevance of R&D, in: *Journal of Accounting and Economics*, 21, S. 107-138.

Lev, B./Zarowin, P. (1999): The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend Them, in: *Journal of Accounting Research*, 37 (2), S. 353-385.

Mahlich, J. C./Yurtoglu, B. (2011): Intangibles Kapital und Rentabilität in der Pharmaindustrie, in: *Die Unternehmung*, 65 (1), S. 32-49.

Matolcsy, Z./Wyatt, A. (2006): Capitalized Intangibles and Financial Analysts, in: *Accounting and Finance*, 46 (3), S. 457-479.

OECD (2016): Gross Domestic Spending on R&D, <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-r-d.htm> (letzter Abruf: 01.06.2017).

Oswald, D. R./Zarowin, P. (2007): Capitalization of R&D and the Informativeness of Stock Prices, in: *European Accounting Review*, 16 (4), S. 703-726.

Schultze, W./Dinh, T./Steeger, L. (2009): Immaterielle Werte aus Sicht des Kapitalmarkts, in: Möller, K./Piwinger, M./Zerfaß, A. (Hrsg.): *Immaterielle Vermögenswerte – Bewertung, Berichterstattung und Kommunikation*, Stuttgart, S. 317-331.

Angaben zu den Autoren:

Prof. Dr. Tami Dinh

ist Professorin für Accounting am Institut für Accounting, Controlling und Auditing an der Universität St. Gallen, St. Gallen, Schweiz.
E-Mail: tami.dinh@unisg.ch

Karla Kopf

ist wissenschaftliche Mitarbeiterin und Doktorandin am Institut für Accounting, Controlling und Auditing an der Universität St. Gallen, St. Gallen, Schweiz.
E-Mail: karla.kopf@unisg.ch

Prof. Dr. Wolfgang Schultze

ist Professor für Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsprüfung und Controlling an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Augsburg, Augsburg, Deutschland.
E-Mail: wolfgang.schultze@wiwi.uni-augsburg.de