

Myriam Anna Hirscher

Goodwill-Allokation im Accounting

Implikationen für Goodwill in IFRS und
Controlling vor dem Hintergrund einer
Konvergenz



Springer Gabler

Goodwill-Allokation im Accounting

Myriam Anna Hirscher

Goodwill-Allokation im Accounting

Implikationen für Goodwill in IFRS und
Controlling vor dem Hintergrund einer
Konvergenz

Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Louis Velthuis

Myriam Anna Hirscher
Berlin, Deutschland

Dissertation, Johannes Gutenberg Universität Mainz, 2019

ISBN 978-3-658-30296-2 ISBN 978-3-658-30297-9 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-30297-9>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Der/die Herausgeber bzw. der/die Autor(en), exklusiv lizenziert durch Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2020

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Springer Gabler ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Geleitwort

Das Thema Goodwill steht unablässig in der praktischen wie auch wissenschaftlichen Diskussion. So werden unter dem Stichwort Goodwill-Blase die enormen Goodwill Positionen bei den Dax Unternehmen zunehmend kritisch beäugt. Derivativer Goodwill entsteht in der Bilanz, wenn bei einem Firmenkauf der Kaufpreis höher ist als die anzusetzenden Buchwerte der gekauften Vermögenswerte. Goodwill erscheint in vielen Fällen aus Sicht der Shareholder wie eine Black Box – die sich hoffentlich nicht irgendwann einfach als eine leere Kiste entpuppt. Der tatsächliche Wert von Goodwill Positionen hat nicht nur besondere Bedeutung für das externe Rechnungswesen, sondern auch für das Controlling.

Wie Frau Hirscher konstatiert, es fehlte im externen Rechnungswesen wie auch im Controlling bis dato ein schlüssiges normatives Konzept zur intertemporalen sowie interdivisionalen Verteilung des Goodwills. Insofern will sie mit ihrer Arbeit diese Lücke schließen und setzt sich als entsprechendes Ziel „...ein Allokationsverfahren im Lichte einer Konvergenz des Rechnungswesens her-zuleiten, das den Goodwill intertemporal sowie interdivisional verteilt.“

Frau Hirscher gelingt dies eindrucksvoll und sie liefert mit ihrer äußerst gelungen Arbeit einen für die Wissenschaft als auch für die Praxis hervorragenden eigenständigen Beitrag zu dem sehr anspruchsvollen und komplexen Thema der Goodwill-Allokation im Accounting.

Ihre eigenständige normative Analyse der intertemporalen und interdivisionalen Allokation unter besonderer Berücksichtigung der Implikationen für IFRS und Controlling vor dem Hintergrund einer Konvergenz liefert zahlreiche äußerst wertvolle Erkenntnisse für Wissenschaftler wie auch interessierte Praktiker sowie die Standard-Setter des IASB.

Es ist erstaunlich, in welchem Maße Frau Hirscher das wissenschaftliche Instrumentarium im Rahmen der äußerst komplexen Analyse beherrscht. Frau Hirscher zeigt dabei, dass sie analytisch auf absolut höchstem wissenschaftlichem Niveau arbeiten kann und dass sie eine hervorragende wissenschaftliche Begabung zur Lösung bedeutender praktischer Probleme aufweist.

Univ.-Prof. Dr. Louis Velthuis

Vorwort

Die vorliegende Arbeit entstand während meiner Zeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Controlling meines Doktorvaters Univ.-Prof. Dr. Louis Velthuis an der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz und wurde im November 2018 am dortigen Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften als Dissertation angenommen.

Besonderer Dank gilt meinem Doktorvater Herrn Univ.-Prof. Dr. Louis Velthuis, der mein Dissertationsprojekt in herausragender Weise begleitet hat. Seine vertrauensvolle und stets konstruktive Unterstützung war nicht nur für das Gelingen dieser Arbeit essentiell, sondern hat auch zu meiner persönlichen Entwicklung beigetragen. Zudem bedanke ich mich bei Herrn Univ.-Prof. Dr. Christopher Koch für die Bereitschaft zur Anfertigung des Zweitgutachtens. Herrn Univ.-Prof. Dr. Stefan Rammert danke ich für die Übernahme des Vorsitzes der Prüfungskommission im Zuge der Disputation.

Des Weiteren bedanke ich mich bei meinen ehemaligen Kolleginnen und Kollegen des Lehrstuhls für Controlling sowie der anderen wirtschaftswissenschaftlichen Lehrstühle des Fachbereichs für die vorbildliche fachliche Zusammenarbeit und die hervorragende freundschaftliche Atmosphäre. Die hierdurch möglichen Erlebnisse im In- und Ausland während der Promotionszeit werden mir immer in Erinnerung bleiben. Besonderer Dank gilt Frau Dr. Julia Ortner und Herrn Dr. Alexander Bantz für ihre unermüdliche Unterstützung und ihre jederzeitige Diskussionsbereitschaft zu fachlichen Themen.

Von ganzem Herzen bedanke ich mich bei Dr. Florian Böckling, der mich während der Promotionszeit stets sowohl moralisch als auch fachlich unterstützt und mich mit seiner motivierenden Art durch diese Zeit begleitet hat.

Herzlicher Dank gebührt vor allem meiner Familie. Meiner Schwester danke ich für ihre stetige Unterstützung und ihr offenes Ohr. Meinen Eltern werde ich für ihre bedingungslose Unterstützung und ihren stetigen Rückhalt, nicht nur während der Promotionszeit, für immer dankbar sein.

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	XIII
Variablenverzeichnis	XV
Abbildungsverzeichnis	XVII
Tabellenverzeichnis	XIX
Anhangverzeichnis	XXI
Abstract	XXIII
1 Problemstellung	1
2 Goodwill in IFRS und wertorientiertem Controlling vor dem Hintergrund einer Konvergenz des Rechnungswesens	11
2.1 IFRS-Grundlagen und Goodwill-Bilanzierung	11
2.1.1 Grundlagen der externen Finanzberichterstattung nach IFRS	11
2.1.1.1 Definition, Zwecksetzung und Funktionen	11
2.1.1.2 Grundsätze, Nebenbedingung und ausgewählte Inhalte des Rahmenkonzepts	13
2.1.2 Goodwill-Bilanzierung in der IFRS Finanzberichterstattung	15
2.1.2.1 Definition des bilanzierungsfähigen Goodwill und Bedeutung	15
2.1.2.2 Erstbilanzierung des Goodwill und Anhangsangaben	16
2.1.2.2.1 Ansatz des Goodwill	16
2.1.2.2.2 Allokation des Goodwill auf Cash Generating Units	17
2.1.2.3 Folgebilanzierung des Goodwill und Anhangsangaben	18
2.2 Wertorientiertes Controlling und Goodwill-Behandlung	20
2.2.1 Grundlagen des wertorientierten Controlling	20
2.2.1.1 Leitidee, Definition, Zwecksetzung und Funktionen	20
2.2.1.2 Anforderungen	25
2.2.2 Goodwill-Behandlung im wertorientierten Controlling	32
2.2.2.1 Allgemeine Definition und Bedeutung des Goodwill	32
2.2.2.2 Goodwill-Behandlung im Controlling in Wissenschaft und Praxis	34
2.3 Konvergenz von IFRS und wertorientiertem Controlling	37
2.3.1 Konvergenzbedeutung und Motive	37
2.3.2 Konvergenzrichtungen mit besonderer Betrachtung des Goodwill	39
3 Analyse der Konvergenz von IFRS und Controlling unter besonderer Betrachtung des Goodwill	41
3.1 Konvergenzanalyse von IFRS und Controlling	41
3.1.1 Übereinstimmung der Zwecksetzung und Funktionen	41
3.1.2 Übereinstimmung der Anforderungen	43
3.1.3 Zwischenfazit - Accounting als konvergentes Rechnungswesen	48

3.2 Analyse der Goodwill-Behandlung vor dem Hintergrund des Accounting	49
4 Normative Analyse der Goodwill-Allokation im Accounting.....	57
4.1. Vorbemerkungen.....	57
4.2 Definition und ökonomische Bedeutung des Goodwill	57
4.2.1 Definition des Goodwill als Residualgröße	57
4.2.2 Ökonomische Bedeutung des Goodwill und Synergiepotential	63
4.3 Allokation des Goodwill im Accounting	68
4.3.1 Einführung	68
4.3.2 Grundmodell	69
4.3.3 Intertemporale Allokation des Goodwill im Accounting.....	71
4.3.3.1 Einführung und Fallunterscheidung	71
4.3.3.2 Goodwill Allokationsverfahren vor dem Hintergrund einer idealen Vermögensbewertung.....	71
4.3.3.2.1 Present Value-Allokation: Residual Economic Income und akquisitionsoriginärer Goodwill	71
4.3.3.2.2 Purchase Price-Allokation: Excess Earnings und Benchmark Goodwill	77
4.3.3.3 Goodwill Allokationsverfahren unter Berücksichtigung von Vermögenswertabschreibung	83
4.3.3.3.1 Present Value-Allokation: Residual Economic Income und akquisitionsoriginärer Goodwill	83
4.3.3.3.2 Purchase Price-Allokation: Excess Earnings und Benchmark Goodwill	85
4.3.3.3.3 Sonderfall eines negativen derivativen Goodwill	87
4.3.3.3.3.1 Anpassung der Modellannahmen und Einführung.....	87
4.3.3.3.3.2 Intertemporale Allokation eines negativen derivativen Goodwill	87
4.3.3.4 Goodwill Allokation vor dem Hintergrund von Aktions- und Informationseffekten	89
4.3.3.4.1 Einführung	89
4.3.3.4.2 Aktionseffekt und intertemporale Goodwill-Allokation.....	90
4.3.3.4.2.1 Motivation und Erweiterung Modellannahmen	90
4.3.3.4.2.2 Einführende Analyse - Aktionseffekt und intertemporale Allokation	91
4.3.3.4.2.3 Present Value-Allokation	93
4.3.3.4.2.4 Purchase Price-Allokation.....	97
4.3.3.4.3 Informationseffekt und intertemporale Goodwill-Allokation.....	101
4.3.3.4.3.1 Einführung und Anpassung Modellannahmen.....	101
4.3.3.4.3.2 Einführende Analyse – Informationseffekt und intertemporale Allokation.....	102
4.3.3.4.3.3 Present Value-Allokation	104

4.3.3.4.3.4 Purchase Price-Allokation.....	109
4.3.3.4.3.5 Prudent Purchase Price-Allokation: Prudent Excess Earnings und Prudent Benchmark Goodwill.....	113
4.3.4 Interdivisionale Allokation des Goodwill auf Unternehmensbereiche.....	118
4.3.4.1 Einführung und Erweiterung der Modellannahmen.....	118
4.3.4.2 Bestimmung der interdivisionalen Allokation des Goodwill.....	119
4.3.4.3 Analyse des Sonderfalls eines negativen Bereichs-Goodwill.....	121
4.4 Allokationsverfahren vor dem Hintergrund der Accounting-Anforderungen.....	122
4.4.1 Analyse hinsichtlich der ergänzenden Anforderungen des Accounting.....	122
4.4.2 Vergleichende Analyse der Verfahren.....	125
5 Diskussion einer Konvergenz und Implikationen für Goodwill in IFRS und Controlling vor dem Hintergrund einer Konvergenz.....	127
5.1 Einführung.....	127
5.2 Diskussion allgemeiner Effekte einer Konvergenz von IFRS und Controlling.....	127
5.3 Limitationen der normativen Analyse der Goodwill-Allokation.....	132
5.4 Implikationen für die intertemporale und interdivisionale Allokation des Goodwill in IFRS und Controlling.....	133
5.4.1 Einführung.....	133
5.4.2 Definition Goodwill und Anhangsangaben.....	134
5.4.3 Intertemporale Allokation des Goodwill.....	135
5.4.4 Interdivisionale Allokation des Goodwill.....	141
5.4.5 Sonderfall eines negativen Goodwill.....	142
6 Zusammenfassung der Ergebnisse.....	145
Anhang.....	150
Literaturverzeichnis.....	197

Abkürzungsverzeichnis

A.A.	Anderer Ansicht
Ä.A.	Ähnlicher Ansicht
AE	Aktionseffekt
AIGW	Acquisition Inherent Goodwill, Akquisitionsoriginärer Goodwill
AIGW ^{ACQU}	Acquisition Inherent Goodwill of Acquisition
AIGW ^{ACQUneu}	Acquisition Inherent Goodwill of Acquisition and Investment
ANPV	Acquisition net present value, Akquisitionskapitalwert
ANPV ^{ACQUneu}	Acquisition net present value of Acquisition and Investment
BC	Basis for Conclusions
BGW	Benchmark Goodwill
BGW ^{ACQU}	Benchmark Goodwill of Acquisition
BGW ^{ACQUneu}	Benchmark Goodwill of Acquisition and Investment
BPV	Benchmark Present Value, Benchmark-Ertragswert
CF	Conceptual Framework
CGU	Cash Generating Unit
CI	Comprehensive Income
D	Depreciation, Abschreibung
D ^{AIGW}	Depreciation Acquisition Inherent Goodwill, Abschreibung
D ^{BV}	Depreciation of Assets
D ^{BPV}	Depreciation Benchmark Present Value
D ^{BGW}	Depreciation Benchmark Goodwill
D ^{DGW}	Depreciation Derivative Goodwill
D ^{PV}	Depreciation Present Value
DGW	Derivative Goodwill, Derivativer Goodwill
DGW ^{ACQU}	Derivative Goodwill of Acquisition
DGW ^{ACQUneu}	Derivative Goodwill of Acquisition and Investment
DP	Discussion Paper
DPR	Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung
ED	Exposure Draft
EE	Excess Earnings
EI	Earned Income
EFrag	European Financial Reporting Advisory Group
ESMA	European Securities and Markets Authority
FASB	Financial Accounting Standards Board
FV	Fair Value
FVCD	Fair Value less Cost of Disposal
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board

IE	Informationseffekt
i.e.S.	im engeren Sinne
i.w.S.	im weiteren Sinne
i.d.R.	in der Regel
IFRS	International Financial Reporting Standards
IOA	Impairment Only Approach
M&A	Mergers and Acquisition
OCI	Other Comprehensive Income
QC	Qualitative Characteristics
OB	Objective
PBGW	Prudent Benchmark Goodwill
PBPV	Prudent Benchmark Present Value, vorsichtiger Benchmark Ertragswert
PBPV	Prudent Benchmark Present Value
PEE	Prudent Excess Earnings
PIR	Post Implementation Review
PP	Purchase Price, Kaufpreis
PV	Present Value, Ertragswert
RCF	Revised Conceptual Framework
REI	Residualer ökonomischer Gewinn
RI	Residual Income, Residualgewinn
RI ^(PV)	Residual Income with Present Value Depreciation, Residualgewinn mit Ertragswertabschreibung
RI ^(BPV)	Residual Income with Benchmark Present Value Depreciation, Residualgewinn mit Benchmark-Ertragswertabschreibung
RI ^(PBPV)	Residual Income with Prudent Benchmark Present Value Depreciation, Residualgewinn mit vorsichtiger Benchmark-Ertragswertabschreibung
S	Seller
SME	Small middle enterprises
VIU	Value in Use
US-GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles

Variablenverzeichnis

<i>a</i>	Anteilsquote
<i>ACQU</i>	Acquisiton, Akquisition
<i>ACQUneu</i>	Neues Gesamtprojekt Akquisition und Investition, Acquisition and Investement
<i>AIGW</i>	Acquisition Inherent Goodwill, Akquisitionsoriginärer Goodwill
<i>AE</i>	Aktionseffekt
<i>ANPV</i>	Acquisition Net Present Value, Akquisitionskapitalwert
<i>b</i>	Benchmark-Faktor
<i>B</i>	Book Value of Equity, Buchwert des Kapitals
<i>BAE</i>	Benchmark Aktionseffekt
<i>BBV</i>	Benchmark Book Value of Assets, Benchmark Buchwert Nettovermögen
<i>BC</i>	Benchmark Cashflow
<i>BIE</i>	Benchmark Informationseffekt
<i>BGW</i>	Benchmark Goodwill
<i>BPV</i>	Benchmark Present Value
<i>BV</i>	Book Value, Buchwert des Nettovermögens
<i>BW</i>	Barwert
<i>C</i>	Cashflow
C_t	Sicherer Cashflow
C_{ts}	Cashflow im Zeitpunkt t im Zustand s
<i>CC</i>	Cost of Capital, Kapitalkosten
<i>D</i>	Depreciation, Abschreibung
<i>DGW</i>	Derivative Goodwill, Derivativer Goodwill
<i>E</i>	Expected Value, Erwartungswert
<i>EE</i>	Excess Earnings
<i>ED</i>	Exceptionel Depreciation, außerplanmäßige Abschreibung
<i>EI</i>	Economic Income, ökonomischer Gewinn
<i>INC</i>	Income, Gewinn
<i>GW</i>	Goodwill
<i>I</i>	Investitionsauszahlung Akquisition
<i>IE</i>	Informationseffekt
<i>IGW</i>	Inherent Goodwill, originärer Goodwill

i	Interest Rate, Kapitalkostensatz, Zinssatz
INV	Investment in $t=n$
INC	Income, Gewinn
j	Bereichsindex
N	Nutzungsdauer von BV^{INV}
p	probability
$PBIE$	Prudent Benchmark Informationseffekt
PEE	Prudent Excess Earnings
PP	Purchase Price of Acquisition, Kaufpreis der Akquisition
PPP	Prudent Purchase Price, vorsichtiger Kaufpreis
$PBPV$	Prudent Benchmark Present Value, vorsichtiger Benchmark-Ertragswert
PV	Present Value, Ertragswert
r	Wachstumsrate
REI	Residualer ökonomischer Gewinn
RI	Residual Income, Residualgewinn
s	State, Zustand
t	Zeitindex
T	Endzeitpunkt
$\hat{t}$	Zeitpunktperspektive des Informationsstands für Bewertung
τ	Zeitindex bzw. Zeitpunkt
V	Relevant Value, maßgeblicher Wertansatz

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Themengebiete der Dissertation	7
Abbildung 2:	Gang der Arbeit	9
Abbildung 3:	Zweck und Funktionen der IFRS	13
Abbildung 4:	Zweck und Funktionen des wertorientierten Controlling.....	24
Abbildung 5:	Konkretisierende Kriterien der Gesamtergebniszielorientierung.....	26
Abbildung 6:	Differenzierung zeitliche Entscheidungsverbundenheit.....	28
Abbildung 7:	Anforderungen an das wertorientierte Controlling	32
Abbildung 8:	Übereinstimmung Zweck und Funktionen von Controlling und IFRS	43
Abbildung 9:	Übereinstimmung der Anforderungen von Controlling und IFRS.....	48
Abbildung 10:	Goodwill als Residualgröße im Spezialfall einer Akquisition aus Käufersicht	60
Abbildung 11:	Synergie im engeren und im weiteren Sinne.....	65
Abbildung 12:	Beispiel Zustandsbaum Akquisitionsobjekt.....	108
Abbildung 13:	Impairment Test BGW	138
Abbildung 14:	Überblick Allokationsverfahren im Kontext der Anforderungen Manipulationsfreiheit sowie Zukunftsorientierung und zeitliche Entscheidungsverbundenheit.....	147

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Forschungsüberblick Goodwill und wertorientiertes Controlling.....	5
Tabelle 2:	Zahlungsrückflüsse des Akquisitionsobjekts	76
Tabelle 3:	Bestimmung von REI – Beispiel 1	77
Tabelle 4:	Bestimmung von AIGW sowie DGW und ANPV – Beispiel 1	77
Tabelle 5:	Bestimmung von $RI^{(PV)}$ – Beispiel 1.....	77
Tabelle 6:	Bestimmung von EE – Beispiel 1.....	82
Tabelle 7:	Bestimmung von BGW – Beispiel 1	82
Tabelle 8:	Bestimmung von $RI^{(BPV)}$ – Beispiel 1	82
Tabelle 9:	Bestimmung von $RI^{(PV)}$ und AIGW sowie DGW und ANPV – Beispiel 2....	85
Tabelle 10:	Bestimmung von $RI^{(BPV)}$ und BGW– Beispiel 2	86
Tabelle 11:	Bestimmung von REI – Beispiel 3	88
Tabelle 12:	Bestimmung von $RI^{(PV)}$ und AIGW sowie DGW und ANPV – Beispiel 3....	88
Tabelle 13:	Bestimmung von EE – Beispiel 3.....	89
Tabelle 14:	Bestimmung von $RI^{(BPV)}$ und BGW– Beispiel 3.....	89
Tabelle 15:	Zahlungsrückflüsse und Ertragswerte des Akquisitionsprojekts.....	96
Tabelle 16:	Bestimmung $RI^{(PV)}$ und AIGW sowie DGW und ANPV– Beispiel 4.....	97
Tabelle 17:	Bestimmung $RI^{(BPV)}$ und BGW– Beispiel 4.....	101
Tabelle 18:	Ertragswerte des Akquisitionsobjekts bei unsicheren Cashflows	108
Tabelle 19:	Außerplanmäßige Abschreibung, AIGW und $RI^{(PV)}$ – Beispiel 5	109
Tabelle 20:	Außerplanmäßige Abschreibung, BGW und $RI^{(BPV)}$ – Beispiel 5	113
Tabelle 21:	Bestimmung von PEE – Beispiel 5	117
Tabelle 22:	Bestimmung $RI^{(PBPV)}$ und PBGW – Beispiel 5	117
Tabelle 23:	Außerplanmäßige Abschreibung, PBGW und $RI^{(PBPV)}$ – Beispiel 5.....	118
Tabelle 24:	Beurteilung hinsichtlich der grundlegenden Anforderungen	122
Tabelle 25:	Beurteilung hinsichtlich der ergänzenden Anforderungen.....	125
Tabelle 26:	Rangfolge der Allokationsverfahren bei höherer Gewichtung von Manipulationsfreiheit vs. Zukunftsorientierung und zeitliche Entscheidungsverbundenheit.....	126

Anhangverzeichnis

Anhang 1:	Literaturüberblick Goodwill und Controlling	150
Anhang 2:	Abbildungen	151
Anhang 3:	Tabelle Anforderungen an das Accounting.....	154
Anhang 4:	Beispiele der Allokationsverfahren	156
Anhang 5:	Formeln der Allokationsverfahren	195

Abstract

In den vergangenen Jahrzehnten rückte im Kontext zunehmender Akquisitionstätigkeiten von Unternehmen der im Rahmen dieser entstehende derivative Goodwill verstärkt in den Fokus von Wissenschaft und Praxis. Die zunehmende Größe des Postens derivativer Goodwill in Unternehmensbilanzen stellt insb. dessen intertemporale Allokation in den Mittelpunkt stetiger Diskussionen. Diese betreffen sowohl externes Rechnungswesen wie auch das Controlling in Unternehmen aufgrund einer zunehmenden Annäherung dieser im Allgemeinen im Sinne einer Konvergenz als auch im Speziellen in Bezug auf den derivativen Goodwill.

Ziel dieser Arbeit ist es, ein Allokationsverfahren im Lichte einer Konvergenz des Rechnungswesens herzuleiten, das den Goodwill intertemporal sowie interdivisional verteilt. Hierzu wird zunächst das Konvergenzpotential von IFRS und Controlling im Allgemeinen beleuchtet und basierend auf den Erkenntnissen das Accounting als konvergentes Rechnungswesen definiert. Im Lichte dessen wird im Speziellen das Konvergenzpotential der aktuellen Goodwill-Allokation in IFRS und Controlling untersucht. An diese Erkenntnisse schließend erfolgt die normative Analyse der Allokation des Goodwill, wobei zunächst der Goodwill im Accounting formal definiert und ökonomisch charakterisiert wird. Die daran anknüpfende Herleitung von Allokationsverfahren fokussiert die intertemporale Allokation des Goodwill im Accounting und schließt aufbauend auf dieser dessen interdivisionale Zuordnung an. Letztlich werden Implikationen aus den Ergebnissen der Analyse für die Praxis von IFRS und Controlling vor dem Hintergrund einer Konvergenz abgeleitet.

Im Ergebnis kann ein hohes allgemeines Konvergenzpotential von IFRS und Controlling identifiziert werden. In Bezug auf die Goodwill-Bilanzierung kann dies allerdings nicht bestätigt werden. Vor dem Hintergrund eines konvergenten Rechnungswesens existieren verschiedene Verfahren zur Allokation des Goodwill, die den Anforderungen in unterschiedlicher Weise gerecht werden. Das Purchase Price-Allokationsverfahren wird als geeignetes für die Praxis identifiziert. Als wesentliche Implikation sind hieraus die planmäßige Abschreibung des Goodwill in Kombination mit einer außerplanmäßigen Abschreibung festzuhalten. Diese bestimmen sich als Residualgrößen von Kaufpreisabschreibung und Vermögenswertabschreibung.

1 Problemstellung

Eine Vielzahl von großen sowie mittelständischen Unternehmen nutzen Unternehmenszusammenschlüsse, um sich auf internationalen Märkten im Zuge der Globalisierung und Internationalisierung zu positionieren.¹ Hierbei besteht vermehrt die Zielsetzung der Akquisitionsstrategien in der Erlangung wirtschaftlicher Vorteile durch immaterielle Vermögenswerte, innovative Prozesse, Kundenbindung oder Marktzugänge,² da jene in der modernen Wissensgesellschaft mit fortschreitender Technologie und Digitalisierung von steigender Relevanz sind.³ Solche erworbenen Erfolgsfaktoren, die nicht eindeutig identifizierbar und gemäß externen Rechnungslegungsvorschriften regelmäßig nicht aktivierungsfähig sind,⁴ werden durch den Goodwill⁵ repräsentiert. Studien zeigen, dass der Goodwill bei Akquisitionen einen Anteil von ca. 50-70% an den Anschaffungskosten einnimmt und hiermit eine bedeutende Größe bei Unternehmenserwerben darstellt.⁶ Die höchsten Goodwills einer Akquisitionstransaktion mit deutscher Beteiligung entstanden beim Kauf der Porsche AG durch die Volkswagen AG in 2012 in Höhe von 18,9 Mrd. Euro und der Monsanto AG durch die Bayer AG in 2018 mit rund 22 Mrd. Euro.⁷ Verschiedene Studien demonstrieren die Relevanz des Goodwill für Unternehmen durch eine Untersuchung von seinem Anteil an der Bilanzsumme und am Eigenkapital. So stellte Pilhofer/Herr (2015) für die DAX 30-Unternehmen im Zeitraum von 2005-2014 einen steigenden durchschnittlichen Anteil des Goodwill an den Bilanzsummen von 9,6% im Jahr 2005 auf 15,4% im Jahr 2014 und einen zunehmenden durchschnittlichen Anteil am bereinigten Eigenkapital von 37,2% im Jahr 2005 auf 54% im Jahr 2014 fest.⁸ Als Vermögenswert stellt der Goodwill einen wesentlichen Posten in den Bilanzen dar, was ebenfalls durch den absoluten Anstieg des Buchwerts des aggregierten Goodwill der DAX30-Unternehmen in dem Zeitraum von 2005 bis 2015 von 126 Mrd. Euro auf 246 Mrd. Euro untermauert wird.⁹ Nicht nur in den Gesellschaften der DAX30 repräsentiert der Goodwill seit Jahren eine abn maßgeblichen, wertsteigenden Posten. So betrug der aggregierte Goodwill der im HDAX gelisteten Unternehmen im Jahr 2014 293 Mrd. Euro, während sich dieser zehn Jahre zuvor auf (nur) 135 Mrd. Euro belief.¹⁰ Die umrissenen Studienergebnisse zeigen nicht nur die Bedeutung

¹ Vgl. Jansen (2016), S. 88; Lucks / Meckl (2015), S. 2–4; Marten / Mathea (2009), S. 22.

² Vgl. Hommel (2001), S. 802; Küting / Dürr (2003), S. 1; Wulf (2009), S. 109.

³ Vgl. Böcking / Nowak (2006), S. 2391; Küting / Dürr (2003), S. 1; Pellens / Fülbier (2000), S. 123.

⁴ Vgl. IAS 38.BC7; IFRS 3.B31-34.

⁵ Im Schrifttum werden verschiedene Begriffe synonym verwendet, besonders verbreitet sind Goodwill, Geschäfts- oder Firmenwert (GoF), Geschäftswert, Firmenwert, Geschäftsmehrwert, Unternehmens(mehr-)wert; siehe ausführlich zu unterschiedlichen Termini bspw. Esser (2005), S. 6; Gräber (1981), S. 5–6. In dieser Arbeit wird Goodwill verwendet in Anlehnung an den Term des IASB.

⁶ Vgl. Altmann / Schilling (2011), S. 6; Cappel / Hartmann (2018), S. 238. Zu Europa vgl. Detzen / Zülch (2012); Glaum / Wyrwa (2011).

⁷ Vgl. Volkswagen (2012), S. 263, wobei der Goodwill 69% des Kaufpreises ausmachte; Bayer, der Goodwill macht ca. 48% des Kaufpreises (48 Mrd. €) aus, vgl. Bayer (2018), S. 45, 47. Zu internationalen Übernahmen mit hohem Goodwill zählt der Erwerb von Whats App Inc. durch Facebook Inc (USA) mit einem Goodwill in Höhe von 15,3 Mrd. \$, der knapp 90% der erbrachten Gegenleistung ausmachte, vgl. Facebook (2014), S. 69.

⁸ Vgl. Pilhofer / Herr (2015), S. 481–484, sie stellen eine breite Streuung fest (Anteil in Höhe von 0,2% bei BMW bis hin zu 50% und mehr bspw. bei SAP). Ähnlich Cappel / Hartmann (2018), S. 232–234; Wulf / Hartmann (2013), S. 593.

⁹ Vgl. Rauschenberg (2018), S. 2. Ähnliche Ergebnisse von 2013 bis 2016 ein Anstieg der gesamten Goodwill-Buchwerte um 22,3% von 208 Mrd. Euro auf 254 Mrd. Euro, vgl. Cappel / Hartmann (2018), S. 232. Für die einzelnen Dax30-Unternehmen vgl. Pilhofer / Herr (2015), S. 481–482. Ähnlich für 2016 242 Mrd. Euro, vgl. Weise / Poggensee (2018), S. 47.

¹⁰ Vgl. Zülch (2016b), S. 262. Innerhalb der Europäischen Union (EU) stieg in den Jahren 2009 bis 2014 der Goodwill kapitalmarktorientierter Unternehmen um 144 Mrd. Euro auf 1,525 Bio. Euro, vgl. Duff&Phelps (2015), S. 23. Die Studie von Duff&Phelps stellte für das Jahr 2016 bei 98,4% deutscher Unternehmen der Stoxx Europe 600 einen Goodwill in den Bilanzen fest, vgl. Duff & Phelps (2017), S. 13. Ähnlich Küting (2013), S. 1795, der zeigt, dass lediglich 5 % der DAX, MDAX, SDAX und TecDAX notierten Unternehmen keinen Goodwill ausweisen.

des Goodwill auf, sondern ebenfalls dessen enormen Wertanstieg seit 2004. In 2004 vollzog das International Accounting Standards Board (IASB) einen maßgeblichen Paradigmenwechsel der Goodwill-Bilanzierung in den International Financial Reporting Standards (IFRS), indem die planmäßige Abschreibung des Goodwill abgeschafft und der Impairment Only Approach eingeführt wurde.¹¹ Gemäß diesem ist jährlich sowie anlassbezogen die Durchführung eines Werthaltigkeitstests, sog. Impairment Test, der goodwilltragenden Unternehmenseinheiten vorgeschrieben.¹² Vermehrte Zweifel und Kritik werden von Wissenschaftlern an diesem Ansatz erhoben,¹³ da jener unangemessen seltene und geringe Wertberichtigungen verursache, was vor allem auf eine durch umfangreiche Ermessensspielräume des Impairment Tests begünstigte bilanzpolitische Einflussnahme zurückgeführt wird.¹⁴ Studien bestätigen die geringen Goodwill-Impairments. So stellte Zülch bei den HDAX-Unternehmen für den Zeitraum 2004 bis 2014 einen Höchstwert der aggregierten Goodwillabschreibung in 2008 von etwa 3,6% des bilanzierten aggregierten Goodwillbestands fest, wohingegen 2006 lediglich 0,2% abgeschrieben wurden. Hierbei würden sich unter Annahme dieser als jährliche durchschnittliche Wertminderung eine Nutzungsdauer des Goodwill von 28 bzw. 500 Jahren ergeben.¹⁵ Analoge Ergebnisse weist eine Studie von Pilhofer/Herr (2015) für die DAX30 auf, deren durchschnittliche Wertminderungsquote 1,9% über den Betrachtungszeitraum 2005 bis 2014 betrug, was einer durchschnittlichen theoretischen Nutzungsdauer des Goodwill von mehr als 50 Jahren gleichkommt.¹⁶ Die Ergebnisse einer geringen Anzahl von Goodwill-Impairments wird durch empirisch nachgewiesene Manipulationen der zeitlichen und betragsmäßigen Erfassung des Goodwill ergänzt.¹⁷ Jene Erkenntnisse bestärken die fortbestehenden kontroversen Diskussionen der Folgebewertung des Goodwill in Wissenschaft und Praxis als einer der meist diskutierten Themenbereiche der internationalen Rechnungslegung.¹⁸ Diese werden angeheizt durch die Wirtschaftspresse, die den Unternehmen zu geringe Impairments vorwirft und die Existenz einer „Goodwill-Blase“ in der Unternehmenspraxis unterstellt.¹⁹ In jüngerer Vergangenheit wurde der Diskurs im Zuge der Überprüfung des IFRS 3 (Post-implementation Review, PIR, IFRS 3) erneut angestoßen, wobei Befürworter und Verfechter des Impairment Only Ap-

¹¹ Vgl. Chalmers / Godfrey / Webster (2011), S. 657; Weise / Poggensee (2018), S. 47; Zülch (2016b), S. 262. IAS 22 (1993, 1998) sowie IAS 36 (1998) verlangten hingegen eine planmäßige Abschreibung des Goodwill. Siehe für eine ausführliche Betrachtung der Entwicklung der Goodwill-Bilanzierung nach IFRS etwa Stork genannt Wersborg (2014), S. 241-244.

¹² Das IASB folgte mit der Umstellung dem FASB, vgl. IAS 36.BC131E.

¹³ Vgl. für kritische Äußerungen im deutschsprachigen Schrifttum u. a. Busse von Colbe (2001), S. 877; Küting (2012), S. 1939; Pottgiesser / Velte / Weber (2005), S. 1749. Die Kritik ist vehement, gleichwohl die Wertrelevanz des Impairment Only Approach empirisch bestätigt wird, vgl. bspw. Aharony / Barniv / Falk (2010); Oliveira / Rodrigues / Craig (2010).

¹⁴ Vgl. statt vieler Hommel (2001), S. 809; Zülch (2016b), S. 263; Zülch / Stork genannt Wersborg (2017), S. 366–367. Zu Studien vgl. etwa Detzen / Zülch (2012); Siggelkow / Zülch (2013); Siggelkow / Zülch (2014).

¹⁵ Vgl. Zülch (2016b), S. 262. Ähnlich Wulf / Hartmann (2013), S. 594, die eine Nutzungsdauer von 220 Jahren in 2007 und nur 32 Jahre in 2008 feststellten. Ähnlich Lehmann (2015), S. 8; Weise / Poggensee (2018), S. 47; Zülch / Stork genannt Wersborg (2017), S. 363.

¹⁶ Sie stellen eine Bandbreite zwischen 0,2% in 2006 und 3,7% in 2009 fest, wobei die höchsten durch einzelne Ausreißer verzerrt werden, vgl. Pilhofer / Herr (2015), S. 486. Ähnliche Ergebniss vgl. Weise / Poggensee (2018), S. 47. Duff & Phelps (2017), S. 7, 13 stellen einen geringen Wertminderungsanteil von 2,1% des aggregierten Goodwill in deutschen Gesellschaften im Stoxx 600 und DAX30 fest, wobei der wesentliche Anteil EON.SE (DAX30) ausmacht. Die gute wirtschaftliche Lage Deutschlands mag die geringen Impairments begründen.

¹⁷ Vgl. etwa Cappel / Hartmann (2018); Siggelkow / Zülch (2013); Siggelkow / Zülch (2014); Tettenborn / Rohleder / Rogler (2013).

¹⁸ Vgl. etwa Haaker (2015); Hense (2006b); Lorson (2016); Protzek (2003). Für einen Überblick zur Diskussion vgl. Böcking / Gros / Koch (2015); Velte / Lazar (2017).

¹⁹ Vgl. etwa Freytag (2018); Schürmann (2014). Ähnlich Gundel / Möhlmann-Mahlau / Sündermann (2014), S. 136; Weise / Poggensee (2018), S. 47.

proach Stellung nahmen.²⁰ Die kontroversen Rückmeldungen führten zur Etablierung eines eigenständigen IASB-Projekts „Goodwill and Impairment“ in 2015,²¹ welches u.a. die Wiedereinführung der planmäßigen Abschreibung des Goodwill als wesentliches Thema untersucht.²² Nicht nur das IASB hat die Folgebewertung des Goodwill als Thema wieder auf seine Arbeitsagenda genommen und Forschungsaktivitäten zur Goodwillbilanzierung etabliert, sondern auch zahlreiche Rechnungslegungsinstitutionen wie die europäische Aufsichtsbehörde European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG), European Securities and Markets Authority (ESMA) und die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) haben sich der Thematik angenommen.²³ Jene Institutionen kritisieren die Goodwill-Folgebewertung nach IFRS und die DPR spricht sich gar für eine Wiedereinführung der planmäßigen Abschreibung aus.²⁴ Das IASB Board hatte Ende 2017 vorläufig beschlossen, eine planmäßige Abschreibung nicht wieder aufzugreifen.²⁵ Im Sommer 2018 wurde sich dann für weitere Forschung zu einer adäquaten Abschreibungsmethodik ausgesprochen.²⁶ Die divergierenden Entscheidungen des IASB untermauern die Umstrittenheit und Endlosigkeit der Diskussionen der zeitlichen Allokation als Folgebewertung des Goodwill.

Neben der Abschreibung als zeitliche Verteilung des Goodwill sorgen zwei weitere IFRS-Goodwillbilanzierungsthemen für anhaltende Diskussionen in der Rechnungslegungsforschung. Hierzu zählt zum einen die Zuordnung des Goodwill auf verschiedene Bereiche, welche gemäß IASB auf jene Cash Generating Units (CGU) erfolgt, die von den Synergien der Akquisition profitieren,²⁷ da es hierbei bisher an einer Konkretisierung fehlt.²⁸ Gleichwohl nach herrschender Meinung eine Zurechnung basierend auf Synergien befürwortet wird, existieren aufgrund der Ungenauigkeit der IFRS-Regelungen diverse Allokationsmaßstäbe im Schrifttum und in Praxis,²⁹ so dass insgesamt eine adäquate Zurechnung durch die aktuellen IFRS-Regelungen nicht sichergestellt ist.³⁰ Zum anderen steht die Bilanzierung eines negativen derivativen Goodwill nach IFRS als Bargain Purchase im Fokus wissenschaftlicher Auseinandersetzungen.³¹ Verschiedene empirische Studien zeigen, dass negative Goodwills im Zuge von Unternehmenszusammenschlüssen durchaus auftreten, so weist bspw. Zülch (2016) nach, dass durchschnittlich 4,2% aller HDAX und SDAX Indexwerte in den Jahren 2005 bis 2013 einen solchen verbuchten.³² Wissenschaftler kriti-

²⁰ Vgl. IASB (2015b), S. 21–22, sowie Zülch / Stork genannt Wersborg (2017), S. 369–371.

²¹ Vgl. etwa IASB (2015a), S. 2; IASB (2016a).

²² Vgl. IASB; IASB (2017c); Mehnert / Rupertus (2018).

²³ Zu DPR vgl. etwa DPR (2014); Ernst / Barth (2018); Thormann / Braun (2015), zu ESMA vgl. ESMA (2013), zu EFRAG vgl. bspw. EFRAG (2016); EFRAG ABSJ FASF OIC (2014). Siehe auch Accounting Standards Board of Japan (ASBJ) etwa ASBJ (2017).

²⁴ Vgl. DPR (2013), S. 14, ebenso ASBJ (2017), S. 13.

²⁵ Vgl. etwa IASB (2017c), S. 28; IASB (2018d), S. 7.

²⁶ Vgl. etwa IASB (2018d), S. 54; IASB (2018d), S. 53. Dies wird Gegenstand eines Discussion Papers zum Goodwill sein vgl. IASB (2018d), S. 2.

²⁷ Vgl. IAS 36.80.

²⁸ Vgl. bspw. Ballwieser (2006b), S. 273; Gundel / Möhlmann-Mahlau / Sündermann (2014), S. 132; Wirth (2005), S. 205.

²⁹ Vgl. bspw. EFRAG (2017a), S. 13; Haaker (2005a), S. 430–431; Haaker / Freiberg (2011b), S. 19; Hense (2006b), S. 259; Lüdenbach / Frowein (2003), S. 218; Pellens / Crasselt / Schremper (2002), S. 124–125.

³⁰ Vgl. Gundel / Möhlmann-Mahlau / Sündermann (2014), S. 132; Haaker (2005a), S. 430–431; Haaker (2008), S. 387; Haaker / Freiberg (2011a), S. 324.

³¹ Vgl. EFRAG (2014), S. 21; Haaker / Freiberg (2011a); Hofmann / Trilitzsch (2003); Küting / Wirth (2006); Oppermann / Pilhofer / Müller (2014); Zülch (2016a).

³² Vgl. ESMA (2014), S. 3, 16; Zülch (2016a), S. 313 mit Nennung weiterer Studien.

sieren die einseitige Interpretation des Goodwill, da nicht zwingend ein Bargain Purchase vorliegt und ggf. ein verzerrtes Bild vermittelt wird.³³

Der Goodwill spielt nicht nur im Rahmen der externen Rechnungslegung eine wesentliche Rolle, sondern gleichermaßen für das wertorientierte Controlling eines Unternehmens,³⁴ da der Goodwill für viele Unternehmen eine signifikante Vermögenswertposition mit enormer ökonomischer Relevanz repräsentiert.³⁵ Im Lichte der Wertorientierung als Unternehmensziel gilt es den Goodwill zu steuern, um langfristig relevantes Wachstumspotential durch Hebung von Synergiepotential als treibender Faktor im Goodwill und damit künftiges wertsteigerndes Geschäft zu generieren.³⁶ Wissenschaftliche Beiträge zum Goodwill-Controlling diskutieren vor allem die Eignung der Goodwill-Bilanzierung bzw. Ergebnisse des Impairment Tests nach IFRS für das Controlling.³⁷ Daneben spielt das Controlling für die Goodwill-Finanzberichterstattung eine maßgebliche Rolle, da letztgenannte durch den Management Approach der IFRS-Regelungen geprägt ist, welcher die Verwendung interner Informationen fordert.³⁸ Eine Studie von Crasselt/Pellens/Rowoldt (2014) zeigt diese Verknüpfungen in praxi, wobei 57% der Unternehmen die Daten des Impairment Tests für die interne Steuerung verwenden und 79 % der Unternehmen die internen Daten direkt in die Prüfung auf Wertminderung übernehmen.³⁹ Damit stellt der Goodwill eine wesentliche Größe im Zuge der Annäherung von Controlling und den IFRS (als Regelungswerk des externen Rechnungswesens) dar. Jene sog. Konvergenzbestrebungen zur Aufhebung der im deutschen Raum verbreiteten Dualität sind in den letzten Jahrzehnten bedeutendes Thema in Wissenschaft als auch in Praxis.⁴⁰ Ausschlaggebende Impulse für die Diskussion brachte die Verbreitung der informationsorientierten IFRS in Verbindung mit dem zunehmenden Trend zur Wertorientierung des Controlling.⁴¹ Im Zuge der Konvergenzdiskussion wird der Goodwill von Wissenschaftlern im Lichte des wertorientierten Controlling stets in Verbindung mit der Goodwill-Bilanzierung nach IFRS untersucht. Folgende Tabelle 1 gibt einen Ausschnitt bisheriger wissenschaftlicher Beiträge (Monographien und Artikel)⁴² in Deutschland zu Goodwill und wertorientiertem Controlling mit den untersuchten inhaltlichen Themenschwerpunkten.

³³ Vgl. EFRAG (2014), S. 21; Gros (2005), S. 1957; Haaker / Freiberg (2011a), S. 324; Oppermann / Pilhofer / Müller (2014), S. 294.

³⁴ Zu wertorientierte Unternehmensführung, auch Value Based Management genannt, allg. siehe bspw. Gillenkirch / Velthuis (2003); Günther (2004); Rappaport (1986); Velthuis / Wesner (2005), zu wertorientiertem Controlling siehe z.Bsp. Günther (2004); Hering / Vincenti (2004), S. 344; Schultze / Hirsch (2005), S. 13–14.

³⁵ Ähnlich vgl. Coenenberg / Salfeld (2011), S. 127 sowie Ergebnisse empirischer Studien bspw. Cappel / Hartmann (2018); Küting (2013); Pilhofer / Herr (2015), S. 481–484. Die Bedeutung des Goodwill für das Controlling zeigt sich zudem an den zunehmenden wissenschaftlichen Beiträgen zu dieser Thematik, vgl. Anhang 1.

³⁶ Vgl. Coenenberg (2003), S. 167–169. So orientiert sich bspw. SAP an nicht-finanziellen Kennzahlen, die z.T. Komponenten des Goodwill darstellen, bspw. Mitarbeiter und gesellschaftliches Engagement, siehe den integrierten Bericht SAP (2018), S. 64,84,90 insb..

³⁷ Vgl. bspw. Arnsfeld / Schremper (2005); Coenenberg / Schultze (2002); Pfaff / Schultze (2006).

³⁸ Vgl. Haas (2009); Maier (2009), S. 243–247; Weißenberger / Haas / Wolf (2007), S. 149. Vgl. zu Management Approach Allgemein bspw. Benecke (2000); Maier (2009); Weißenberger / Maier (2006).

³⁹ Vgl. Crasselt / Pellens / Rowoldt (2014).

⁴⁰ Vgl. bspw. Dirrigel (1998); Küting / Lorson (1998c); Lorson / Melcher / Zündorf (2013). Für einen Überblick der wissenschaftlichen Diskussionen siehe Schaiier (2007) und Trapp (2012). Zu Studien vgl. bspw. Haring / Prantner (2005) Weißenberger / Angelkort / Göbel (2012).

⁴¹ Vgl. Haller (1997b), S. 270–271; Haring / Prantner (2005), S. 149; Küpper (1998), S. 152. Siehe Trapp (2012), S. 140 für einen Überblick und weitere Motive.

⁴² Die Auswahl gründet auf Inhalten zur Allokation des Goodwill vor dem Hintergrund der Wertorientierung.

Goodwill und wertorientiertes Controlling							
Inhaltsschwerpunkt		Autor					
		Schultze /Hirsch (2005)	Arnsfeld /Schrepper (2005)	Haaker (2005) ⁴³ und (2008)	Schumann (2008)	Gödde (2009)	Dirrigl/Große-Frericks (2011)
A: Konvergenzpotential der Goodwill-Bilanzierung und Controlling				X			
B: Controlling als Informationslieferant für die Goodwill-Bilanzierung nach IFRS						X	
C: Eignung Goodwill-Bilanzierung für das Controlling	1: Abgrenzung Cash Generating Unit (CGU) und interne Bereiche			X	X	X	
	2: Nutzungswert für Steuerung			X	X		
	3: Goodwill und Impairment in Performancemessung	X	X	X	X		
	4: CGU-Allokation in Performancemessung			X			X
D: Allokation des Goodwill im wertorientierten Controlling							

Tabelle 1: Forschungsüberblick Goodwill und wertorientiertes Controlling⁴⁴

In der bisherigen Literatur erfolgt die Untersuchung einer intertemporalen Allokation des Goodwill, im Sinne einer zeitlichen Verteilung durch Abschreibung, stets vor dem Hintergrund der IFRS-Vorschriften (Inhaltsschwerpunkt C3). Es fehlen jedoch Untersuchungen, die dessen intertemporale Allokation losgelöst von den IFRS-Vorschriften, einerseits aus Sicht des wertorientierten Controlling (Inhaltsschwerpunkt D), andererseits im Lichte eines konvergenten Rechnungswesens beleuchten. Neben der intertemporalen Allokation ist eine interdivisionale Allokation auf Goodwill-betroffene Bereiche relevant. Da die interdivisionale Allokation konsistent zur intertemporalen Allokation erfolgen sollte, besteht auch hier Bedarf nach erneuter Forschung (Inhaltsschwerpunkt D). In Anbetracht der maßgeblichen Bedeutung des Goodwill und seiner Allokation vor dem Hintergrund einer wertorientierten Unternehmensführung, besteht ein Bedarf nach normativen Untersuchungen, welche planmäßige und/oder außerplanmäßige Abschreibungskonzeption geeignet (intertemporale Allokation) und wie der Goodwill auf verschiedene Bereiche zu verteilen ist (interdivisionale Allokation).⁴⁵ Ebenfalls vernachlässigt wird in diesem Zusammenhang bislang die Behandlung eines negativen derivativen Goodwill, welcher generell wenig Beachtung im Schrifttum findet, insbesondere dessen intertemporale Allokation vor dem Hintergrund einer Wertorientierung.⁴⁶ In Anbetracht der theoretischen und praktischen Relevanz der Goodwill-Allokation besteht das primäre Ziel der vorliegenden Arbeit darin, diese aufgezeigten Forschungslücken zu schließen. Da ein konvergentes Rechnungswesen, welches in dieser Dissertation eine

⁴³ In Verbindung hiermit Repliken Haaker (2006a); Haaker (2006b); Klingelhöfer (2006); Olbrich (2006a).

⁴⁴ Die Tabelle ist nicht abschließend. Für einen Literaturüberblick zur Goodwill-Bilanzierung nach IFRS und dem Controlling im Allgemeinen siehe Anhang 1.

⁴⁵ Beyer (2015), S. 295–328, analysiert verschiedene zeitliche Allokationsmethoden des Goodwill, jedoch ausschließlich vor dem Hintergrund der IFRS-Grundsätze. Haaker (2008), S. 359–363, untersucht verschiedene Zurechnungsschlüssel. In dieser Arbeit wird eine konsistente Allokation in zeitlicher und sachlicher Hinsicht beabsichtigt.

Annäherung beschreibt und mit dem Term Accounting bezeichnet wird,⁴⁷ den Funktionen und Anforderungen sowohl des Controlling als auch der IFRS-Finanzberichterstattung gerecht werden soll, ist deren Analyse implizit inkludiert. Konkret soll ein *intertemporales und interdivisionales Goodwill-Allokationsverfahren normativ* hergeleitet werden, das den Anforderungen des Accounting gerecht wird. Im Fokus dieser Arbeit steht folgende (übergeordnete) Forschungsfrage:

Wie sollte ein Allokationsverfahren gestaltet sein, um den Goodwill intertemporal sowie interdivisional sowohl in positiver als auch negativer Ausprägung im Lichte der Accounting-Anforderungen zu verteilen?

Ihre Beantwortung erfolgt sukzessive anhand von folgenden vier aus ihr abgeleiteten Unterfragen:

1. Besteht vor dem Hintergrund der mit den Informationen der IFRS-Finanzberichterstattung und der des wertorientierten Controlling beabsichtigen Zwecke, Funktionen und Anforderungen ein Konvergenzpotential? Und falls ja, wie kann ein Accounting als konvergentes Rechnungswesen definiert werden?

Im Schrifttum existiert eine Bandbreite an Konvergenzanalysen des Rechnungswesens. Dabei ist eine Gegenüberstellung diverser Anforderungen eines konvergenten Rechnungswesens mit dem IFRS-Rahmenkonzept verbreitet.⁴⁸ Lediglich die Untersuchungen von Stute (2008) und Bantz (2017) erfolgen differenziert nach Funktionen und Anforderungen von IFRS und internem Rechnungswesen.⁴⁹ Die Forschungsbeiträge legen diverse Funktionen und Anforderungen des internen Rechnungswesens zugrunde,⁵⁰ wobei einzig Bantz (2017) konkrete Prinzipien vor dem Hintergrund der Wertorientierung heranzieht und dabei das bis dato gültige Conceptual Framework (2010) der IFRS zugrunde legt.⁵¹ Basis der vorliegenden Untersuchung ist die überarbeitete Version des Conceptual Framework (2018) des IASB, womit dieses zum ersten Mal Gegenstand einer wissenschaftlichen Konvergenzanalyse ist.⁵² Für die Beurteilung der Konvergenz bedarf es einer Konkretisierung des wertorientierten Controlling, weshalb dessen Zweck, Funktionen und Anforderungen erarbeitet werden sollen. Die Untersuchung der Konvergenz soll Übereinstimmungen des Controlling und der IFRS differenziert nach den drei Ebenen Zweck, Funktion und Anforderung beleuchten. Im Schrifttum verbreitete Anforderungen eines konvergenten Rechnungswesens vernachlässigen bislang die Wertorientierung. Lediglich Wussow (2004) ergänzt die allgemeinen Prinzipien um wertorientierte.⁵³ Im Zuge dieser Arbeit wird erstmals ein Accounting als konvergentes Rechnungswesen anhand der drei Ebenen basierend auf dem Conceptual Framework (2018) des IASB definiert.

⁴⁶ Nur Haaker (2005a), S. 433; Haaker (2008), S. 428–429 untersucht die interdivisionale Allokation eines negativen Goodwill. Zur bilanziellen Behandlung vgl. etwa Gros (2005); Haaker / Freiberg (2011a); Qin (2005).

⁴⁷ Hiermit ist keine vollständige Integration gemeint, zur Abgrenzung vgl. Melcher (2002), S. 15–16; Simons / Weißenberger (2008), S. 138.

⁴⁸ Vgl. Klein (1999a); Pelger (2008); Siefke (1999); Wussow (2004); anders Haaker (2008), der die einzelnen Bestandteile des IFRS-Abschlusses hinsichtlich des wertorientierten Controlling analysiert, allerdings ohne konkrete Anforderungen an dieses zu stellen.

⁴⁹ Vgl. Stute (2007), Bantz (2017).

⁵⁰ Für einen Überblick siehe bspw. Wussow (2004), S. 69.

⁵¹ Vgl. Bantz (2017). Wussow (2004) untersucht die Konvergenz allgemein und ergänzend vor dem Hintergrund einer Wertorientierung, vgl. Wussow (2004), S. 183–186.

⁵² Für die Konvergenzanalyse wesentliche Unterschiede bestehen in der Wiederaufnahme des stewardship im Rahmen der Zielsetzung, vgl. OB2c, 3, sowie der Vorsichtigkeit im Rahmen des Grundsatzes der Glaubwürdigen Darstellung, vgl. QC16.

⁵³ Vgl. Wussow (2004), S. 77–79.

2. Wie ist die aktuelle Goodwill-Allokation in IFRS und Controlling vor dem Hintergrund der Anforderungen des Accounting zu beurteilen?

Aufbauend auf den Erkenntnissen zur ersten Forschungsunterfrage bedarf es einer *kritischen Betrachtung der Goodwill-Allokation von IFRS und Controlling in praxi im Lichte des Accounting*. Bislang beleuchtet einzig Haaker (2008) das allgemeine Potential der Goodwill-Bilanzierung nach IFRS für eine Konvergenz der IFRS mit dem Controlling, wobei jener nur die Funktionen heranzieht, die Anforderungen aber außer Acht lässt.

3. Wie sollte der Goodwill im Accounting definiert sein?

Die Teilfrage ist auf die technische Definition und ökonomische Charakterisierung des Goodwill gerichtet. Diese Größe erfährt in der Literatur ein breites Spektrum an diversen Definitionen und Erläuterungen. In dieser Arbeit soll der Goodwill vor dem Hintergrund eines wertorientierten Accounting formal und argumentativ konkretisiert sowie dessen Nutzungsdauer bestimmt werden, was die Basis für die Bestimmung eines Allokationsschemas bildet.

4. Welche Implikationen und Empfehlungen lassen sich für die Praxis ableiten?

Die Untersuchung erfolgt im Rahmen einer theoretischen Analyse, dennoch sollen auch konkrete Erkenntnisse für die Praxis, d.h. die IFRS und das Controlling, vor dem Hintergrund einer Konvergenz gewonnen werden. Zu diesem Zwecke werden Implikationen und Empfehlungen auf Basis der Forschungs-Ergebnisse für die praktische Gestaltung der Goodwill-Allokation hergeleitet.

Die Beantwortung der übergeordneten Forschungsfrage umfasst verschiedene Themenstränge: zum einen die „Konvergenz von IFRS und Controlling“ sowie „Definition und Allokation des Goodwill im Accounting“. Dies sei in folgender Abbildung 1 veranschaulicht.

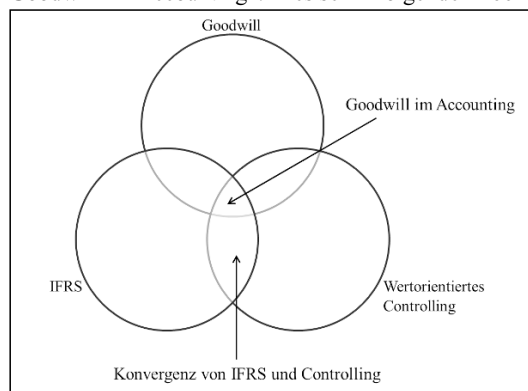


Abbildung 1: Themengebiete der Dissertation

Zur Beantwortung der Forschungsfragen ist die Arbeit wie folgt aufgebaut. In Kapitel 2 werden die theoretischen Grundlagen des IFRS-Standardwerks (2.1) sowie des wertorientierten Controlling (2.2) jeweils im Allgemeinen und bzgl. des Goodwill im Speziellen dargelegt.⁵⁴ Als die Separation des Rechnungswesens zusammenführende Grundlagen werden im letzten Abschnitt des 2. Kapitels die Konvergenz und deren Motive im Generellen sowie die Konvergenzrichtungen mit

⁵⁴ Der Fokus liegt auf kapitalmarktorientierten Unternehmen, da diese in Deutschland einen Konzernabschluss nach IFRS erstellen müssen. Hierbei wird auf Gesellschaften mit Akquisitionstätigkeiten fokussiert, da nur jene einen Goodwill, den derivativen, nach IFRS bilanzieren dürfen.

spezifischer Betrachtung des Goodwill (2.3) beleuchtet. Aufbauend auf den Grundlagen erfolgt in Kapitel 3 eine Analyse des Konvergenzpotentials von IFRS und Controlling (3.1) mit einem Zwischenfazit zum Accounting als konvergentes Rechnungswesen. Abschließend wird die Behandlung des derivativen Goodwill in praxi im Lichte der Accounting-Anforderungen argumentativ gewürdigt (3.2). Die identifizierten maßgeblichen Defizite sind Ausgangsbasis der normativen Analyse des Goodwill im Accounting in Kapitel 4. Um die Allokation herleiten zu können, muss zuerst der Charakter des Goodwills verstanden werden. Daher wird der Goodwill zunächst als Wertgröße formal definiert und dessen ökonomische Substanz erläutert (4.2). Hierauf aufbauend wird die Allokation des Goodwill formal dargelegt (4.3), wobei zunächst eine kurze Einführung und Darstellung des Grundmodells der betrachteten Akquisitionssituation (4.3.1 und 4.3.2) erfolgt. Sodann erfolgt die erste Untersuchung, in der verschiedene intertemporale Allokationsverfahren unter der Annahme eines einzelnen vom Erwerb betroffenen Unternehmensbereichs formal abgeleitet und vor dem Hintergrund der grundlegenden Accounting-Anforderungen beurteilt werden (4.3.3). Hierbei werden verschiedene Allokationen unter der Annahme von Sicherheit der Zahlungsrückflüsse des Akquisitionsobjekts hergeleitet (4.3.3.2 und 4.3.3.3), ebenfalls in Bezug auf die intertemporale Allokation des Spezialfalls eines negativen derivativen Goodwill. Im nächsten Abschnitt werden, nach einer Einführung und jeweiliger Anpassung der Modellannahmen nacheinander Aktionseffekte und Informationseffekte und ihre jeweiligen Auswirkungen auf die intertemporale Allokation untersucht (4.3.3.4.2 und 4.3.3.4.3). Im Anschluss an die Herleitung intertemporaler Allokationsverfahren folgt die Untersuchung der interdivisionalen Allokation des Goodwill auf verschiedene Unternehmensbereiche, welche an den zuvor erarbeiteten Verfahren anknüpft (4.3.4). Dabei wird ebenfalls der Sonderfall eines negativen Bereichs-Goodwill beleuchtet (4.3.4.3). Der normativen Untersuchung der Allokationsverfahren nachfolgend werden diese Verfahren im Lichte der ergänzenden Prinzipien des Accounting betrachtet (4.4.1) und daraufhin vergleichend gegenübergestellt (4.4.2). Kapitel 5 widmet sich zunächst einer Diskussion allgemeiner Konvergenzeffekte für das Rechnungswesen, indem eine Betrachtung der Konvergenzeffekte im Lichte der Analyseergebnisse für das Controlling und die externe Rechnungslegung nach IFRS vollzogen wird (5.2). Anschließend werden Limitationen der normativen Analyse dargelegt (5.3) und Empfehlungen für IFRS und Controlling auf Basis der normativen Ergebnisse abgeleitet (5.4). Abschließend werden die Erkenntnisse dieser Arbeit im 6. Kapitel zusammengefasst. Der Anhang enthält u.a. Rechenbeispiele zur Veranschaulichung der einzelnen Verfahren, eine Darstellung diverser Formeln sowie einen Überblick der Interpretation der intertemporalen Allokation des Goodwill. Abbildung 2 illustriert den Gang der Arbeit.

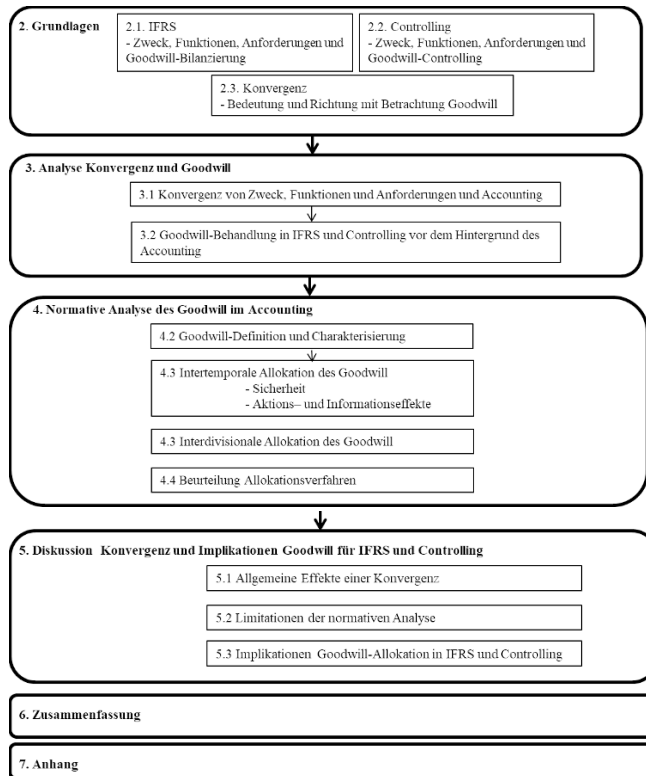


Abbildung 2: Gang der Arbeit

2 Goodwill in IFRS und wertorientiertem Controlling vor dem Hintergrund einer Konvergenz des Rechnungswesens

2.1 IFRS-Grundlagen und Goodwill-Bilanzierung

2.1.1 Grundlagen der externen Finanzberichterstattung nach IFRS

2.1.1.1 Definition, Zwecksetzung und Funktionen

Das betriebliche Rechnungswesen wird in Deutschland traditionell separiert in externes Rechnungswesen und internes,⁵⁵ auch Controlling genannt.⁵⁶ Im Folgenden werden zunächst die Grundlagen von erstgenanntem im Allgemeinen dargelegt, wobei der Fokus auf der im Rahmenkonzept verfestigten Zwecksetzung, den Funktionen und Grundsätzen liegt.

Im Zentrum des externen Rechnungswesens steht insbesondere die Finanzbuchhaltung, in der sämtliche Transaktionen und Vorgänge erfasst und aufgezeichnet werden und damit als Grundlage für die Erstellung des Jahresabschlusses dient. Die Ausgestaltung des externen Rechnungswesens wird von nationalen und internationalen Gesetzen und Standards determiniert, wobei in Deutschland als nationale Gesetze das Handelsgesetzbuch (HGB) sowie mit Blick auf die Steuerbilanz entsprechende Steuergesetze gelten.⁵⁷ Im Zuge einer zunehmenden Inanspruchnahme internationaler Absatz- und Kapitalmärkte und der damit verbundenen Globalisierung und Internationalisierung von Unternehmen besteht zur Sicherung einer internationalen Vereinheitlichung und Vergleichbarkeit externer Rechnungslegungsdaten für kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen mit Sitz im europäischen Raum seit dem 01.01.2005 eine Verpflichtung zur IFRS-Konzernbilanzierung.⁵⁸ Die IFRS stellen die vom IASB, eine privatrechtliche Vereinigung, herausgegebenen Rechnungslegungsstandards und –interpretationen dar,⁵⁹ die durch den Endorsement Prozess in (nationales) Recht überführt werden.⁶⁰

Das Rahmenkonzept (sog. Framework) der IFRS enthält u.a. die Zwecksetzung (Objective, OB) von IFRS-Abschlüssen (Chapter 1) sowie die qualitativen Anforderungen (Qualitative Characteristics, QC) an einen Abschluss (Chapter 2) und dient damit als Grundlage für das IASB zur Entwicklung und Überarbeitung von Standards, für Abschlussersteller bei der Entwicklung von internen Rechnungslegungsmethoden, sofern ein Geschäftsvorfall nicht durch einen Standard geregelt ist oder ein Bilanzierungswahlrecht vorliegt, und für sämtliche Parteien zur Interpretation der Regelungen.⁶¹ Das Framework steht im Fokus dieses Abschnitts zur Analyse des Zwecks, der Funk-

⁵⁵ Vgl. Coenenberg (1995), S. 2077–2078; Haller (1997a), S. 114–115; Schweitzer / Wagoner (1998), S. 442.

⁵⁶ Nach Auffassung in dieser Arbeit umfasst das Controlling das interne Rechnungswesen, vgl. Coenenberg / Haller / Mattner / Schultze (2016), S. 9. Die Begriffe Controlling und internes Rechnungswesen werden synonym verwendet.

⁵⁷ Vgl. Coenenberg / Haller / Mattner / Schultze (2016), S. 8; Coenenberg / Haller / Mattner / Schultze (2016), S. 37.

⁵⁸ Vgl. Bieg / Hossfeld / Kußmaul / Waschbusch (2006), S. 6; Ewert / Wagenhofer (2015), S. 26. Zu kapitalmarktorientierten Mutterunternehmen siehe Pellens / Fülbiel / Gassen / Sellhorn (2017), S. 134–135. Zu einzelnen Regelungen vgl. §315a Abs. 1–3; §325 Abs. IIa HGB. Für eine Übersicht der IFRS-Anwendungsbereiche in Deutschland vgl. Coenenberg / Haller / Schultze (2014), S. 14. Der IFRS-Abschluss umfasst neben der Bilanz, Gesamtergebnisrechnung und dem Anhang eine Kapitalfluss- und Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie eine Segmentberichterstattung, vgl. Coenenberg / Haller / Schultze (2014), S. 69; Pellens / Fülbiel / Gassen / Sellhorn (2017), S. 180–181.

⁵⁹ Vgl. Busse von Colbe / Ordelheide / Gebhardt (2010), S. 13. Hierzu zählen auch die International Accounting Standards (IAS) der Vorgängerorganisation International Accounting Standards Committee (IASC), siehe ebd..

⁶⁰ Vgl. Coenenberg / Haller / Schultze (2014), S. 57; Pellens / Fülbiel / Gassen / Sellhorn (2017), S. 79–83.

⁶¹ Vgl. Baetge / Kirsch / Thiele (2017), S. 55; Coenenberg / Haller / Schultze (2014), S. 65. Das Rahmenkonzept, obgleich kein Gesetz, kann unter den Begriff der IFRS subsumiert werden, vgl. Wolz (2005), S. 10.

tionen und Anforderungen der IFRS.⁶² Hierzu fungiert das 2018 veröffentlichte revised „Conceptual Framework for Financial Reporting“ (CF) der IFRS, welches dem IASB unverzüglich als Grundlage für die Entwicklung und Überarbeitung der Standards dient sowie ab 2020 verpflichtend für Abschlussersteller heranzuziehen ist. Dies ist die Überarbeitung des 2010 veröffentlichten Conceptual Framework,⁶³ das erstmalig Änderungen des Vorgängerrahmenkonzepts von 1989 repräsentierte.⁶⁴

Die Zwecksetzung der externen Finanzberichterstattung nach IFRS besteht in der Vermittlung von entscheidungsnützlichen Informationen, sog. decision usefulness, an gegenwärtige und potenzielle Investoren, Kreditgeber und andere Gläubiger über eine berichtende Einheit, bspw. das Unternehmen. Die bereitgestellten Informationen sollen die externen Adressaten bei deren Ressourcenallokationsentscheidungen unterstützen, bspw. bei Kauf, Verkauf oder Halten von Eigen- und Fremdkapitaltiteln sowie bei Entscheidungen über eine Beeinflussung von Managementaktivitäten, die die Nutzung ökonomischer Ressourcen betreffen (OB2). Die Kapitalgeber sollen mithilfe der Abschlussinformationen die Höhe, zeitliche Struktur und Unsicherheit künftiger Nettozahlungsströme abschätzen können auf Basis der Informationen über die zur Verfügung stehenden Ressourcen und Ansprüche ggü. der Berichtseinheit. Ebenso sollen die Informationen eine Beurteilung der Verantwortlichkeit der Unternehmensleitung bzgl. deren effektiven und effizienten Umgangs mit den ihr überlassenen Ressourcen des Unternehmens ermöglichen (OB3 und OB4). Die im Finanzbericht vermittelten Informationen sollen bei der Schätzung des Werts einer berichtenden Einheit, bspw. dem Unternehmenswert, hilfreich sein (OB7).⁶⁵ Die Zwecksetzung der decision usefulness wird durch die *Informationsfunktion*, die Aufbereitung und Vermittlung von Informationen (OB2), beschrieben als primäre Funktion der IFRS, welche durch zwei Sekundärfunktionen gestützt ist (BC1.34).⁶⁶ Eine Sekundärfunktion des Abschlusses besteht in der *Bewertungsfunktion*, sog. valuation, welche den Adressaten eine Bewertung einer Einheit ermöglichen soll, ohne selbst den Unternehmenswert zu bestimmen (OB4a, OB7, OB12-21).⁶⁷ Als weitere Ausprägung ist die *Rechenschaftsfunktion*, sog. stewardship, zu identifizieren. Diese dient der Beurteilung der Managementleistung anhand der Finanzberichtsinformationen sowie der Beeinflussung durch das Recht zur Wahl von Managern oder anderweitiger Beeinflussung von Manageraktivitäten durch die Investoren (OB4b, OB22-23; BC1.28, BC1.38).⁶⁸ In der Version des CF 2010 wurde der Terminus ste-

⁶² Der Zweck ist etwas, was mit einer Handlung beabsichtigt wird zu bewirken o. zu erreichen; die Funktion stellt eine Aufgabe innerhalb eines größeren Zusammenhanges dar, vgl. Duden. Synonym werden Zweck und Ziel verwendet. Aus dem Zweck werden die Funktionen abgeleitet. Die Anforderung stellt eine Forderung an die Funktionen dar. Die Anforderung operationalisiert die Funktion. Synonym werden die Begriffe Grundsätze, Anforderungen und Prinzipien verwendet.

⁶³ Die alleinige Verwendung von CF i.V.m. Paragraphen weist auf die aktuelle Version 2018 hin. Sofern auf die ältere Version des CF von 2010 hingewiesen wird, wird dies mit CF 2010 gekennzeichnet. Stellenweise wird auf die Basis for Conclusions (BC) des CF IASB verwiesen, die Überlegungen und Schlussfolgerungen des Boards zusammenfasst.

⁶⁴ Zu den Veränderungen des Framework siehe Pelger (2012), S. 63–70. Die Überarbeitungen waren Teil eines Annäherungsprojekts vom IASB und dem US-amerikanischen Financial Accounting Standards Board (FASB), vgl. Pelger (2009), S. 156–157.

⁶⁵ Es wird jedoch nicht der Unternehmenswert widerspiegelt, zu weiteren ggf. zu berücksichtigenden Quellen zur Bestimmung des Unternehmenswerts neben des Abschlusses vgl. OB6.

⁶⁶ Vgl. u.a. zu diesen Funktionen des externen Rechnungswesens im Allgemeinen Christensen / Demski (2003), S. 284–300; Gassen (2008), S. 4; Gjesdal (1981). Zur Vereinbarkeit von valuation und stewardship kritisch vgl. bspw. Kuhner / Pelger (2015), befürwortend vgl. Coenberg / Straub (2008), S. 25; Pellens / Fülbier / Gassen / Sellhorn (2017), S. 103–105.

⁶⁷ Vgl. Barth (2000), S. 10; Hitz (2007), S. 332; Holthausen / Watts (2001), S. 11.

⁶⁸ Vgl. Coenberg / Straub (2008), S. 17; Zeff (2013), S. 264.

wardship nicht explizit erwähnt, was insb. bei Berichterstellern zu Missverständnissen hinsichtlich einer hierarchischen Beziehung zwischen valuation und stewardship führte,⁶⁹ obgleich dies nicht vom IASB intendiert war.⁷⁰ Im Zuge des Discussion Paper (DP) DP/2013/01 und zahlreicher Feedback Statements zum CF 2010 wurde zur Klarstellung für eine explizite Wiederaufnahme des Begriffs stewardship in der Zielsetzung der Entscheidungsnützlichkeit der IFRS plädiert.⁷¹ Diese Forderung wurde im Exposure Draft (ED) ED/2015/03 (BC1.6-1.9) aufgegriffen und schließlich im revised CF 2018 umgesetzt (OB2c resp. OB3). Nachstehende Abbildung 3 veranschaulicht den Zweck und die Funktionen der IFRS.

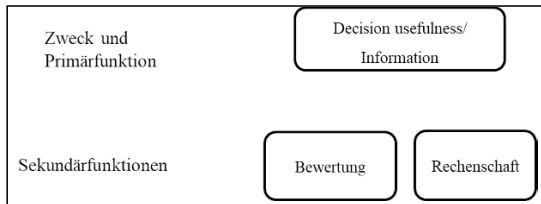


Abbildung 3: Zweck und Funktionen der IFRS

2.1.1.2 Grundsätze, Nebenbedingung und ausgewählte Inhalte des Rahmenkonzepts

Die Zwecksetzung der IFRS wird durch die Definition der Grundsätze, sog. Qualitative Characteristics (QC), und einer Nebenbedingung, sog. Constraint, operationalisiert. Erstgenannte determinieren die Eigenschaften, die die IFRS-Informationen erfüllen sollen, um der Zwecksetzung gerecht zu werden (QC1, BC2.7,2.8). Hierbei erfolgt eine Differenzierung in „Fundamental qualitative Characteristics“ und „Enhancing qualitative Characteristics“. Erstere gelten als essentiell für die Zweckerfüllung von IFRS-Informationen, wohingegen letztere zwar nicht als notwendig, jedoch als wünschenswert zu erfüllen betrachtet werden (QC4 und 23, BC2.9, 2.11). Als fundamentale Anforderungen der IFRS-Informationen werden die Relevanz und Glaubwürdige Darstellung definiert. Die *Relevanz* von Informationen verlangt, dass diese die Entscheidung der Abschlussadressaten beeinflussen können (QC6) durch einen Vorhersage- oder bestätigenden Charakter oder beides (QC7-10). *Wesentlichkeit* als konkretisierendes unternehmensspezifisches Kriterium der Relevanz (BC 2.19; CF 2010 BC3.18) besteht, sofern eine Nicht-Berücksichtigung oder falsche Darstellung der Informationen der Finanzberichterstattung die Entscheidung der Adressaten beeinflussen könnte (QC11). Der fundamentale Grundsatz der *Glaubwürdigen Darstellung* verlangt die wirklichkeitsgetreue Abbildung des Substanzgehalts des berichteten wirtschaftlichen Phänomens. Hierin kommt die wirtschaftliche Betrachtungsweise der IFRS zum Ausdruck, wonach Sachverhalte nach ihrem wirtschaftlichen Gehalt und nicht nach ihrer rechtlichen Gestaltung in einem Abschluss abzubilden sind (QC12; BC2.19-20).⁷² Dieser wird konkretisiert anhand der drei Anforderungen *Vollständigkeit, Neutralität und Fehlerfreiheit* (QC13). Vollständigkeit besagt, dass alle notwendigen Informationen im Finanzbericht enthalten sein müssen, damit die Adressaten einen dargestellten Sachverhalt verstehen können (QC14). Neutralität von Informationen wird durch eine Freiheit jeglicher Verzerrungen gewährleistet (QC15) und kann durch eine vorsichtige Finanzberichterstattung im Sinne einer umsichtigen Ausübung von Ermessensentschei-

⁶⁹ Vgl. bspw. Baetge / Kirsch / Thiele (2017), S. 146; IASB (2013), S. 9.6-9.9; Pelger (2009), S. 158.

⁷⁰ Vgl. CF2010.BC 1.24; IASB (2013), S. 9.6-9.9.

⁷¹ Vgl. EFRAG ANC OiC DRSC FRC (2013), S. 6; IASB (2014), S. 10–21; IASB (2018a), S. 8.

⁷² Zur wirtschaftlichen Betrachtungsweise, sog. substance over form, vgl. QC12 i.V.m. 4.59-62, BC2.33.

dungen unter Unsicherheit unterstützt werden (QC16; BC2.39).⁷³ Fehlerfreiheit ist gegeben, wenn die darzustellenden Sachverhalte ohne Unrichtigkeiten oder Weglassungen abgebildet werden und der Prozess zur Generierung der Information richtig verläuft (QC18). Das IASB weist in Hinblick auf die Glaubwürdige Darstellung auf Bewertungsunsicherheiten bei notwendigen Schätzungen hin, welche jedoch nicht zwingend die Entscheidungsnützlichkeit der Informationen einschränken (QC19). Grundsätzlich besteht ein Trade-Off zwischen den Grundsätzen Relevanz und Glaubwürdige Darstellung, bspw. können relevante Informationen auf unsicheren Schätzungen basieren, was einer glaubwürdigen Darstellung abträglich ist, und dennoch entscheidungsnützlich sein (QC22, BC2.55-56).

Die etablierten ergänzenden Grundsätze umfassen die Vergleichbarkeit, Verifizierbarkeit, Zeitnähe und Verständlichkeit. Die *Vergleichbarkeit* der Abschlüsse muss sowohl zwischen verschiedenen Berichtseinheiten (sachlich) als auch perioden- bzw. zeipunkt übergreifend bei einer Einheit (zeitlich) möglich sein (QC24), wodurch Adressaten Ähnlichkeiten und Unterschiede von Vergleichsobjekten identifizieren und verstehen können sollen (QC25). Die Anforderung kann durch Konsistenz der angewandten Methoden gefördert werden (QC26).⁷⁴ *Verifizierbarkeit* fordert, dass verschiedene sachverständige und unabhängige Beobachter übereinkommen können, gleichwohl sie nicht vollständig einig sein müssen, dass eine bestimmte Beschreibung eines Sachverhalts eine Glaubwürdige Darstellung bietet (QC30). Verifizierbarkeit kann durch direkte Beobachtung oder indirekt durch Nachprüfung auf Basis zugrunde gelegter Daten, Formeln und Techniken erfolgen (QC31). Das IASB betont, dass zukunftsorientierte Schätzungen zwar nicht überprüfbar, allerdings aufgrund ihrer Relevanz entscheidungsnützlich und somit im Abschluss abzubilden sind (BC2.62). Bei mangelnder Verifizierbarkeit, insb. von zukunftsorientierten Informationen, sind die zugrunde liegenden Annahmen, Methoden der Informationsbeschaffung und weitere bestimmende Faktoren zu veröffentlichen, um den Adressaten eine Beurteilung deren Nützlichkeit zu ermöglichen (QC32). Der Anforderung der *Zeitnähe* wird eine rechtzeitige Bereitstellung von Informationen für die Adressaten gerecht zur Beeinflussung deren Entscheidungen. Das IASB erachtet generell Informationen je älter als umso entscheidungsnutzloser (QC33), stellt gleichzeitig jedoch klar, dass relevante, glaubwürdige Informationen trotz zeitlich später Bereitstellung entscheidungsnützlich sein können (BC2.65). *Verständlichkeit* wird durch eine klare und präzise Klassifikation, Charakterisierung und Darstellung der Informationen erreicht (QC34). Ökonomische Phänomene, die ihrem Charakter nach komplex und nicht leicht verständlich darzustellen sind, dürfen allerdings nicht ausgeschlossen werden, da Abschlüsse sonst unvollständig und möglicherweise irreführend sind (QC35). Die Abschlussinformationen sollen für Adressaten mit Kenntnissen von Wirtschaft und Wirtschaftsaktivitäten, die die Informationen sorgfältig prüfen und analysieren, verständlich sein (QC36). Die Qualitativen Anforderungen werden durch die Nebenbedingung „Cost“ der Abschlussinformationen ergänzt. Demnach müssen sowohl aus Perspektive der berichtserstellenden Einheiten als auch der Adressaten die Kosten der Finanzberichterstattung durch den Gesamtnutzen der Information gerechtfertigt sein (QC39-43).

Neben den qualitativen Grundsätzen der IFRS sind weitere Inhalte des Rahmenkonzepts vor dem Hintergrund der beabsichtigten Konvergenzanalyse relevant. Kapitel 6 des Rahmenkonzepts ist der

⁷³ Vgl. ebenso ED 2015 BC2.9. Das IASB lehnt eine Vorsicht im Sinne einer per se asymmetrischen Bilanzierung von Vermögenswerten und Erträgen einerseits sowie Schulden und Aufwendungen andererseits ab, vgl. BC2.38, 2.42 sowie Gebhardt / Mora / Wagenhofer (2014), S. 111; IASB (2018a), S. 12.

⁷⁴ Das IASB betont, dass Vergleichbarkeit nicht gleichzusetzen ist mit Einheitlichkeit vgl. QC27.

Beschreibung verschiedener Bewertungsmaßstäbe gewidmet. Hierzu zählt der Gegenwartswert u.a. in Ausprägung als beizulegender Zeitwert (Fair Value, FV) oder Nutzungswert (Value in Use, VIU), welche mit einer gewissen Zukunftsorientierung einhergehen (6.14a, 6.17). In Kapitel 7 werden Konzepte erörtert, nach denen bestimmt wird, welche Informationen in den Abschluss aufgenommen und wie diese Informationen ausgewiesen und angegeben werden sollen. Hierbei erfolgt eine differenzierte Klassifizierung und Abbildung sämtlicher Erträge und Aufwendungen in der Gewinn- und Verlust-Rechnung (GuV) oder im Other Comprehensive Income, sog. sonstiges Ergebnis (OCI) (7.15). Beide zusammen ergeben das Comprehensive Income (CI, Gesamtergebnis),⁷⁵ welches sämtliche Eigenkapitalveränderungen einer Periode, die nicht aus Transaktionen mit Eigenkapitalgebern resultieren, repräsentiert.⁷⁶ Das IASB definiert die GuV als primäre Informationsquelle (7.16, BC7.23), weshalb diese i.d.R. sämtliche Erträge und Aufwendungen umfasst (7.17). Nur unter außergewöhnlichen Umständen dürfen Erträge und Aufwendungen im OCI Eingang finden, wenn hierdurch die Relevanz und/oder Glaubwürdige Darstellung der Informationen gestärkt wird (7.17, BC7.24). Im OCI erfolgsneutral verrechnete Erfolgskomponenten sollen grundsätzlich in künftigen Perioden in die GuV-Rechnung umgegliedert werden, wenn hierdurch die fundamentalen Grundsätze gefördert werden (7.19).⁷⁷

Nach grundlegender Abhandlung der externen Finanzberichterstattung gemäß IFRS mit Fokus auf Zwecksetzung, Funktionen und Grundsätzen mitsamt Nebenbedingung sowie weiteren ausgewählten Inhalten des Rahmenkonzepts wird im Folgenden die Bilanzierung des Goodwill gemäß IFRS-Vorschriften erläutert.

2.1.2 Goodwill-Bilanzierung in der IFRS Finanzberichterstattung

2.1.2.1 Definition des bilanzierungsfähigen Goodwill und Bedeutung

In diesem Abschnitt wird zunächst die Definition und ökonomische Bedeutung des bilanzierungsfähigen Goodwill gemäß des IASB dargelegt. Hieran anschließend werden die Erstabgrenzung, differenziert in den Ansatz des Goodwill und dessen Zuordnung auf verschiedene Unternehmensbereiche, und die Folgebilanzierung des Goodwill dargelegt sowie relevante Angaben im Anhang angeführt, die maßgebliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zusammenfassen und sonstige ergänzende Erläuterungen enthalten.⁷⁸

Die Reglementierung der Goodwill-Bilanzierung nach IFRS erfolgt standardübergreifend in IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“, IAS 36 „Wertminderung von Vermögenswerten“ und IAS 38 „Immaterielle Vermögenswerte“. Gemäß IFRS repräsentiert der Goodwill einen immateriellen Vermögenswert, der künftigen wirtschaftlichen Nutzen aus anderen bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbenen Vermögenswerten darstellt,⁷⁹ welche nicht einzeln identifiziert und separat angesetzt werden.⁸⁰ Ein Goodwill-Ansatz ist nur zulässig, wenn es sich um einen im Zuge

⁷⁵ Das IASB führt in CF.3.3 den Begriff „Darstellung(en) des finanziellen Erfolgs“ (statement(s) of financial performance) ein; dieses umfasst die GuV und die Darstellung des sonstigen Ergebnisses.

⁷⁶ Vgl. IAS 1.7.

⁷⁷ Vgl. Krotter (2007), S. 697.

⁷⁸ Vgl. zum Anhang als IFRS-Bestandteil IAS 1.7, 1.10 sowie etwa Buschhüter / Striegel (2009), S. 85.

⁷⁹ Vgl. IFRS 3.A, IAS 36.81, IAS 38.3f u. 11. Zu einer kritischen Betrachtung der Vermögenswerteigenschaft des derivativen Goodwill, vgl. bspw. Beyer (2015), S. 115-145 m.w.N..

⁸⁰ Zu identifizierbaren ansatzfähigen immat. Vermögenswerten im Zuge eines Unternehmenserwerbs vgl. IFRS 3.10-14, B31, B33, B34 bzw. IAS 38.12 sowie Heidemann (2005), S. 70.

eines Unternehmenskaufs erworbenen derivativen Goodwill handelt.⁸¹ Dieser reflektiert die Zahlung des Erwerbers in Antizipation künftigen wirtschaftlichen Nutzens (IAS 38.11). Ein originärer Goodwill hingegen, welcher im Unternehmen selbst geschaffen wird,⁸² unterliegt einem Aktivierungsverbot, da er die Vermögenswertigenschaften nicht erfüllt (IAS 38.48). Die ökonomische Charakterisierung des derivativen Goodwill erfolgt in Anlehnung an Johnson/Petrone,⁸³ wobei zwei ökonomische Wertbestandteile des zu bilanzierenden derivativen Goodwill determiniert werden (IFRS 3.BC314-316):⁸⁴ zum einen die erwarteten Synergieeffekte zwischen den Vermögenswerten des erworbenen Tochterunternehmens, sog. Going Concern Goodwill,⁸⁵ und zum anderen die erwarteten Synergieeffekte zwischen den Vermögenswerten des erworbenen und des bestehenden Unternehmens, sog. Synergy Goodwill.⁸⁶ Diese beiden Komponenten bilden den Core Goodwill (IFRS 3.BC316), welcher bilanziell zu berücksichtigen ist.⁸⁷

2.1.2.2 Erstbilanzierung des Goodwill und Anhangsangaben

2.1.2.2.1 Ansatz des Goodwill

Der Wertansatz des derivativen Goodwill als erworbener Goodwill ergibt sich als Residualgröße (IFRS 3.BC328) und wird gemäß IFRS 3.32 bestimmt im Zuge eines Unternehmenszusammenschlusses im Erwerbszeitpunkt als die Differenz zwischen **1.** dem kumulierten Betrag der zum Zeitwert bewerteten Gegenleistung,⁸⁸ dem Betrag der nicht-beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen, welcher entweder als proportionaler Anteil am Nettovermögen (sog. Partial Goodwill) oder zum Fair Value (sog. Full Goodwill) bewertet wird,⁸⁹ sowie bei einem sukzessiven Erwerb zusätzlich dem Fair Value der Eigenkapitalanteile zum Erwerbszeitpunkt, die zuvor durch den Erwerber gehalten wurden,⁹⁰ und **2.** dem zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Nettovermögen bestehend aus den erworbenen identifizierbaren Vermögenswerten und übernommenen Schulden.⁹¹

Sofern diese Residualgröße positiv ausfällt, ist diese als derivativer Goodwill zu aktivieren, was in den folgenden Abschnitten detailliert dargestellt wird. Andernfalls liegt nach IFRS 3.34 ein negativer derivativer Goodwill vor, der einen bargain purchase reflektiert, sog. günstiger Erwerb oder Gelegenheitskauf,⁹² bspw. aufgrund eines Zwangsverkaufs (IFRS 3.35).⁹³ Dieser ist als Gewinn im

⁸¹ Allg. kann bei Akquisitionen zwischen einem asset und einem share deal unterschieden werden, wobei beim Konzernabschluss der derivative Goodwill unabh. von der Transaktionsart abgebildet wird, vgl. ausführlich Pellens / Fülbier / Gassen / Sellhorn (2017), S. 847-860.

⁸² Vgl. etwa Busse von Colbe (2002a), S. 885; Moxter (1984), S. 73. Siehe hierzu ausführlich Abschnitt 2.2.2.1.

⁸³ Vgl. Johnson / Petrone (1998).

⁸⁴ Diese identifizieren insg. sechs Komponenten, vgl. Johnson / Petrone (1998), S. 294-297. Zur Begründung, warum lediglich diese zwei ökonomische Treiber des Goodwill sind, siehe Abschnitt 4.2.2..

⁸⁵ Vgl. Johnson / Petrone (1998), S. 295; Sellhorn (2000), S. 889; Wirth (2005), S. 187-188.

⁸⁶ Vgl. Johnson / Petrone (1998), S. 295; Wirth (2005), S. 189-190.

⁸⁷ Vgl. Hachmeister / Kunath (2005), S. 65; Johnson / Petrone (1998), S. 296. Als Goodwill-Komponenten nennt das IASB als Beispiele die Belegschaft und künftige Verträge, vgl. IFRS 3.B37.

⁸⁸ Der Erwerbszeitpunkt ist der Zeitpunkt, an dem der Erwerber die Kontrolle erlangt, vgl. IFRS 3.8. Zu Akquisitionsmethode vgl. IFRS 3.4-5 und Kaufpreisallokation vgl. IFRS 3.36 sowie statt vieler siehe Heidemann (2005); Pellens / Fülbier / Gassen / Sellhorn (2017), S. 868-880; Zelger (2014).

⁸⁹ Zum Wahlrecht siehe bspw. Gödde (2010); Küting / Weber / Wirth (2008), S. 146-148; Zelger (2014), S. 168-170. Da eine 100%-ige Akquisition Gegenstand der normativen Analyse ist, wird dieses Wahlrecht nicht näher ausgeführt.

⁹⁰ Zu sukzessivem Erwerb vgl. IFRS 3.42 sowie bspw. Gimpel-Henning (2016); Zelger (2014), S. 171-173.

⁹¹ Zu identifizierbaren ansatzfähigen immat. Vermögenswerten vgl. IFRS 3.10-14, B31, B33, B34 bzw. IAS 38.12.

⁹² Vgl. IFRS 3 BC381. Dieser wird im deutschsprachigen Raum auch Lucky Buy genannt, vgl. Schmidt (2007), S. 272.

Erwerbszeitpunkt erfolgswirksam zu erfassen, sofern er nach einer erneuten Prüfung der Prozesse der Bestimmung des Differenzbetrags weiterhin besteht (IFRS 3.36). Diese Prüfung dient der Eliminierung von Bewertungsfehlern als Ursache für den Gelegenheitskauf (IFRS 3.BC375). Die Entstehung eines negativen derivativen Goodwill wegen Verlusterwartungen, sog. Badwill, schließt das IASB aus, da dies in der Bewertung des Nettovermögens zum Fair Value reflektiert sei (IFRS 3. BC134-143, BC379-381).⁹⁴

Die Offenlegungspflichten des IFRS 3 fordern zu einzelnen Unternehmenszusammenschlüssen u.a. Angaben zu den Hauptgründen für den Erwerb, eine verbale qualitative Beschreibung der Goodwill-Faktoren, bspw. die Synergien (IFRS 3.59-63, IFRS 3.Appendix B64),⁹⁵ sowie im Falle eines negativen derivativen Goodwill zu den Gründen für einen bargain purchase (IFRS 3.B64nii).

2.1.2.2.2 Allokation des Goodwill auf Cash Generating Units

Bei Vorliegen eines positiven derivativen Goodwill muss dieser im Erwerbszeitpunkt allokiert werden auf einzelne oder einen Verbund mehrerer Cash Generating Units (CGU, auch zahlungsmittelgenerierende Einheit genannt) (IAS 36.80). IAS 36.6 definiert eine CGU als die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten, die Cashflows generiert, welche weitestgehend unabhängig von den Cashflows anderer Vermögenswerte oder Gruppen von Vermögenswerten sind. Nach Auffassung des IASB ist die Goodwill-Allokation auf eine CGU oder eine Gruppe jener notwendig, weil der derivative Goodwill per se keine Cashflows erzeugt, die von anderen Vermögenswerten oder deren Gruppen unabhängig sind (IAS 36.81, BC134). Die Goodwill-Zuordnung soll auf jene CGUs erfolgen, die erwartungsgemäß von den Synergien des Unternehmenserwerbs profitieren, unabhängig von der Allokation des erworbenen Nettovermögens (IAS 36.80). Für die konkrete Bestimmung des jeweiligen derivativen Goodwill-Anteils einer von Erwerbssynergien betroffenen CGU gibt es keine vorgeschriebenen Regelungen.⁹⁶ Nach den Bestimmungen des IAS 36.80a soll es sich bei einer Goodwill-tragenden CGU um die niedrigste Unternehmensebene handeln, auf der der Goodwill für interne Zwecke überwacht und gesteuert wird. An dieser Stelle kommt der sog. Management Approach der IFRS zum Ausdruck, welcher die Verwendung intern generierter Informationen für die externe Finanzberichterstattung beschreibt.⁹⁷ Hierbei beabsichtigt das IASB eine Verbindung der externen Berichterstattung zur internen Kontrolle und Steuerung des Goodwill (IAS 36.82, IAS 36.BC139, BC140), um eine willkürliche Allokation des Goodwill sowie separate Berichtsstrukturen zu vermeiden (IAS 36.BC140).⁹⁸ Die Abgrenzung einer Goodwill-tragenden CGU enthält ergänzend eine obere Restriktion, indem die gewählte CGU-Ebene nicht größer sein darf als die eines Geschäftssegmentes gemäß der Segmentberichterstattung nach IFRS 8 (IAS 36.80b). Mit dieser Begrenzung soll eine Allokation auf

⁹³ Laut IASB gibt es sonst keine Gründe für einen Verkäufer, einen Kaufpreis unterhalb des Zeitwerts des Nettovermögens zu akzeptieren, vgl. IFRS 3.BC381. Zur bilanziellen Behandlung vgl. Haaker / Freiberg (2011a), S. 324; Küting / Wirth (2006), S. 145; Tettenborn / Rohleder (2016), S. 423.

⁹⁴ Eine Überzahlung als Ursache kann laut IASB nicht im Erwerbszeitpunkt sondern erst im Zuge der Folgebehandlung aufgedeckt werden, vgl. IFRS3.BC382.

⁹⁵ Die Angaben zu den Erwerbsgründen können Aufschluss über den Goodwill geben, vgl. IFRS 3.B.

⁹⁶ Vgl. Ballwieser (2006b), S. 273; Beyhs (2005), S. 10; Brücks, M. / Wiederhold, P. (2004), S. 181; Wirth (2005), S. 205. Eine willkürliche Zuordnung des Goodwill auf eine einzelne CGU soll durch die mögliche Aggregation von mehreren CGUs vermieden werden, vgl. IAS 36.81

⁹⁷ Vgl. Weißenberger / Angelkort (2007), S. 418; Weißenberger / Maier (2006), S. 2077 sowie Abschnitt 2.3.2.

⁹⁸ Vgl. Hense (2006), S. 260; Klingels (2005), S. 60; Maier (2009), S. 55–58. Ebenso ist eine Orientierung an der kleinstmöglichen CGU nicht zulässig, sofern diese nicht in Einklang mit der internen Berichts- und Überwachungsstruktur ist, vgl. Küting / Wirth (2004), S. 175.

das Unternehmen selbst als Einheit vermieden werden (IAS 36.BC146). Anhangsangaben sind zu dem einer CGU zugeordneten Buchwert des Goodwill zu veröffentlichen (IAS 36.134a).⁹⁹

2.1.2.3 Folgebilanzierung des Goodwill und Anhangsangaben

Die Folgebilanzierung des Goodwill erfolgt in Form des Impairment Tests, welcher nach IAS 36.90 verlangt, dass sämtliche Goodwill-tragende CGUs einmal jährlich sowie zusätzlich bei Auftreten von Indikatoren auf eine Wertminderung der CGU hin geprüft werden müssen.¹⁰⁰ Indikatoren können aus verschiedenen Informationsquellen hervorgehen (IAS 36.12), wobei das IASB zwischen externen und internen Quellen unterscheidet, die exemplarisch aufgelistet werden (IAS 36.13). Als erstere gelten bspw. das Absinken des Marktwertes oder nachteilige Entwicklungen im technischen, marktbezogenen, wirtschaftlichen oder rechtlichen Umfeld (IAS 36.12a-d). Hingegen zählen zu den internen Indikatoren (IAS 36.12e-g) bspw. eine Überalterung oder physischer Schaden als auch eine nachteilige Entwicklung der Nutzung eines Vermögenswerts, z.B. aufgrund einer Restrukturierung. Der Management Approach der Goodwill-Bilanzierung kommt hierbei in Form des Rückgriffs auf interne Quellen zum Ausdruck.¹⁰¹

Im Zuge des Goodwill-Impairment Tests erfolgt eine Gegenüberstellung des Buchwerts (sog. Carrying Amount) inkl. derivativen Goodwill und des erzielbaren Betrags (sog. Recoverable Amount) einer goodwill-tragenden CGU. Der erzielbare Betrag ist dabei als der höhere der beiden Beträge aus dem Nutzungswert (Value in Use, VIU) und dem beizulegenden Zeitwert abzüglich der Kosten der Veräußerung (Fair Value less Costs of Disposal, FVCD, auch Nettoveräußerungswert genannt) der CGU definiert (IAS 36.18).¹⁰² Letztgenannter entspricht dem Betrag des beizulegenden Zeitwerts, der aus der Veräußerung eines Vermögenswerts bzw. einer Goodwill-tragenden CGU am Markt zwischen sachverständigen und vertragswilligen, voneinander unabhängigen Geschäftsparteien erzielt werden kann (IAS 36.6)¹⁰³ abzüglich der Transaktionskosten, die dem Verkauf einer CGU direkt zuzurechnen sind, bspw. juristische Kosten (IAS 36.6, 36.28). Entgegen dieser ausschließlich marktbezogenen Betrachtung des erzielbaren Betrags spiegelt der Nutzungswert die subjektiven, betriebsindividuellen Verwendungsabsichten des Erwerbers wider (IAS 36.BCZ11, BCZ54). Die VIU-Bestimmung reflektiert den Management Approach der IFRS durch Rückgriff auf interne Informationen. Der VIU entspricht dem Barwert der aus einer CGU künftig ableitbaren Cashflows (IAS 36.6). Bei dessen Berechnung sind u.a. die Schätzung künftiger Cashflows und etwaige Erwartungen im Hinblick auf künftige Veränderungen der Cashflows einzubeziehen (IAS 36.30a-b).¹⁰⁴ Die Cashflow-Schätzungen müssen u.a. auf den aktuellsten, vom Management genehmigten Finanzplänen basieren, die sich nach Ansicht des IASB regulär über einen Zeitraum von maximal fünf Jahren erstrecken.¹⁰⁵ Zusätzlich sind Prognosen jenseits des Zeitraums der aktu-

⁹⁹ Sofern ein Teil des Goodwill nicht einer CGU zurechenbar ist, sind Gründe hierfür anzugeben, IAS 36.133.

¹⁰⁰ Der Test einer CGU muss jährlich zum selben Zeitpunkt erfolgen. Bei Erwerb im Laufe eines Geschäftsjahrs muss vor dessen Ablauf ein Impairment Test durchgeführt werden, vgl. IAS 36.96, BC173.

¹⁰¹ Vgl. Weißenberger / Maier (2006), S. 2078.

¹⁰² Sofern eine dieser Größen den erzielbaren Betrag übersteigt, muss der andere Wert nicht bestimmt werden, vgl. IAS 36.19. Wenn der FVCD nicht ermittelt werden kann, ist der erzielbare Betrag der VIU, vgl. IAS 36.20. Für Vermögenswerte, die zur Veräußerung stehen, ist der erzielbare Betrag der FVCD, vgl. IAS 36.21.

¹⁰³ Der Fair Value ist ein exit price, der sich unter marktähnlichen Bedingungen ergibt, siehe CF6.12-18 sowie die genauen Regelung vgl. IFRS 13.

¹⁰⁴ Des Weiteren sind der risikolose Zinssatz des aktuellen Markts, das Unsicherheitsrisiko sowie weitere Faktoren, die andere Marktteilnehmer bei der Bewertung der künftig zu erwartenden Cashflows einbezögen, zu berücksichtigen, vgl. 36.30c-e.

¹⁰⁵ In Ausnahmen kann ein längerer Zeitraum herangezogen werden, vgl. IAS 36.35. Zu den zu Grunde zu legenden Annahmen vgl. IAS 36.33a, 34, BC65.

ellsten Finanzpläne mittels Extrapolation unter Anwendung einer konstanten oder rückläufigen Wachstumsrate zu bestimmen (IAS 36.33b-c). Die Schätzungen der Cashflows müssen u.a. jegliche aus der weiteren Nutzung des Bewertungsobjekts resultierenden Mittelzuflüsse sowie sämtliche künftige Mittelabflüsse berücksichtigen, die bei der fortlaufenden Nutzung (oder der Versetzung des Bewertungsobjekts in einen betriebsfähigen Zustand) anfallen (IAS 36.39a,b). Die Cashflows sollen auf Basis des aktuellen Zustands der Einheit prognostiziert werden. In diesem Zusammenhang dürfen künftige, noch nicht verpflichtend eingeleitete Umstrukturierungsmaßnahmen,¹⁰⁶ wie Erweiterungsinvestitionen zur Verbesserung der Ertragskraft der betrachteten Einheit, und Restrukturierungen nicht berücksichtigt werden (IAS 36.33b, 36.47).¹⁰⁷

Nach Bestimmung des erzielbaren Betrags gibt dessen Vergleich mit dem Buchwert der CGU, resp. die resultierende Differenz, Aufschluss über die Werthaltigkeit bzw. eine Wertminderung (sog. Impairment) der CGU resp. deren Goodwill. Ist der Buchwert der CGU niedriger als der Recoverable Amount, stellt dies eine Werthaltigkeit dar. Sollte der Buchwert jedoch höher sein, ist ein unmittelbar erfolgswirksames Impairment in Höhe der Differenz durchzuführen (IAS 36.90). Bei Feststellung von Letzterem ist gemäß der resultierenden Wertminderung zunächst der derivative Goodwill einer CGU abzuschreiben. Ein über den Buchwert des Goodwill hinausgehender Impairmentbedarf ist schließlich anteilig auf die anderen Vermögenswerte der CGU aufzuteilen (IAS 36.104).¹⁰⁸ Eine Wertaufholung für einen wertgeminderten derivativen Goodwill darf nach IAS 36.124 nicht erfasst werden. Dies begründet das IASB auf dem Ansatzverbot eines originären Goodwill, welcher Ursache für eine Wertaufholung sei (IAS 36.BC189). Zugleich bekennt der Standardsetter, dass die Konzeption des Impairment Tests unweigerlich mit einer Aktivierung von originärem Goodwill einhergeht. Dieser kann den derivativen Goodwill im Zeitablauf ersetzen und durch eine Überkompensation des erzielbaren Betrags ggü. dem Buchwert einer Goodwill-tragenden CGU eine Wertminderungserfassung vermeiden (IAS 36.BC135, BC190).

Zum Impairment Test fordert IAS 36 umfangreiche Anhangsangaben. Bedeutsam ist hierbei die Angabe der Ereignisse und Umstände, die zu der Erfassung des Wertminderungsaufwands führen (IAS 36.130a). Ebenfalls relevant sind die Angabe des Wertmaßstabs des erzielbaren Betrags (IAS 36.130e-g, 134c-f) als VIU oder FVLCD sowie bei Heranziehen des VIU eine Beschreibung jeder wesentlichen zugrunde liegenden Annahme der Cashflow-Prognosen für den Planungszeitraum,¹⁰⁹ eine Beschreibung des vom Management verwendeten Ansatzes zur Bestimmung der zu jeder Annahme zugewiesenen Werte,¹¹⁰ sowie der Zeitraum, für den das Management die Cashflows geplant hat.¹¹¹

Insgesamt ist hinsichtlich der Goodwill-Bilanzierung festzuhalten, dass hierbei der Management Approach von besonderer Bedeutung ist. Dies kommt durch die Basierung der Allokation des

¹⁰⁶ Zur Verpflichtung nach IFRS vgl. IAS 37.10, 37.70.

¹⁰⁷ Vgl. zur Abgrenzung der einzubeziehenden Investition und der Problematik der Abgrenzung, bspw. Brücks / Kerkhoff / Richter (2005), S. 5–6; Schmusch / Laas (2006), S. 1052; Schumann (2008), S. 264; Wirth (2005), S. 50 m.w.N.

¹⁰⁸ Aus Sicht des IASB kann eine Wertminderung ggf. aus einem überhöhten Kaufpreis eines Erwerbsobjekt (overpay) resultieren, was durch den Impairment Test aufgedeckt wird, vgl. IAS 36 BC 172.

¹⁰⁹ Wesentliche Annahmen sind diejenigen, auf die der erzielbare Betrag der CGU am sensibelsten reagiert, vgl. IAS 36.134d.i.

¹¹⁰ Vgl. IAS 36.134d.ii, e.ii.

¹¹¹ Weitere Angaben vgl. IAS 36.134.d.iv, e.iii.

Goodwill auf internen Berichtsstrukturen, die Berücksichtigung interner Testindikatoren sowie das Heranziehen interner Finanzpläne für die VIU-Berechnung zum Ausdruck.¹¹²

Nach Darlegung der Grundlagen relevanter Teile des IFRS-Rahmenkonzepts sowie der Goodwill-Bilanzierung wird im nächsten Abschnitt gleichermaßen zunächst die Bedeutung des wertorientierten Controlling abgehandelt und darauf folgend eine allgemeine Definition des Goodwill losgelöst von den IFRS-Vorschriften sowie das in Wissenschaft und Praxis verbreitete Controlling des Goodwill dargestellt.

2.2 Wertorientiertes Controlling und Goodwill-Behandlung

2.2.1 Grundlagen des wertorientierten Controlling

2.2.1.1 Leitidee, Definition, Zwecksetzung und Funktionen

Als Ausgangspunkt der grundlegenden Darstellung des Controlling bedarf es einer Konkretisierung der Leitidee der Wertorientierung. Auf dieser basieren folglich die Zwecksetzung, Funktionen und Prinzipien des wertorientierten Controlling.

Das wertorientierte Controlling resp. interne Rechnungswesen dient der Operationalisierung des Shareholder Value-Gedankens.¹¹³ Die Leitidee des Shareholder Value-Ansatzes ist die Ausrichtung der gesamten Unternehmenstätigkeiten auf die Interessen der Shareholder mit dem Ziel der Maximierung des intrinsischen Marktwertes des Eigenkapitals des Unternehmens (innerer Unternehmenswert).¹¹⁴ Ein langfristig an der Steigerung des inneren Unternehmenswertes ausgerichtetes Führungskonzept, welches den Schwerpunkt auf die Anteilseigner-Interessen legt und zugleich die Ansprüche anderer Stakeholder, wie Kunden oder Arbeitnehmer, in Form von Nebenbedingungen beachtet,¹¹⁵ ist die wertorientierte Unternehmensführung.¹¹⁶ Diese Zielsetzung ist sowohl in Theorie als auch in Praxis weitgehend akzeptiert und verbreitet.¹¹⁷ Zur Operationalisierung des Ziels der Wertorientierung kann vereinfachend der Unternehmenswert als Summe aus Marktwert des Eigenkapitals sowie Marktwert des Fremdkapitals betrachtet werden, so dass unter der Annahme

¹¹² Siehe zu einer ausführlichen Analyse des Management Approach in der Goodwill-Bilanzierung Gödde (2010), Haas (2009).

¹¹³ Vgl. Coenenberg / Salfeld (2011), S. 250; Günther (2004); Schultze / Hirsch (2005), S. 13–14. Synonym werden die Bezeichnungen Shareholder, Eigentümer, Aktionäre und Anteilseigner verwendet.

¹¹⁴ Vgl. Busse von Colbe (1997), S. 272; Gillenkirch / Velthuis (2003), S. 547; Laux (2006), S. 4; Rappaport (1986); Speckbacher (1997), S. 630. Mit der Verwendung der Begriffe Wertmaximierung und Unternehmenswertmaximierung ist die innere, auch intrinsische genannt, Unternehmenswertmaximierung gemeint.

¹¹⁵ Die besondere Berücksichtigung der Shareholder-Interessen begründet darauf, dass Anteilseigner Residualansprüche an das Unternehmen haben und ihre Zahlungsansprüche, nicht wie bei anderen Stakeholdern wie Lieferanten oder Kunden, vertraglich gesichert sind, vgl. u.a. Copeland / Koller / Murrin (1998), S. 57; Fama / Jensen (1983), S. 302–303; Speckbacher (1997), S. 633. Zum Stakeholder-Ansatz siehe etwa Copeland / Koller / Murrin (1998), S. 53–54; Jensen (2002), S. 236. Zur Relevanz der Berücksichtigung von Shareholder- und Stakeholder-Interessen siehe Plaschke (2003), S. 60–61. Zur kontroversen Diskussion der Ansätze vgl. bspw. Speckbacher (1997), S. 630.

¹¹⁶ Vgl. Velthuis / Wesner (2005), S. 1, 49–50. Auch Value Based Management genannt, vgl. Velthuis / Wesner (2005), S. 1–2, 11.

¹¹⁷ Vgl. u. a. Busse von Colbe (1997), S. 272–273; Laux (2006), S. 4–5; Speckbacher (1997), S. 630–631; Velthuis / Wesner (2005), S. 1–2; 11.

gleichbleibender Ansprüche der Fremdkapitalgeber die Maximierung des Marktwertes des Eigenkapitals der Unternehmenswertmaximierung entspricht.¹¹⁸ Vor dem Hintergrund der Erreichung dieses Unternehmensziels sind jegliche unternehmerischen Entscheidungen zu treffen. Häufig herrscht in Unternehmen eine Trennung von Eigentum und Leitung i.S.v. unternehmerischer Entscheidungskompetenz, wobei die Entscheidungen von den Shareholdern an einen Manager bzw. die Unternehmensleitung als Entscheidungsträger delegiert werden.¹¹⁹ Zwischen Shareholder und Manager besteht hierbei eine sog. Prinzipal-Agenten Beziehung,¹²⁰ wobei der Shareholder die Rolle des Prinzipals und der Manager bzw. die Unternehmensleitung die des Agenten einnimmt. Jene Beziehung ist potentiell mit Agency-Problemen behaftet aufgrund abweichender Zielsetzungen und Informationsasymmetrien.¹²¹ Regelmäßig delegiert die Unternehmensleitung die Entscheidungskompetenz an nachgeordnete Hierarchieebenen, bspw. Bereichsmanager, wobei regelmäßig selbige Probleme bestehen.¹²²

Das wertorientierte Controlling eines Unternehmens ist als ein zur Zielerreichung unterstützendes und gerichtetes Informationssystem zu verstehen.¹²³ Interne Entscheidungsträger stellen die primären Adressaten des Controlling dar, wie das Management und dezentrale Entscheidungsträger.¹²⁴ Aus dem Zweck der Informationsunterstützung des Controlling geht die Informationsfunktion als Primärfunktion hervor,¹²⁵ aus welcher Sekundärfunktionen abgeleitet werden.¹²⁶ Letztgenannte umfassen die Funktionen Planung, Steuerung und Kontrolle sowie als verbindende Funktion dieser die Koordination.¹²⁷ Die Funktionen des Controlling lassen sich nicht exakt trennen, sondern überschneiden sich, sind komplementär und interdependent durch wechselseitige Beziehungen,¹²⁸ was in nachfolgenden Erläuterungen zum Ausdruck kommt.

¹¹⁸ Vgl. statt vieler Mohnen (2002), S. 7; Rappaport (1999), S. 39–40. Unter vereinfachenden Annahmen (Vorliegen eines vollkommenen und vollständigen Kapitalmarkts und prop. Teilung der Zahlungsströme) entspricht die Maximierung des intrinsischen Marktwerts der individuellen Nutzenmaximierung sämtlicher Shareholder, vgl. bspw. Laux / Schabel (2009), S. 206–218; Speckbacher (1997), S. 631; Velthuis (2004), S. 206, 213. Auch bei nicht idealen Marktbedingungen lässt sich zeigen, dass die Marktwertmaximierung näherungsweise einer individuellen Nutzenmaximierung der Shareholder entspricht, vgl. bspw. Velthuis (2004), S. 214–216. In dieser Arbeit wird von Problemen, wie unvollständige Kapitalmärkte oder divergierende Shareholder-Präferenzen, abstrahiert und die Maximierung des Shareholder Value als einmütig akzeptierte Zielsetzung der Anteilseigner betrachtet.

¹¹⁹ Ausführlich siehe bspw. Fama / Jensen (1983); Laux (2001), S. 117, 137; Mohnen (2002), S. 7. Synonym zu Entscheidungsträger wird der Begriff Manager verwendet.

¹²⁰ Vgl. bspw. Arrow (1985), S. 37; Breid (1995), S. 821; Jensen / Meckling (1976), S. 308–309.

¹²¹ Vgl. u.a. Breid (1995), S. 823; Jensen / Meckling (1976), S. 308; Küpper et al. (2013), S. 101–105

¹²² Vgl. Weißenberger (2003), S. 30.

¹²³ Vgl. Hering / Vincenti (2004), S. 344; Schultze / Hirsch (2005), S. 12. Im engl. Sprachgebrauch Management Accounting oder Managerial Accounting, vgl. Roso / Vormweg / Wall (2003), S. 59–60.

¹²⁴ Vgl. bspw. Reichmann / Kißler / Baumöl (2017), S. 8; Weber / Schäffer (2016), S. 38–39. Diese Gruppe kann auch Aufsichtsrat und Betriebsrat umfassen, vgl. Ewert / Wagenhofer (2014), S. 4. Darüberhinaus ist es teilweise an das externe Rechnungswesen adressiert, insb. wegen des Management Approach der IFRS-Regelungen, siehe Abschnitt 2.3.2. Die Begriffe Management und Unternehmensleitung werden synonym verwendet.

¹²⁵ Zu Primär- und Sekundärfunktionen vgl. bspw. Bruns (1999), S. 592; Stute (2007), S. 69–70.

¹²⁶ In dieser Arbeit wird auf die informationsorientierte Definition abgestellt und diese erweitert um relevante Funktionen. Ähnlich verschiedene Funktionen ergänzend vgl. Coenenberg / Haller / Mattner / Schultze (2016), S. 9; Hahn / Hungenberg (2001), S. 272; Reichmann / Kißler / Baumöl (2017), S. 18. Zu einem Überblick verschiedener Controlling-Konzeptionen siehe bspw. Britzelmaier (2013), S. 14–15; Küpper et al. (2013), S. 16–19; Scheytt / Unterrieder / Becker (2005), S. 93; Schultze / Hirsch (2005), S. 8. m.w.N.

¹²⁷ Ähnlich vgl. Stute (2007), S. 69–89; Lopatta (2011), S. 520.

¹²⁸ Vgl. Stute (2007), S. 69.

Die *Informationsfunktion* des Controlling dient zum einen der Erfüllung des Informationsbedarfs sämtlicher Adressaten im Unternehmen, insb. des Managements,¹²⁹ und umfasst hierbei die Verarbeitung und Weitergabe von Informationen sowie deren Aufbereitung für die Adressaten.¹³⁰ Hierin subsumiert ist die Dokumentationsfunktion als grundlegende Dienstleistungsfunktion zur Abbildung des betrieblichen Geschehens im Unternehmen.¹³¹ Hierbei werden Daten bereitgestellt und diese zu Informationen aufbereitet in Form verschiedener Darstellungsformen und Detaillierungsarten.¹³² Neben der Informationsunterstützung umfasst die Informationsfunktion im Controlling zum anderen eine Entscheidungsunterstützungs- sowie Verhaltenssteuerungsfunktion.¹³³ In diesem Zusammenhang sollen Kennzahlen als Information bereitgestellt werden, welche eine Koordination, Planung, Steuerung und Kontrolle der durch unternehmerische Handlungen erwarteten bzw. verursachten Wertänderungen vor dem Hintergrund der Zielsetzung der Unternehmenswertmaximierung ermöglichen.¹³⁴

Die *Koordinationsfunktion* ist als übergreifende, verbindende Sekundärfunktion zu verstehen, die im Regelkreis der Funktionen der Planung, Steuerung und Kontrolle eine Koordination i.S. eines Abstimmungsprozesses vollzieht.¹³⁵ Die Koordination zwischen Informationsangebot, –beschaffung und –bedarf findet sowohl zwischen den Funktionen als auch innerhalb dieser in zeitlicher und sachlicher Dimension statt.¹³⁶ Das Controlling hat im Rahmen dieser Funktion innerhalb eines Unternehmens zur vertikalen und horizontalen Abstimmung sämtlicher künftiger und aktueller Entscheidungen und Aktivitäten beizutragen.¹³⁷ Beispielweise sind bei der Koordination innerhalb der Funktion der Planung verschiedene Planungsebenen des Unternehmens miteinander zu verknüpfen. Als Koordination zwischen den Funktionen ist eine laufende Abstimmung zwischen Planung, Kontrolle und Steuerung zu verstehen.¹³⁸ Neben der rein internen Koordination ist ebenso eine Koordination des Unternehmens-Umwelt-Beziehungsgeflechts zu beachten, wobei das Controlling interne Anpassungen aufgrund von Entwicklungstendenzen im relevanten Unternehmensumfeld identifizieren und entsprechende Anpassungs- und Innovationsvorgänge bei den übrigen Sekundärfunktionen auslösen und begleiten soll.¹³⁹

¹²⁹ Vgl. Becker (1990), S. 309–311; Becker (1999), S. 9; Berthel (1975), S. 9; Reichmann / Kißler / Baumöl (2017), S. 12. Zu Informationsbedarf allg. siehe u.a. Horváth (2011), S. 310.

¹³⁰ Vgl. Becker (1999), S. 9; Reichmann / Kißler / Baumöl (2017), S. 15, 18. Informationen sind Daten, die einen konkreten Zweckbezug haben oder aus betrieblichen Gründen von Relevanz sind und durch deren Vernetzung Wissen entsteht. Zu dieser weitgefassten Definition der Information vgl. Reichmann / Kißler / Baumöl (2017), S. 18; zu einer engeren vgl. etwa Wittmann (1959b), S. 14. In der Informationsfunktion enthalten ist die Kommunikationsfunktion, die die Übermittlung der Informationen vom Sender zum Empfänger entsprechend deren Bedarf umfasst, vgl. Stute (2007), S. 68.

¹³¹ Vgl. Küpper (2002), S. 2030; Küpper et al. (2013), S. 188; Leffson (1987), S. 157.

¹³² Vgl. Horváth (2011), S. 542; Leffson (1987), S. 157–158.

¹³³ Vgl. hierzu Ewert / Wagenhofer (2014), S. 6–10. Das Controlling hat hierbei über eine reine Unterstützungsfunktion hinaus eine Managementfunktion inne. Die Entscheidungsunterstützung bezieht sich auf eigene Entscheidungen, wohingegen die Verhaltenssteuerungsfunktion fremde Entscheidungen betrifft, vgl. ebd..

¹³⁴ Vgl. Velthuis / Wesner (2005), S. 11.

¹³⁵ Vgl. Hachmeister, S. 272. Abstimmung als Koordination i.w.S. umfasst jene aufgrund künftigen Handelns (sog. Integration), während des realisierenden Handelns (sog. Koordination i.e.S.) und nach dem Handeln (sog. Adaptation), vgl. Becker (1999), S. 8–9; Horváth (2011), S. 161; Weber / Schäffer (2016), S. 24–26. Dem weiten Koordinationsbegriff wird in dieser Arbeit gefolgt.

¹³⁶ Vgl. Küpper (2001), S. 10, 18f; Küpper/Weber/Zünd (1990), S. 282.

¹³⁷ Vgl. Horváth (2011), S. 161; Küpper / Weber / Zünd (1990), S. 282.

¹³⁸ Vgl. Küpper et al. (2013), S. 42; Männel / Warnick (1990), S. 407; Menn (1999), S. 635.

¹³⁹ Vgl. Küpper et al. (2013), S. 38; Wöhe / Döring / Brösel (2016), S. 188–189.

Die *Planungsfunktion* als Sekundärfunktion des wertorientierten Controlling dient grundsätzlich der Entscheidungsunterstützung durch die Bereitstellung von Informationen über künftige Auswirkungen verschiedener Handlungsalternativen auf das Unternehmen resp. dessen Zielerreichung.¹⁴⁰ Im Planungsprozess finden naturgemäß Prognoseinformationen als gedankliche Vorwegnahme künftiger Auswirkungen Eingang sowie aktuelle Informationen und Erfahrungswerte aus der Vergangenheit, die ggf. entsprechend der vorliegenden Entscheidungssituation aufbereitet werden.¹⁴¹ Es gilt, die erwarteten Wertbeiträge der Handlungsalternativen auf den Unternehmenswert zu prognostizieren und so deren Vorteilhaftigkeit im Sinne der Wertorientierung in Form geeigneter Kennzahlen als Performancemaß abzubilden.¹⁴² Damit soll die wertorientierte Planung gewährleisten, dass wertschaffende Maßnahmen durchgeführt und wertvernichtende unterlassen werden. Hierfür muss das Bewertungskalkül der Manager im Einklang mit der Zielsetzung aus Sicht der Shareholder sein.¹⁴³ Obwohl im Rahmen der wertorientierten Planung eine Entscheidung bzgl. Investitionsprojekten von maßgeblicher Relevanz ist, betrifft die Planung ebenso Unternehmensbereiche sowie das ganze Unternehmen.¹⁴⁴ Die Planung dient nicht nur der Entscheidungsfindung, sondern ist mit der Steuerungs- und Kontrollfunktion verknüpft. So ist sie Ausgangspunkt und Basis der Entscheidungsumsetzung in die Realität und damit für die anknüpfende Steuerung.¹⁴⁵ Zudem bildet sie die Grundlage für die Kontrollfunktion, da Plangrößen als Ziel- oder Vergleichsgrößen dienen können.¹⁴⁶

Die *Steuerungsfunktion* des wertorientierten Controlling, auch Verhaltenssteuerungsfunktion genannt, stellt allg. die Beeinflussung von Entscheidungen und Handlungen unternehmerischer Tätigkeiten vor dem Hintergrund der Unternehmenswertmaximierung als Ziel dar.¹⁴⁷ Dieser Funktion kommt mit dem Ziel, die bestehende Prinzipal-Agenten-Problematik zu lösen oder zumindest abzumildern, besondere Bedeutung zu.¹⁴⁸ Es soll sowohl das Verhalten der Unternehmensleitung als Agent der Shareholder als auch das dezentraler, untergeordneter Entscheidungsträger als Agenten der Unternehmensleitung im Unternehmen durch geeignete Steuerungsinstrumente basierend auf Kennzahlen als Performancemaß wertorientiert gelenkt werden,¹⁴⁹ wie z.B. mittels eines Entlohnungssystems.¹⁵⁰ Die Steuerungsfunktion beinhaltet eine Feedforward- und Feedback-Verknüpfung zu Planung und Kontrolle. Zum einen sollen Maßnahmen zur Anpassung der laufenden Planung und Kontrolle an veränderte oder unerwartete Umweltbedingungen ergriffen (Feedforward), zum

¹⁴⁰ Vgl. Velthuis / Wesner (2005), S. 12.

¹⁴¹ Vgl. Kosiol (1967), S. 79; Macharzina (1989), S. 1714; Wittmann (1959a), S. 81.

¹⁴² Vgl. Pfaff / Bärthel (1999), S. 88; Velthuis / Wesner (2005), S. 17. Eine an die vom Manager erbrachte Aktivität resp. Leistung anknüpfende Kennzahl wird in dieser Arbeit als Performancemaß bezeichnet.

¹⁴³ Vgl. Velthuis / Wesner (2005), S. 12, 19.

¹⁴⁴ Vgl. Schabel (2004), S. 9; Velthuis / Wesner (2005), S. 56.

¹⁴⁵ Vgl. Berthel (1975), S. 9; Kosiol (1967), S. 79; Schweitzer / Küpper (2011), S. 734.

¹⁴⁶ Dies kann als Feedforward Funktion der Planung ggü. der Kontrolle bezeichnet werden, ähnlich vgl. Hax (1966), S. 452–453; Weber (1990), S. 27.

¹⁴⁷ Vgl. allg. Ewert / Wagenhofer (2014), S. 302–303; Ewert / Wagenhofer (2014), S. 9–10; Hahn / Hungenberg (2001), S. 46–47. Die Begriffe Steuerung und Verhaltenssteuerung werden nachstehend synonym verwendet.

¹⁴⁸ Ähnlich vgl. Pellens / Crasselt / Rockholtz (1998), S. 13–14.

¹⁴⁹ Vgl. etwa Pfaff / Bärthel (1999), S. 88; Schumann (2008), S. 88.

¹⁵⁰ Zur Steuerung dienen insb. finanzielle Anreizsysteme wie Entlohnungssysteme siehe u.a. Kossbiel (1994), S. 85; Laux (2006), S. 11, 26; Velthuis / Wesner (2005), S. 84–85.

anderen Maßnahmen zur Anpassung des geplanten Verhaltens an die geänderte Planung als auch Anpassungen künftiger Kontrollen eingeleitet werden (Feedback).¹⁵¹

Die *Kontrollfunktion* umfasst die Überprüfung vollzogener Entscheidungen und Handlungen in Form einer Messung deren Auswirkungen sowie die Beurteilung der Managementleistung. Hierbei erfolgt eine Ziel- resp. Wertbeitragskontrolle mittels eines Performancemaß,¹⁵² bei der festgestellt werden soll, ob wertsteigernde Handlungen resp. Projekte durchgeführt und tatsächlich mit diesen Wert erzielt worden ist. Zudem sollen Rückschlüsse auf die Leistung und das Verhalten des Management gezogen werden, inwiefern Wert erzielt wurde oder hätte erzielt werden können.¹⁵³ Mit Hilfe von Abweichungsanalysen im Rahmen der ex post-Kontrolle können die Ursachen von Abweichungen identifiziert und basierend hierauf Rückschlüsse auf die Managerleistung gezogen werden.¹⁵⁴ Die Kontrolle kann grds. sowohl während als auch nach der Umsetzung einer Aktivität, bspw. ein Investitionsprojekt, durchgeführt werden und basiert i.d.R. auf deren Planung.¹⁵⁵ Rückkoppelnd hat die Kontrolle ggü. der Planung eine Feedforward-Funktion inne im Sinne einer Verbesserung der Informationsgrundlage für künftige Entscheidungssachverhalte oder Anpassung laufender anderer Planungen.¹⁵⁶ In Hinblick auf die Steuerung wirkt sich die Kontrolle in einer Feedback-Funktion zum einen präventiv auf das Managerverhalten durch Antizipation möglicher Sanktionen und zum anderen rückwirkend durch die Einleitung von Gegenmaßnahmen aus und soll so die Zielerreichung der Wertorientierung fördern.¹⁵⁷

Abbildung 4 illustriert den Zweck und die Funktionen des wertorientierten Controlling sowie die Beziehungen zwischen den Funktionen.

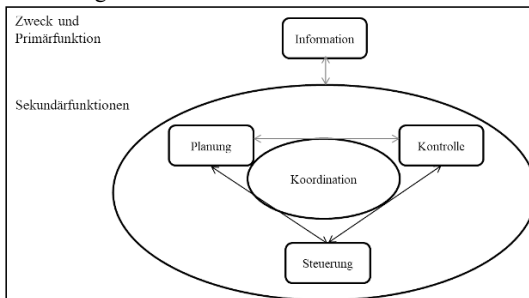


Abbildung 4: Zweck und Funktionen des wertorientierten Controlling

¹⁵¹ Ähnlich zur Beziehung von Steuerung und Planung vgl. Buchholz (2013), S. 35, 49; Weber (1990), S. 27. So kann bspw. die Kontrolle an eine gewünschte Steuerung angepasst werden, indem die Häufigkeit oder Kontrollschwerpunkt bzw. -größe verändert wird.

¹⁵² Vgl. Coenenberg / Salfeld (2007), S. 256-257, 262.

¹⁵³ Vgl. Velthuis / Wesner (2005), S. 21, die von ex-post Performancemessung sprechen. In dieser Arbeit wird der Begriff Kontrolle verwendet. Zur Verknüpfung von Kontrolle mit Konsequenzen für den Manager vgl. etwa Hebertinger / Schabel / Velthuis (2005), S. 166.

¹⁵⁴ Vgl. Drukarczyk / Schüler (2000), S. 278; Husmann (2003), S. 78.

¹⁵⁵ Vgl. Dirrigl (2003), S. 173. Eine endgültige Kontrolle bzw. Messung der Werterzielung ist auf Projektebene nur nach Projektende möglich, da bei Unsicherheit im Zeitablauf die Informationsstände permanent variieren, vgl. ähnlich Drukarczyk / Schüler (2000), S. 278; Hax (2004), S. 78; Husmann (2003), S. 78; Schumann (2008), S. 93.

¹⁵⁶ Vgl. Laux (2006), S. 34; Weißenberger (2005), S. 189, ähnlich Ewert / Wagenhofer (2014), S. 302. Zur engen Verknüpfung von Planung und Kontrolle vgl. bspw. Wild (1982), S. 44.

¹⁵⁷ Vgl. Ewert / Wagenhofer (2014), S. 302-303; Laux (2006), S. 34; Laux / Liermann (2003), S. 458; Weißenberger (2005), S. 190.

2.2.1.2 Anforderungen

Die Funktionen des wertorientierten Controlling sind mit diversen Anforderungen an die verwendeten Informationen resp. Kennzahlen verbunden, um eine wertorientierte Unternehmensführung zu gewährleisten. Im Schrifttum existiert eine Bandbreite von Anforderungen an das wertorientierte Controlling resp. der dort eingesetzten Kennzahlen, die eine große Heterogenität hinsichtlich Art, Gliederung und Anzahl aufweist.¹⁵⁸ Den Prinzipien wird hierbei meist eine gleichrangige Bedeutung beigemessen. Da bestimmte Anforderungen jedoch vor dem Hintergrund der wertorientierten Unternehmensführung von maßgeblicher Bedeutung sind, erfolgt in dieser Arbeit diesbezüglich eine Differenzierung der Anforderungen.¹⁵⁹ *Grundlegende Anforderungen* sind von zentraler Bedeutsamkeit für die Erfüllung der Funktionen vor dem Hintergrund der Zielsetzung der Unternehmenswertmaximierung. Hierzu zählen die Gesamtergebniszielorientierung, die Manipulationsfreiheit und die zeitliche sowie die sachliche Entscheidungsverbundenheit. Zusätzlich zu diesen existieren *ergänzende Anforderungen*, welche die grundlegenden Prinzipien und damit die Wertorientierung unterstützen und deshalb wünschenswert sind. Dazu zählen die Überprüfbarkeit, die Vergleichbarkeit, die Verständlichkeit und die Wirtschaftlichkeit. Zwischen den grundlegenden und ergänzenden Anforderungen sowie innerhalb der Anforderungsgruppen bestehen wechselseitige Beziehungen, die zum Teil verstärkend, zum Teil konfliktär sind.¹⁶⁰ Zum besseren Verständnis werden ausgewählte positive und negative Verbindungen detailliert geschildert. Zu beachten gilt, dass eine optimale Erfüllung aller Anforderungen aufgrund bestehender Konflikte zwischen diesen nicht möglich ist.¹⁶¹

Die grundlegende Anforderung der *Gesamtergebniszielorientierung* verlangt, dass sämtliche Tätigkeiten im Rahmen der Funktionen im Sinne des Gesamtergebnisziels,¹⁶² die Maximierung des Unternehmenswerts, durchgeführt werden. Ein Kriterium der Anforderung stellt die Entscheidungsnützlichkeit dar,¹⁶³ welche fordert, dass die Informationen, d.h. Kennzahlen und der Erfolgsausweis, eine Relevanz hinsichtlich des Gesamtergebnisziels aufweisen und die Zielerreichung abbilden zur Entscheidungsunterstützung vor dem Hintergrund der Shareholder Value-Orientierung.¹⁶⁴ Die Anforderung wird ferner konkretisiert durch das Kriterium der Zielkongruenz, demgemäß die Ziele und damit Aktivitäten einzelner Entscheidungsträger mit der Unternehmenswertzielmaximierung kongruent sein müssen.¹⁶⁵ Die Kennzahlen müssen hierfür die Zielstruktur

¹⁵⁸ Siehe für eine Übersicht bspw. Wussow (2004), S. 69 m.w.N.. Zu verschiedenen Anforderungskatalogen an das interne Rechnungswesen siehe bspw. Klein (1999b), S. 63–64; Siefke (1999), S. 53–64. Für einen Überblick verschiedener Kataloge vgl. Franz / Winkler (2006), S. 65.

¹⁵⁹ Eine Differenzierung vornehmend vgl. Bantz (2017); Mohnen (2002), S. 21; Velthuis / Wesner (2005), S. 48–55.

¹⁶⁰ Ähnlich vgl. Hax (1989), S. 163; Hebertinger (2002b), S. 59.

¹⁶¹ Vgl. Hebertinger (2002b), S. 6.

¹⁶² Ähnlich als zielorientiertes Controlling bezeichnet vgl. Coenenberg / Haller / Mattner / Schultze (2016), S. 9; Küpper / Weber / Zünd (1990), S. 283; Reichmann / Kißler / Baumöl (2017), S. 18. Abzugrenzen ist dies vom sog. ergebniszielorientierten Controlling, das i.d.R. auf andere Ziele als die Unternehmenswertmaximierung ausgerichtet ist, bspw. Gewinn oder Profitabilität als Ergebnisziel, vgl. bspw. Horváth (2011), S. 122–124 m.w.N.

¹⁶³ Ähnlich zu den Prinzipien Relevanz und Wesentlichkeit, vgl. Hebertinger (2002b), S. 56; Schultze / Hirsch (2005), S. 16; Wussow (2004), S. 71. Ein Kriterium stellt hierbei ein Merkmal als Bedingung zur Erreichbarkeit einer Anforderung dar.

¹⁶⁴ Ähnlich als Wertsteigerungsabbildung bezeichnend vgl. Schumann (2008), S. 109.

¹⁶⁵ Vgl. Coenenberg (1995), S. 2080; Coenenberg / Fischer / Günther (2012), S. 779; Pellens / Crasselt / Rockholtz (1998), S. 14. Diese wird operationalisiert durch kapitalwertmaximierende Investitionsprogramme, vgl. Velthuis (2004), S. 4. Hiermit ist eine Interessenharmonie, oder zumindest eine annähernde, von Eigentümern und Managern gemeint. Die Anforderung ist auch unter anderen Begriffen bekannt, bspw. „Zielbezug“, vgl. Küpper et al. (2013), S. 319, „Zielgrößeneignung“, vgl. Pellens / Crasselt / Rockholtz (1998). Dies ist abzugrenzen von der Anforderung Zielkongruenz an finanzielle Anreizsysteme, siehe zu dieser etwa Mohnen (2002), S. 23–28.

mit Hinblick auf das Unternehmensziel repräsentieren.¹⁶⁶ In diesem Zusammenhang ist Barwertidentität zu erfüllen, welche fordert, dass der Barwert des erwarteten Performancemaß der Manager denselben Barwert wie der der erwarteten Cashflows aus Sicht der Shareholder aufweist, d.h. dem erwarteten Kapitalwert entspricht.¹⁶⁷ Barwertidentität wird unter den Bedingungen erreicht, dass (1) Kosten auf den Restbuchwert bzw. das gesamte gebundene Kapital am Periodenanfang verrechnet werden, (2) der zur Berechnung der Kosten verwendete Zinssatz ebenso zur Diskontierung der Performancemaße verwendet wird und (3) die Clean Surplus-Bedingung eingehalten wird,¹⁶⁸ nach welcher jede Veränderung des Eigenkapitals, die nicht auf Transaktionen mit den Shareholdern als Kapitalgeber zurückzuführen ist, in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen ist.¹⁶⁹ Vor dem Hintergrund der Barwertidentität sind kalkulatorische Zinsen als Kosten auf das Gesamtkapital als von den Shareholdern geforderte Verzinsung ihres eingesetzten Kapitals zu berücksichtigen.¹⁷⁰ Der Anforderung der Gesamtergebniszielorientierung ist eine gewisse Zukunftsorientierung als konkretisierendes Kriterium inhärent, da die wertorientierte Zielsetzung auf eine künftige Größe, den zu maximierenden Unternehmenswert, ausgerichtet ist.¹⁷¹ Vor allem in Zusammenhang mit der Planung ist die Anforderung der Gesamtergebniszielorientierung resp. der darin enthaltenen Barwertidentität bedeutend, denn bei Erfüllung dieser steht das Bewertungskalkül des Entscheidungsträgers im Einklang mit dem aus Sicht der Eigentümer, was eine Unterlassung oder Durchführung von Alternativen vor dem Hintergrund der Unternehmenswertmaximierung fördert.¹⁷² Das Prinzip ist ebenso für die Steuerung relevant, da durch eine gleichgerichtete Interessenslage ausgerichtet auf die Wertmaximierung und zielkongruente sowie zukunftsorientierte Kennzahlen Entscheidungen und Handlungen im Sinne der Shareholder gefördert werden. Hinsichtlich der Kontrolle ist die Anforderung bedeutsam, da bei Erfüllung dieser eine Verbesserung oder Verschlechterung der Gesamtergebniszielerreichung im Performancemaß und im Erfolgsausweis zum Ausdruck kommt.¹⁷³

Gesamtergebniszielorientierung

- Entscheidungsnützlichkeit
- Zielkongruenz
 - Barwertidentität
- Zukunftsorientierung

Abbildung 5: Konkretisierende Kriterien der Gesamtergebniszielorientierung

¹⁶⁶ vgl. Schultze / Hirsch (2005), S. 22 Ein höheres Erfolgsniveau eines Managers soll sich in einem gestiegenen Beitrag zum Gesamtergebnis (Unternehmenswertmaximierung) widerspiegeln, vgl. ebd.

¹⁶⁷ Vgl. Laux (2006), S. 89; Mohnen (2002), S. 26; Velthuis / Wesner (2005), S. 51.

¹⁶⁸ Allgemein zur Barwertidentität bzw. zum Beweis durch das Preinreich-Lücke-Theorem, siehe Lücke (1955), S. 310–316; Mohnen (2002), S. 99; Preinreich (1937), S. 220–224; Preinreich (1938), S. 239–241. Die Clean-Surplus Bedingung ist hinreichend für Barwertidentität, vgl. Velthuis (2004), S. 180–181.

¹⁶⁹ Vgl. Feltham / Ohlson (1995), S. 694; Pfaff (2011), S. 302. Die Clean-Surplus Bedingung ist hinreichend für Barwertidentität, vgl. Velthuis (2004), S. 180–181. Die Clean-Surplus Bedingung ist eine hinreichende Bedingung für das Kongruenzprinzip, vgl. Schabel (2004), S. 22.

¹⁷⁰ Ebenso dienen die kalkulatorischen Kosten als Ausgleichsfunktion der intertemporalen Transformation von Zahlungsströmen, vgl. Lücke (1955), S. 314. Vgl. allg. zu kalkulatorischen Kosten bspw. Coenenberg / Fischer / Günther (2012), S. 88–104; Schildbach (1997), S. 263. Besonders relevant sind kalkulatorische Eigenkapitalkosten, vgl. Velthuis / Wesner (2005), S. 18–19, 28.

¹⁷¹ Vgl. Dirrigl (1998), S. 547; Günther (2001), S. 204.

¹⁷² Vgl. Velthuis / Wesner (2005), S. 56–57.

¹⁷³ Ähnlich vgl. Schumann (2008), S. 109.

Die grundlegende Anforderung der *Manipulationsfreiheit* beschreibt die Resistenz gegenüber Manipulationen seitens der Entscheidungsträger.¹⁷⁴ Demnach dürfen die Kennzahl und der Erfolgsausweis nicht durch die Manager verzerrbar sein, da dies die Zielerreichung beeinträchtigen und somit zu Lasten der Shareholder ausfallen kann.¹⁷⁵ Zum einen besteht die Gefahr der Manipulation durch die Unternehmensleitung, zum anderen durch untergeordnete Führungsebenen. Zur Einschränkung von Ermessensspielräumen und somit Manipulationsmöglichkeiten sind möglichst eindeutige, verbindliche Regelungen im Controlling zur Förderung der Anforderung zu etablieren.¹⁷⁶ Von maßgeblicher Bedeutung ist die Anforderung für die Funktionen der Steuerung und Kontrolle. Bei Bestehen von Möglichkeiten zu Manipulationen kann eine Steuerung resp. Ausrichtung der Entscheidungen und Aktivitäten des Managers auf die Unternehmenswertmaximierung nicht gewährleistet werden.¹⁷⁷ Zudem sind unverzerrte Performancemaße notwendig im Rahmen der Kontrolle, um den tatsächlichen Zielbeitrag beurteilen und Rückschlüsse auf die Managerleistung ziehen zu können.¹⁷⁸ Manipulationsfreiheit spielt neben der Bedeutung für die Funktionen eine wesentliche Rolle für die Anforderung der Gesamtergebniszielorientierung, da deren Erfüllung bei Bestehen von Manipulationsmöglichkeiten durch mangelnde Gewährleistung einer Shareholder-Orientierung gefährdet ist.¹⁷⁹ Zu beachten gilt allerdings die konfliktäre Beziehung des Kriteriums der Zukunftsorientierung zur Manipulationsfreiheit, da zukunftsorientierte Informationen i.d.R. manipulationsanfällig sind.¹⁸⁰ Im Allgemeinen beeinträchtigt eine mangelnde Manipulationsfreiheit die Erreichbarkeit der übrigen Anforderungen. Besteht die Möglichkeit, die Kennzahlen und den Erfolgsausweis zu manipulieren, können auch die anderen Prinzipien negativ beeinflusst werden.¹⁸¹

Die Anforderung der Entscheidungsverbundenheit umfasst eine zeitliche sowie eine sachliche Dimension. *Zeitliche Entscheidungsverbundenheit* als grundlegende Anforderung bedeutet im Allgemeinen, dass zwischen dem Erfolgsausweis und den diesem zugrundeliegenden Entscheidungen und Handlungen ein enger zeitlicher Zusammenhang besteht.¹⁸² Der Erfolgsausweis soll als Indiz für die Qualität der Manageraktivitäten, d.h. deren Vorteilhaftigkeit aus Sicht der Eigentümer, gemäß einer Orientierung am (erwarteten) Kapitalwert gelten.¹⁸³ Folglich müssen künftig erwartete Auswirkungen zeitnah im Erfolgsausweis antizipiert werden. Die implizierte Zukunftsorientierung soll zugleich langfristig auf die Unternehmenswertmaximierung ausgerichtetes Verhalten der Manager fördern.¹⁸⁴ Diese allgemeine Definition der zeitlichen Entscheidungsverbundenheit kann differenziert werden nach dem Grad des Erfolgsausweises in Form des Kapitalwerts sowie nach

¹⁷⁴ Vgl. Hax (1989), S. 163; Laux (2006), S. 90; Velthuis / Wesner (2005), S. 55. Im Schrifttum werden alternativ die Termini Objektivität, Manipulationsresistenz und Maßgenauigkeit verwendet, siehe bspw. Hebertinger (2002b), S. 38; Klein (1999b), S. 66–67; Laux / Liermann (2003), S. 538; Schultze / Hirsch (2005), S. 24–25.

¹⁷⁵ Vgl. Schabel (2004), S. 59; Velthuis / Wesner (2005), S. 55. So kann eine Verletzung des Prinzips sog. Earnings Management ermöglichen, eine zielgerichtete Gewinngestaltung, auch Bilanzpolitik genannt, vgl. Velthuis / Wesner (2005), S. 55.

¹⁷⁶ Vgl. Hoke (2001), S. 102; Velthuis / Wesner (2005), S. 55.

¹⁷⁷ Vgl. Franz / Winkler (2006), S. 70; Hebertinger (2002b), S. 39.

¹⁷⁸ Vgl. Franz / Winkler (2006), S. 70; Velthuis / Wesner (2005), S. 55.

¹⁷⁹ Vgl. Laux (1994), S. 1261. Ähnlich vgl. Küpper (1994), S. 978.

¹⁸⁰ Vgl. Schultze / Hirsch (2005), S. 29.

¹⁸¹ Vgl. Laux (1994), S. 1261; Mohnen (2002), S. 21.

¹⁸² Vgl. Hax (1989), S. 162; Laux (2006), S. 90. Das Prinzip wird auch unter Aktualität subsumiert, vgl. Wussow (2004), S. 71.

¹⁸³ Die Güte der Entscheidung wird anhand des Kapitalwerts beurteilt, siehe zu Vereinbarkeit Kapitalwertkriterium und Wertorientierung u.a. Mohnen (2002), S. 5; Rappaport (1999), S. 39.

¹⁸⁴ Vgl. Baetge / Siefke (1999), S. 682; Laux (2006), S. 89–90.

dem Zeitpunkt des Erfolgsausweises und der darin enthaltenen Antizipation künftiger Auswirkungen. Der erwartete Kapitalwert kann *vollständig* in einem Zeitpunkt oder *partiell*, d.h. in einzelnen Zeitpunkten erfolgt ein gewisser anteiliger Ausweis des Kapitalwerts,¹⁸⁵ im Erfolgsausweis ausgewiesen werden. Bei der vollständigen zeitlichen Entscheidungsverbundenheit kann zwischen einem *unmittelbaren* Ausweis im Zeitpunkt der Durchführung einer Entscheidung bzw. Handlung ($t=0$)¹⁸⁶ und einem *mittelbaren* Ausweis, welcher im direkt nachfolgenden Zeitpunkt ($t=1$) erfolgt,¹⁸⁷ unterschieden werden. Die partielle zeitliche Entscheidungsverbundenheit ist zu unterscheiden hinsichtlich eines *sofort* im Zeitpunkt der Entscheidung ($t=0$) und eines *späteren* in einem nachfolgenden Zeitpunkt ($t \geq 1$) beginnenden partiellen Erfolgsausweis über den von der Entscheidung betroffenen Zeitraum T. Die Differenzierung des Prinzips der zeitlichen Entscheidungsverbundenheit wird in Abbildung 6 illustriert.

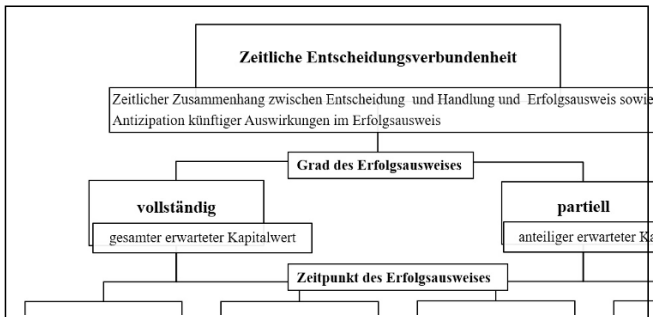


Abbildung 6: Differenzierung zeitliche Entscheidungsverbundenheit

Die Anforderung i.S.d. Antizipation von Manageraktivitäten im Erfolgsausweis ist insbesondere bei der Planung relevant, um auf die (erwartete) Vorteilhaftigkeit einer Entscheidung aus Sicht der Shareholder und damit auf Durchführung oder Unterlassung schließen zu können. Im Rahmen der Steuerung ist das Prinzip von besonderer Bedeutung, damit der Manager, gleichwohl einer Präferenz für frühzeitige Erfolgsausweise, zu Entscheidungen und Handlungen motiviert wird, die sich in langfristiger Perspektive positiv auf den Erfolgsausweis auswirken.¹⁸⁸ Ferner ist die Anforderung im Zuge der Kontrolle bedeutsam, da eine frühzeitige Antizipation künftiger Auswirkungen eine frühestmögliche Initiierung von potentiellen Anpassungs- oder Gegenmaßnahmen bzgl. der getroffenen Entscheidungen und Handlungen eines Managers ermöglicht.¹⁸⁹ Die Anforderung der zeitlichen Entscheidungsverbundenheit steht in engem positiven Zusammenhang mit dem Kriterium der Zukunftsorientierung der Gesamtergebniszielorientierung, da erstgenannte ebenfalls einen Zukunftsbezug impliziert. Jener steht, wie bereits angeführt, in konfliktärem Bezug zum Prinzip der Manipulationsfreiheit. Die in dem Prinzip geforderte Zukunftsbezogenheit ist mit Ermessensspielräumen sowohl hinsichtlich der Höhe als auch der zeitlichen Verteilung des Erfolgsausweises verbunden, was der Manipulationsfreiheit entgegen steht.¹⁹⁰

¹⁸⁵ Anteilig bedeutet hierbei nicht, dass in den einzelnen Zeitpunkten derselbe Anteil ausgewiesen wird. Schumann (2008), S. 109, bezeichnet diese Anforderung als „Vorteilhaftigkeit“.

¹⁸⁶ Im Schrifttum wird dies verbreitet als ideal verstanden, vgl. Hax (1989), S. 162, 164; Schabel (2004), S. 59.

¹⁸⁷ Mittelbar kann in Abhängigkeit der Präferenzen der Shareholder auch als späterer Zeitpunkt interpretiert werden, bspw. in $t=2$ oder 3.

¹⁸⁸ Vgl. Franz / Winkler (2006), S. 66–67; Hax (1989), S. 162.

¹⁸⁹ Vgl. Laux (2006), S. 89; Velthuis / Wesner (2005), S. 54.

¹⁹⁰ Vgl. zu diesem Zielkonflikt ausführlich Laux (2006), S. 432–438.

Die grundlegende Anforderung der *sachlichen Entscheidungsverbundenheit* fordert allgemein eine Abbildung des Managerverhaltens in Performancemaß und Erfolgsausweis. In diesen müssen jene Erfolgskomponenten widergespiegelt werden, die in Verbindung mit den getroffenen Entscheidungen und Handlungen des verantwortlichen Managers stehen. Dies impliziert eine Beeinflussbarkeit der Kennzahl und des Erfolgsausweises durch die Aktivitäten des Entscheidungsträgers.¹⁹¹ In dieser allgemeinen im Schrifttum verbreiteten Definition kommt jedoch nicht zum Ausdruck, dass die Konsequenzen, resultierend aus den Entscheidungen und Handlungen, von Relevanz sind und im Performancemaß und Erfolgsausweis zu berücksichtigen und reflektieren sind. Demnach müssen gemäß des Prinzips der sachlichen Entscheidungsverbundenheit das Performancemaß und der Erfolgsausweis die Entscheidungen und Handlungen eines Managers sowie die resultierenden Konsequenzen abbilden.¹⁹² Abzulehnen ist eine enge Definition der Anforderung, welche eine Eliminierung sämtlicher externer Umweltzustände fordert.¹⁹³ Künftig erwartete beeinflussbare Umweltentwicklungen, wie Konjunkturschwankungen, sollen vom Manager im Zuge seiner Entscheidungen und Handlungen antizipiert werden, da das Ziel der Unternehmenswertmaximierung u.a. gerade durch Umwelteinflüsse bestimmt wird.¹⁹⁴ Die Anforderung der sachlichen Entscheidungsverbundenheit ist vor allem hinsichtlich der Steuerung von Relevanz, da nur bei einer möglichen Beeinflussbarkeit auf eine Kennzahl als Performancemaß und auf den Erfolgsausweis durch den Manager dieser seine Aktivitäten daran ausrichtet.¹⁹⁵ Im Zuge der Kontrolle erschwert eine Verletzung der Anforderung eine Beurteilung der Leistung resp. Entscheidungen und Handlungen eines Managers.¹⁹⁶

Die Anforderung der sachlichen Entscheidungsverbundenheit impliziert eine Zuordnung des Erfolgsausweises i.S. der Wertgenerierung entsprechend der (erwarteten) Konsequenzen einer Entscheidung. Dies wird im *Tragfähigkeitsprinzip* beschrieben,¹⁹⁷ welches sukzessive zu untergliedern ist in das interdivisionale und das intertemporale intradivisionale. Im 1. Schritt erfolgt gemäß des *interdivisionalen Tragfähigkeitsprinzips* die Verteilung des (erwarteten) Erfolgsausweises i.S. von Wertgenerierung auf den von den Konsequenzen einer Entscheidung betroffenen Ort, z.B. einen Unternehmensbereich, entsprechend des Anteils dessen Ertragswerts an dem Gesamtertragswert einer Entscheidung in dem Zeitpunkt der Durchführung.¹⁹⁸ Daran anknüpfend ist im 2.

¹⁹¹ Vgl. u.a. Baetge / Siefke (1999), S. 682; Kossbiel (1994), S. 81–82; Pellens / Crasselt / Rockholtz (1998), S. 14; Siefke (1999), S. 133. Dies impliziert, dass bei mehreren Entscheidungsträgern Kennzahl und Erfolgsausweis nicht durch Entscheidungen anderer, sondern nur durch seine beeinflusst werden sollen, ähnlich vgl. Siefke (1999), S. 57.

¹⁹² Durch explizite Berücksichtigung von Konsequenzen wird der Ursache-Wirkungs-Zusammenhang abgebildet.

¹⁹³ Vgl. Jensen / Murphy / Wruck (2004), S. 13, 80–81; Weber / Bramseman / Heineke / Hirsch (2017), S. 70. Die enge Definition ist als sog. Controllability bekannt, vgl. u.a. Mohnen (2002), S. 32–33; Solomons (1965), S. 83–84.

¹⁹⁴ Vgl. Hebertinger / Schabel / Velthuis (2005), S. 165; Laux (2006), S. 11; Siefke (1999), S. 60.

¹⁹⁵ Vgl. Kossbiel (1994), S. 81.

¹⁹⁶ Vgl. Siefke (1999), S. 57–59. Die Umwelteinflüsse sind je nach Verantwortlichkeit bzw. Versäumnis deren Antizipation der Manager bei der Kontrolle zu berücksichtigen. Hierzu bedarf es einer Abweichungsanalyse, siehe hierzu bspw. Drukarczyk / Schüller (2000), S. 278; Husmann (2003), S. 78.

¹⁹⁷ Tragfähigkeit orientiert sich hierbei am erwarteten Nutzen durch Zahlungsrückflüsse, der in verschiedenen Bereichen in verschiedenen Zeitpunkten entsteht.

¹⁹⁸ Als Verteilungsgröße auf den Ort wird der Ertragswert zugrunde gelegt, da jener den Gegenwartswert der in dem Ort erwarteten künftigen Einzahlungsüberschüsse darstellt und damit Zukunftsorientierung sowie Entscheidungsnützlichkeit als Kriterien der Gesamtergebniszielorientierung sicherstellt. Ähnlich zum Tragfähigkeitsprinzip der Kostenverrechnung vgl. Coenenberg / Fischer / Günther (2012), S. 70; Friedl / Hofmann / Pedell (2017), S. 54. Ähnlich bzgl. der Goodwillallokation vgl. Hense (2006b), S. 259.

Schritt gemäß des *intertemporalen intradivisionalen Tragfähigkeitsprinzips*¹⁹⁹ in den jeweiligen Zeitpunkten von (erwarteten) Wertzuwächsen durch Erträge der hierfür erforderliche Wertverzehr als Aufwand gegenüberzustellen, damit der Erfolgsausweis die (erwartete) Wertgenerierung in jedem Zeitpunkt abbildet im Sinne der Entscheidungsnützlichkeit der Gesamtergebniszielorientierung. Eine spezifische Auslegung des intertemporalen Tragfähigkeitsprinzips stellt das *Matching Principle* dar. Demnach sind die Auszahlungen für eine Investition über die von dieser Entscheidung betroffenen Zeitdauer zeitlich so zu verteilen, dass diese erst dann als Aufwendungen erfasst werden, wenn die zugehörigen Erträge realisiert werden.²⁰⁰ Das Tragfähigkeitsprinzip ist vor dem Hintergrund der Steuerung bedeutsam, da durch die interdivisionale Verteilung des Erfolgsausweises entsprechend der erwarteten Konsequenzen der davon betroffene Manager sein Verhalten daran ausrichtet. Die intertemporale Verteilung, resp. Gegenüberstellung von Ertrag und Aufwand, stellt sicher, dass im Zuge der Kontrolle die Leistung eines Managers in jedem von den Konsequenzen betroffenen Zeitpunkt beurteilt werden kann.

Wie eingangs erwähnt, werden die grundlegenden Anforderungen durch ergänzende Prinzipien unterstützt. Das Prinzip der *Überprüfbarkeit* verlangt,²⁰¹ dass die Kennzahl und der Erfolgsausweis sowohl von internen und externen Adressaten als auch von unabhängigen Dritten, wie z.B. Gerichten, eindeutig beobachtbar und kontrollierbar sind.²⁰² Dieser Anforderung zuträglich sind feste Regelungen zur Bestimmung von Performancemaß und Erfolgsausweis.²⁰³ Die Überprüfbarkeit ist vor allem für die Kontrolle relevant, da die Erfüllung der Anforderung die Verifizierbarkeit sicherstellt.²⁰⁴ Eine Verletzung des Prinzips erschwert eine wertorientierte Steuerung, da der Manager die Auswirkungen seines Verhaltens auf den Erfolgsausweis nicht eindeutig identifizieren und antizipieren kann.²⁰⁵ Die Anforderung der Überprüfbarkeit steht in enger positiver Verbindung zu dem grundlegenden Prinzip der Manipulationsfreiheit, denn die Gewährleistung von Überprüfbarkeit stärkt eine Manipulationsfreiheit. Gegenläufig wird deren Sicherstellung durch eine mangelnde Überprüfbarkeit erschwert.²⁰⁶ Analog zu den Konflikten zwischen der Manipulationsfreiheit und dem Kriterium der Zukunftsorientierung der Gesamtergebniszielorientierung sowie der zeitlichen Entscheidungsverbundenheit besteht zwischen letzteren und dem ergänzenden Prinzip der Überprüfbarkeit eine konfliktäre Beziehung, da dieses durch Zukunftsbezug eingeschränkt wird. Ebenfalls kann im Allgemeinen eine eingeschränkte Überprüfbarkeit die Erfüllung der übrigen Anforderungen durch mangelnde Beobachtbarkeit der Kennzahlen negativ beeinflussen.

Die ergänzende Anforderung der *Verständlichkeit* ist im Allgemeinen erfüllt, wenn die Bestimmung von Kennzahlen für die beteiligten Entscheidungs- und Handlungsakteure, als auch die üb-

¹⁹⁹ Im Folgenden wird nur das Adjektiv intertemporal verwendet und auf intradivisional verzichtet.

²⁰⁰ Dieses Prinzip wird meist im Zusammenhang mit dem externen Rechnungswesen verwendet, ist jedoch auf das Controlling übertragbar, vgl. allg. bspw. Haller (1994), S. 258; Paton / Littleton (1940), S. 11, 14, 25; Weißenberger (2007b), S. 60. sowie Reichelstein (1997), S. 168; Rogerson (1997), S. 790–791. Als Glättung bezeichnend vgl. Velthuis / Wesner (2005), S. 54.

²⁰¹ Auch als intersubjektive Überprüfbarkeit oder – Verifizierbarkeit, Beobachtbarkeit bezeichnet, vgl. bspw. Laux (2006), S. 27–28; Riegler, S. 37. Die Überprüfbarkeit spielt eine große Rolle für die Transparenz, vgl. Kossbiel (1994), S. 82 sowie m.w. N. Hebertinger (2002b), S. 31–32.

²⁰² Vgl. Laux (2006), S. 27–28; Laux / Liermann (2003), S. 509.

²⁰³ Vgl. Dahlhaus (2009), S. 147; Hebertinger (2002b), S. 32.

²⁰⁴ Vgl. Laux (2006), S. 27.

²⁰⁵ Vgl. Kossbiel (1994), S. 82.

²⁰⁶ Vgl. Dahlhaus (2009), S. 147–148.

rigen Adressaten, leicht nachvollziehbar ist.²⁰⁷ Einheitliche, eindeutige, interpretationsfähige und wenig komplexe Performancemaße sind der Erreichbarkeit des Prinzips zuträglich.²⁰⁸ Die Anforderung wird gestärkt durch Regelungen zur Kennzahlbestimmung sowie im Allgemeinen mittels einheitlicher und geläufiger Begriffe zur sprachlichen Verständlichkeit, was insb. bei international tätigen Unternehmen bedeutsam ist.²⁰⁹ Die Erfüllung des Prinzips fördert bei einem Entscheidungsträger die Antizipation der Auswirkungen seines Verhaltens, was im Zuge der Steuerung von Relevanz ist.²¹⁰ In Hinblick auf die Kontrolle führt mangelnde Verständlichkeit zu Interpretationsproblemen und damit einem Verlust der Aussagekraft einer Kennzahl und des Erfolgsausweises.²¹¹ Die Gewährleistung von Verständlichkeit ist der Erreichbarkeit der zeitlichen Entscheidungsverbundenheit zuträglich, da eine Antizipation von Entscheidungen und Handlungen im Performancemaß gefördert wird. Ferner besteht zwischen dem ergänzenden Prinzip und dem der Überprüfbarkeit eine positive Korrelation, denn eine Verständlichkeit der Kennzahl kann deren Überprüfbarkeit fördern.²¹²

Das Prinzip der *Vergleichbarkeit* fordert, dass Kennzahlen als Performancemaß zeitlich und sachlich vergleichbar sind.²¹³ Sachliche Vergleichbarkeit zielt auf die Gegenüberstellung verschiedener, alternativer Objekte ab, wohingegen die zeitliche Dimension des Prinzips einen Vergleich eines Objekts im Zeitablauf gewährleisten soll.²¹⁴ Feste Regelungen sind der Erfüllung der ergänzenden Anforderung grundsätzlich zuträglich.²¹⁵ Von maßgeblicher Bedeutung ist die Vergleichbarkeit für die Funktionen der Planung und der Kontrolle. Bei der Auswahl aus mehreren Entscheidungsalternativen im Zuge der Planung stellt die sachliche Vergleichbarkeit sicher, dass die Vorteilhaftigkeit einer Alternative aus Sicht der Shareholder abgebildet wird.²¹⁶ Im Rahmen der Kontrolle ist die Anforderung erfüllt, wenn die Beurteilungsgröße die ex-post realisierte Zielerreichung aus Shareholder-Perspektive angibt und eine Vergleichsgröße herangezogen wird, die die ex-post realisierbare Zielerreichung bei Durchführung einer alternativen Handlungsmöglichkeit mit gleichem Risiko abbildet.²¹⁷ Grundsätzlich stärkt die Anforderung der Vergleichbarkeit die Erreichbarkeit des Prinzips Gesamtergebniszielorientierung, da durch Gewährleistung in sachlicher Vergleichbarkeit Entscheidungen im Sinne der Wertorientierung gefördert werden. Das Prinzip der Vergleichbarkeit stützt die Befriedigung der Verständlichkeit im Sinne einer besseren Interpretationsfähigkeit und Aussagekraft von Kennzahlen durch Kenntnis einer Vergleichsgröße in sachlicher und zeitlicher Hinsicht.

²⁰⁷ Vgl. Herter (1994), S. 163. Gefördert wird hierdurch die Akzeptanz der Kennzahlen, vgl. Coenenberg (1995), S. 2080; Pellens / Crasselt / Rockholtz (1998), S. 14.

²⁰⁸ Vgl. Küpper (1994), S. 974.

²⁰⁹ Vgl. Coenenberg (1995), S. 2081; Haller (1997a), S. 127.

²¹⁰ Vgl. Franz / Winkler (2006), S. 72; Herter (1994), S. 163; Siefke (1999), S. 62.

²¹¹ Vgl. Küpper (1998), S. 156.

²¹² A.A. Pellens / Crasselt / Rockholtz (1998), S. 14; Schultze / Hirsch (2005), S. 29, die Verständlichkeit mit Einfachheit gleichsetzen, was Manipulationsanfälligkeit impliziert und damit die Überprüfbarkeit erschwere. Verständlichkeit bedeutet jedoch nicht per se Einfachheit i.S.von Manipulationsspielraum.

²¹³ Vgl. Coenenberg (1995), S. 2081–2082. Hierfür subsumiert sind materielle und formelle Vergleichbarkeit, vgl. zu diesen Peemöller (2002), S. 318–319; Wussow (2004), S. 72.

²¹⁴ Vgl. Klein (1999b), S. 65; Peemöller (2002), S. 319–320.

²¹⁵ Vgl. Klein (1999b), S. 65.

²¹⁶ Dies impliziert Barwertidentität, vgl. Mohnen / Bareket (2007), S. 9.

²¹⁷ Vgl. Velthuis / Wesner (2005), S. 51–52. Im Zuge der Kontrolle kann ebenso eine Vergleichbarkeit unternehmensextern durch Benchmarking mit Konkurrenten und branchenfremden Unternehmen erfolgen, um die Manage-

Letztlich muss das Controlling bzw. die verwendeten Informationen dem Prinzip der *Wirtschaftlichkeit* gerecht werden.²¹⁸ Hierbei ist vor dem Hintergrund der Unternehmenswertmaximierung als Zielsetzung der resultierende Nutzen den entstehenden Kosten gegenüberzustellen,²¹⁹ wobei eine Überkompensation der Kosten durch den Nutzen das Prinzip erfüllt.²²⁰ Die Bestimmung des Nutzens ist häufig problematisch, wohingegen die Kosten meist quantifizierbar sind. Zu letzteren zählen u.a. die Kosten für die Entwicklung, Einführung und Verwaltung von Controllinginformationen wie Kennzahlen.²²¹ Die Wirtschaftlichkeit wird von der Erreichbarkeit der grundlegenden sowie übrigen ergänzenden Anforderungen beeinflusst, da deren Erfüllung resp. Verletzung den Nutzen und die Kosten beeinflusst.²²²

Folgende Abbildung gibt einen Überblick der Prinzipien an die im wertorientierten Controlling verwendeten Kennzahlen als Informationen.

Grundlegende Anforderungen ▪ Gesamtergebniszielorientierung ▪ Manipulationsfreiheit ▪ Zeitliche Entscheidungsverbundenheit ▪ Sachliche Entscheidungsverbundenheit	Ergänzende Anforderungen ▪ Überprüfbarkeit ▪ Verständlichkeit ▪ Vergleichbarkeit ▪ Wirtschaftlichkeit
---	---

Abbildung 7: Anforderungen an das wertorientierte Controlling

Nach Darlegung der Grundlagen des wertorientierten Controlling steht die Definition und Behandlung des Goodwill im Controlling im Fokus der folgenden Abhandlung.

2.2.2 Goodwill-Behandlung im wertorientierten Controlling

2.2.2.1 Allgemeine Definition und Bedeutung des Goodwill

Bevor auf Grundlagen der Goodwill-Behandlung im Zuge des Controlling eingegangen wird, wird zunächst eine allgemeine Definition des Goodwill losgelöst vom IFRS-Regelwerk dargestellt, um ein grundlegendes, über die IFRS-Definition hinaus gehendes, Verständnis zu vermitteln. Das ökonomische Phänomen Goodwill führt seit Jahrzehnten zu einer breiten Diskussion in Literatur und Praxis, was in einer Bandbreite verschiedener Definitionen dieser Größe mündet.²²³ Der Goodwill kann sowohl aus einer Top Down- als auch aus einer Bottom Up-Perspektive beschrieben werden.²²⁴ Zunehmend erfolgt im Schrifttum eine Symbiose, wobei die Definition des Goodwill aus einer Top Down-Perspektive als Ermittlungsansatz erfolgt und die ökonomische Charakterisierung des Goodwill aus einer Bottom Up-Perspektive als Erklärungsansatz hinzugefügt wird.²²⁵

mentleistung im Vergleich zu äußeren Einflüssen besser beurteilen zu können, ähnlich vgl. Wussow (2004), S. 72.

²¹⁸ Vgl. Coenenberg (1995), S. 2080; Velthuis / Wesner (2005), S. 50. Dieses Prinzip wird auch als Effizienz bezeichnet, siehe bspw. Hebertinger (2002b), S. 29; Laux (2006), S. 32–33.

²¹⁹ Vgl. Hebertinger (2002b), S. 29; Schultze / Hirsch (2005), S. 28.

²²⁰ Vgl. etwa Schultze / Hirsch (2005), S. 28.

²²¹ Vgl. Franz / Winkler (2006), S. 72–73; Siefke (1999), S. 63–64.

²²² Zur positiven Beziehung von Verständlichkeit i.S.von Einfachheit und Wirtschaftlichkeit, vgl. Schultze / Hirsch (2005), S. 29.

²²³ Siehe für einen Überblick diverser Goodwill-Definitionen etwa Haaker (2008), S. 59–141; Ratiu / Tudor (2013), S. 786 m.w.N.. Haaker (2008), S. 117–121, hat sämtliche Definitionen ineinander überführt und Verknüpfungen aufgezeigt. Zu einem historischen Abriss siehe Esser (2005), S. 5; Preinreich (1936), S. 317–318.

²²⁴ Vgl. Brösel / Müller (2007), S. 35; Johnson / Petrone (1998), S. 294 m.w.N.. Zu Top-Down (sog. Gesamtbewertungsbetrachtung) bspw. Schmalenbach (1954), S. 66. Zu Bottom-Up (sog. Einzelbewertungsbetrachtung) bspw. Großmann (1933), S. 454; Großmann (1933), S. 454; Kosiol (1944), S. 146; Wöhe (1980), S. 89.

²²⁵ Vgl. bspw. Brösel / Müller (2007), S. 35; Haaker (2005b), S. 457; Johnson / Petrone (1998), S. 294; Wöhe (1980), S. 89. Die Bottom Up-Perspektive ist auf die Identifikation und Bewertung einzelner Goodwill-Bestandteile ausgerichtet, bspw. Wöhe (1980), S. 91. Es wurde jedoch erkannt, dass im Zuge einer Einzelbewertung der Unternehmenswert und damit der Goodwill nicht bestimmt werden können, vgl. etwa Brösel / Müller (2007), S. 35;

Die Top Down-Ermittlung definiert den Goodwill eines Unternehmens allgemein als Residualgröße in Form der Differenz zwischen dem Wert des Unternehmens und dem Zeitwert des identifizierbaren Nettovermögens.²²⁶ Gemäß des gewählten Erklärungsansatzes gelten als verbreitetste Interpretationen des Goodwill die als Barwert der Übergewinne,²²⁷ sowie die als synergetischer Nutzen resp. Mehrwert in Bezug auf den Zeitwert des Nettovermögens, der aus dem Zusammenspiel verschiedener Vermögenswerte als unternehmenswertbildende Faktoren hervorgeht,²²⁸ bspw. den guten Ruf von Produkten oder eine innovative Forschungskultur.²²⁹

Diese allgemeine Goodwill-Definition wird, wie bereits erwähnt in Abschnitt 2.1.2.1, differenziert in einen originären und derivativen Goodwill, wobei der originäre als selbstgeschaffen und der derivative Goodwill als bezahlt charakterisiert ist.²³⁰ Der originäre Goodwill wird allgemein als Unterschiedsbetrag zwischen Ertragswert des Unternehmens, als dessen Unternehmenswert, und Substanzwert des Nettovermögens, in Form des Zeitwerts, definiert,²³¹ während der derivative die Differenz zwischen Kaufpreis und Substanzwert darstellt.²³² Erster gilt als im Unternehmen entstehend und selbstgeschaffen durch dessen ökonomische Aktivitäten.²³³ Jedes erfolgreiche i.S.von wertgenerierende Unternehmen, unter der Annahme isolierter Unternehmensfortführung, verfügt über originären Goodwill.²³⁴ Der derivative Goodwill entsteht nur im Zuge von Merger- und Akquisitionstransaktionen (M&A) und wird erworben und bezahlt.²³⁵ Er kann allgemein als Zahlungsbereitschaft des Käufers in Erwartung auf Erwirtschaftung zukünftiger positiver Rückflüsse der Akquisition verstanden werden.²³⁶ Sowohl der originäre als auch der derivative Goodwill können grundsätzlich ebenso negativ ausfallen.²³⁷ Der negative originäre Goodwill stellt einen Min-

Kütting / Wirth (2004), S. 174; Paton / Stevenson (1916). Deshalb dient diese Perspektive nicht zur Ermittlung, sondern zur inhaltlichen Erläuterung des Goodwill.

²²⁶ Vgl. u.a. Großmann (1933), S. 454; Johnson / Petrone (1998), S. 294; Moxter (1979), S. 743; Münstermann (1970), S. 139.

²²⁷ Vgl. Ma / Hopkins (1988), S. 76; Moxter (1979), S. 742; Münstermann (1970), S. 145; Preinreich (1939), S. 171, 179; Richter (2004), S. 23. Er entspricht dem Market Value Added, vgl. Ellis (2001), S. 106; Schultze / Hirsch (2005), S. 123, siehe zur Herleitung ausführlich Haaker (2008), S. 99–110 m.w. N.. Weitere Definitionen definieren den Goodwill als Kapitalisierungsmehrwert bspw. Küppers (1986), S. 1635; Schmalenbach (1954), S. 66. Haaker hat die Verbindung sämtlicher Definitionsansätze dargelegt, vgl. Haaker (2008), S. 119–121. In dieser Arbeit wird der Meinung von Haaker angeschlossen, dass die Definition als Übergewinngröße und Kapitalisierungs(mehr-)wert ineinander überführbar sind, siehe Haaker (2008), S. 98, 119.

²²⁸ Vgl. Ma / Hopkins (1988), S. 82; Revsine / Collins / Johnson (2002), S. 825; Schultze / Hirsch (2005), S. 122. Der Term Mehrwert bezieht sich auf eine positive Ausprägung des Goodwill.

²²⁹ Vgl. Arnold (1997), S. 66; Ballwieser (1998), S. 284; Gräber (1981), S. 5. Siehe ausführlich Abschnitt 4.1.2.

²³⁰ Vgl. bspw. Kütting (2001), S. 175; Kütting / Koch (2003), S. 49.

²³¹ Vgl. Ballwieser (1998), S. 283; Döring (1993), S. 810; Lorson / Heiden (2002), S. 386. Siehe zu Ertragswert grundlegend u.a. Busse von Colbe (1957), S. 11; zu Substanzwert siehe grundlegend z.B. Hebertinger (2002a), S. 2330; Mellerowicz (1952), S. 52–53; Sieben (1963). Statt Ertragswert wird auch von Erfolgswert oder Entscheidungswert gesprochen, vgl. bspw. Brösel / Müller (2007), S. 34; Lorson / Heiden (2002), S. 386. Sämtliche dieser Werte spiegeln den Unternehmenswert des Unternehmens wider als Barwert künftiger erwarteter Einzahlungsüberschüsse.

²³² Vgl. bspw. Busse von Colbe (2002a), S. 885; Hebertinger (2002a), S. 2333.

²³³ Vgl. bspw. Busse von Colbe (2002a), S. 885; Moxter (1984), S. 73.

²³⁴ Vgl. Deubner (1971), S. 21; Grinyer / Russel / Walker (1990), S. 224. Dieser wird im Schrifttum auch als Going Concern- oder Stand Alone-Goodwill eines Unternehmens bezeichnet, vgl. u.a. Johnson / Petrone (1998), S. 296; Sellhorn (2000), S. 889.

²³⁵ Vgl. bspw. Ballwieser (2011), S. 304–305. Zur Abgrenzung von Merger und Akquisition vgl. etwa Jansen (2016), S. 127–130; Lucks / Meckl (2015), S. 5–7. Da in der normativen Analyse eine Akquisition betrachtet wird, wird nachfolgend vereinfachend von Akquisition gesprochen statt Merger&Acquisition, zugleich die hiesigen Ausführungen auch auf einen Merger übertragbar sind.

²³⁶ Vgl. Wagner (1980), S. 481; Wagner / Schomaker (1987), S. 1365; Wöhe (1980), S. 100.

²³⁷ Vgl. etwa Ballwieser / Leuthier (1986), S. 548

derwert dar und verkörpert zukünftig erwartete Verluste bei Unternehmensfortführung.²³⁸ In diesem Fall ist der Zeitwert des Nettovermögens höher als der Ertragswert des Unternehmens, was auf irrationales i.S. von unökonomisches Verhaltens innerhalb eines Unternehmens schließen lässt, da dies eine Strategie der Wertvernichtung impliziert und eine Liquidation des Unternehmens die ökonomisch sinnvollste Alternative darstellt.²³⁹ Der derivative Goodwill fällt negativ aus sofern der Kaufpreis des Zielunternehmens unterhalb des Nettovermögens bewertet zum Zeitwert liegt. Ein solcher wird in Schrifttum und Praxis als Bargain Purchase bzw. Lucky Buy oder als Badwill interpretiert.²⁴⁰ Erstgenannter weist auf antizipierte künftige finanzielle Vorteile aus der Akquisition hin und wird als Gewinn betrachtet, da weniger für das Akquisitionsobjekt bezahlt worden ist,²⁴¹ als der Käufer bereit gewesen wäre zu zahlen. Dies kann bspw. auf Ursachen wie Verhandlungsgeschick des Erwerbers, Zwangsverkauf o.ä. beruhen.²⁴² Ein Badwill wird als Antizipation drohender Verluste interpretiert, bspw. aufgrund mangelnder Organisation oder geringer Innovationskraft des Erworbenen.²⁴³ Ein derartiger Erwerb ist auf eine irrationale Akquisitionsentscheidung zurückzuführen, bspw. aufgrund von Prestigeerwägungen des Erwerber-Managements oder dessen schwache Verhandlungsposition.²⁴⁴

Letztlich gilt zu erwähnen, dass neben einem originärem und derivativem Goodwill auf Gesamtunternehmensebene diese ebenso auf Unternehmensbereichsebene bestimmt werden können, wobei jegliche zuvor beschriebenen Ausführungen gleichermaßen zu treffen.²⁴⁵

Vor dem Hintergrund einer Konvergenz von IFRS und Controlling wird im folgenden Abschnitt auf den derivativen Goodwill im Controlling fokussiert, da jener einer Ansatzpflicht unterliegt, wohingegen der originäre Goodwill nicht angesetzt werden darf gemäß der IFRS-Regelungen.²⁴⁶

2.2.2.2 Goodwill-Behandlung im Controlling in Wissenschaft und Praxis

Der Goodwill hat in seiner derivativen Ausprägung im Zuge der Controlling-Diskussionen in den vergangenen Jahrzehnten aufgrund der mit dem Management Approach in IFRS 3 und IAS 36 einhergehenden Verflechtung der Goodwill-Bilanzierung mit dem Controlling an Bedeutung gewonnen.²⁴⁷ Die Behandlung des derivativen Goodwill im Controlling wird in wissenschaftlichen Ausführungen zum einen hinsichtlich der informationellen Unterstützung der Goodwill-Bilanzierung durch das Controlling vor und nach einem Erwerb, sog. Pre- und Post-

²³⁸ Vgl. Pickhardt (1997), S. 1096; Piltz (1981), S. 30.

²³⁹ Vgl. Haaker (2008), S. 67; Siegel / Bareis (1993), S. 1478–1479.

²⁴⁰ Vgl. bspw. Hofmann / Trilitzsch (2003), S. 673; Schmidt (2007), S. 272. Es wird auch vom negativen Unterschiedsbetrag gesprochen, vgl. etwa Gros (2005); Hofmann / Trilitzsch (2003), S. 673. Zu sämtlichen Ursachen eines negativen DGW vgl. Hofmann / Trilitzsch (2003), S. 673–674.

²⁴¹ Als Akquisitionsobjekt wird das erworbene Unternehmen bezeichnet. Synonym wird der Begriff Erwerbsobjekt verwendet.

²⁴² Vgl. u.a. Hofmann / Trilitzsch (2003), S. 673; Pickhardt (1997), S. 1096; Siegel (1995), S. 390; Wagner (1980), S. 479.

²⁴³ Vgl. Busse von Colbe (2002a), S. 886; Hofmann / Trilitzsch (2003), S. 673; Pusecker / Schruff (1996), S. 735.

²⁴⁴ Vgl. Sellhorn (2000), S. 889. Zu einer kritischen Auseinandersetzung mit der im Schrifttum verbreiteten Charakterisierung des negativen derivativen Goodwill siehe Abschnitt 4.2.

²⁴⁵ Vgl. Haaker (2008), S. 69–71.

²⁴⁶ Zur Behandlung des originären Goodwill im Controlling siehe bspw. Haaker (2008); Weißenberger (2007b), S. 329.

²⁴⁷ Vgl. bspw. Maier (2009), S. 243–247, der das Goodwill-Controlling als Sonderfall des Management Approach bezeichnet, sowie Weißenberger (2007b), S. 86. Zur Behandlung des originären Goodwill im Controlling siehe bspw. Haaker (2008); Weißenberger (2007b), S. 329.

Akquisitionscontrolling,²⁴⁸ zum anderen bzgl. der Verwendung der Impairment Test-Ergebnisse für das Controlling diskutiert.²⁴⁹ In diesem Abschnitt werden diese in Wissenschaft und in praxi in Bezug auf den Goodwill verbreiteten Controlling-Schwerpunkte kurz dargestellt zur Grundlage für die spätere Analyse der aktuellen Goodwill-Behandlung im Lichte einer Konvergenz (Abschnitt 3.2).

Für die Bestimmung des bilanziellen Goodwill ist bereits die vor einer Akquisition stattfindende Transaktionsphase im Controlling von Relevanz.²⁵⁰ Im Rahmen der in dieser Phase durchgeführten Due Diligence des Übernahmekandidaten werden detaillierte Informationen über das Akquisitionsobjekt analysiert.²⁵¹ Hierbei erfolgen eine Identifikation und Bewertung einzeln aktivierbarer, insb. immaterieller, Vermögenswerte, des Synergiepotentials sowie der von den erwarteten Synergien betroffenen Organisationseinheiten mitsamt der Höhe des jeweiligen Synergiepotentials.²⁵² Das im Pre-Akquisitionscontrolling bewertete identifizierte Nettovermögen beeinflusst die Höhe des derivativen bilanzierungsfähigen Goodwill,²⁵³ während dessen Zuordnung im externen Rechnungswesen auf Basis der identifizierten synergetisch betroffenen und intern gesteuerten und – kontrollierten Unternehmensbereiche bestimmt werden soll (IAS 36.80). Im Schrifttum wird für eine Antizipation der Auswirkungen der bilanziellen Folgen der derivativen Goodwill-Höhe im Zuge des Pre-Akquisitionscontrolling plädiert.²⁵⁴ Hierbei soll die potentielle Höhe eines Goodwill-Impairment für verschiedene Szenarien quantifiziert und durch eine Analyse der Auswirkungen des bilanzierten derivativen Goodwill auf Unternehmenskennzahlen, die auf externen Rechnungswesendaten basieren, ergänzt werden.²⁵⁵ Die bilanzielle Goodwill-Antizipation im Zuge der Due Diligence soll das Bilanzrisiko eines potentiellen Impairment reflektieren unter Einbezug bilanzpolitischer Sachverhaltsgestaltungen,²⁵⁶ die insb. bei der organisatorischen Einbettung von Akquisitionsobjekten in das bestehende Unternehmen vorkommen.²⁵⁷ So kann eine geschickte Zuordnung des derivativen Goodwill auf Unternehmensbereiche das Ergebnis künftiger Impairment Tests beeinflussen.²⁵⁸

²⁴⁸ Dies wird auch als sog. Goodwill-Controlling bezeichnet, vgl. Maier (2009), S. 243–247; Weißenberger (2007b), S. 86; Weißenberger / Haas / Wolf (2007), S. 151.

²⁴⁹ Vgl. bspw. Brösel / Klassen (2006); Weißenberger (2007b), S. 314; Weißenberger / Haas / Wolf (2007), S. 149. Zu Schwerpunktthemen im Schrittm bzgl. Goodwill im Controlling siehe Anhang 1.

²⁵⁰ Zu den Akquisitions-Phasen vgl. Jansen (2016), S. 249; Picot (2008), S. 22.

²⁵¹ Vgl. Jansen (2016), S. 275; Rockholtz (1999), S. 68–70; Strauch (2004), S. 28–31.

²⁵² Vgl. Biberacher (2003), S. 104–105; Hofmann (2005), S. 485; Pomp (2015), S. 71. Zu Synergiecontrolling ausführlich siehe bspw. Ilse / Blöcher (2013) m.w.N.. Synergien zählen zu den relevantesten Zielen von Akquisitionen vgl. etwa Bühler / Klose (2017), S. 449.

²⁵³ Vgl. Brösel / Klassen (2006), S. 463.

²⁵⁴ Vgl. Brösel / Klassen (2006), S. 462; Pellens / Crasselt / Sellhorn (2002), S. 148; Pellens / Lleshaj / Muschallik / Schmidt (2016), S. 338; Weißenberger / Fülbier / Mages (2008), S. 65–66.

²⁵⁵ Vgl. Pellens / Crasselt / Sellhorn (2002), S. 148; Pellens / Lleshaj / Muschallik / Schmidt (2016), S. 338.

²⁵⁶ Vgl. Brösel / Müller (2007), S. 37; Pellens / Crasselt / Sellhorn (2002), S. 141–143; Weißenberger / Haas / Wolf (2007), S. 150.

²⁵⁷ Vgl. Brösel / Klassen (2006), S. 465–466; Weißenberger / Haas / Wolf (2007), S. 151. Dieser Zuordnungsspielraum in IAS 36.80 kann zu Änderungen des Akquisitionsverhaltens führen, vgl. Brösel / Müller (2007), S. 39; Pellens / Crasselt / Sellhorn (2002), S. 149.

²⁵⁸ Vgl. Brösel / Klassen (2006), S. 465–466; Weißenberger / Haas / Wolf (2007), S. 151. Dies ist bspw. möglich durch Allokation des Goodwill auf einer hoch aggregierten Bereichsebene zur Kompensierung potentieller Wertminderungen in einzelnen Bereichen durch Wertsteigerungen in anderen, vgl. etwa Buhleier (2011), S. 489; Pellens / Sellhorn (2001), S. 719. Zu einer kritischen Betrachtung einer derartigen Manipulation siehe Abschnitt 3.2.

Nach einem Unternehmenserwerb dient das Post-Akquisitionscontrolling dem externen Rechnungswesen gemäß des Management Approach-Ansatzes in IAS 36 als Informationslieferant.²⁵⁹ Die Bedeutung der Verknüpfung von Controlling und externem Rechnungswesens im Rahmen des Impairment Tests wird durch die Praxis-Studie von Crasselt/Pellens/Rowoldt (2014) bestätigt.²⁶⁰ Jene zeigt auf, dass am Wertminderungstest bei 74% der teilnehmenden Unternehmen sowohl Vertreter des externen Rechnungswesens als auch des Controlling beteiligt sind.²⁶¹ Von maßgeblicher Bedeutung ist das Controlling bei Bestimmung des Nutzungswertes nach IAS 36 auf Basis interner Planungen,²⁶² wobei jene Daten aufgrund der IFRS-Vorschriften ggf. angepasst werden.²⁶³ Diesbezüglich ergibt die Studie, dass 79 % der Unternehmen die internen Daten direkt in die Prüfung auf Wertminderung übernehmen und 18 % der Unternehmen die Daten gemäß der IFRS-Regelungen anpassen.²⁶⁴ Diverse wissenschaftliche Beiträge schreiben dem Post-Akquisitionscontrolling basierend auf der Funktion des Informationslieferanten für die externe Finanzberichterstattung die Aufgabe der Antizipation potentieller Impairments zu, um so frühzeitig Gegenmaßnahmen zur aktiven Steuerung einer Vermeidung einer drohenden Goodwill-Wertminderung zu initiieren.²⁶⁵ Hierzu werden Kennzahlen zur Einschätzung des Wertminderungsrisikos für den jährlichen Impairment-Test, welche im Controlling stetig bestimmt werden sollen, sowie Konzepte zur Überwachung der internen Indikatoren des Impairment-Tests (IAS 36.12-13) vorgeschlagen.²⁶⁶

Neben der Bedeutung des Controlling als Informationslieferant für die Goodwill-Bilanzierung bildet die Eignung des derivativen Goodwill und dessen Impairment Test-Ergebnisse nach IFRS für das Controlling einen Analyseschwerpunkt im Schrifttum.²⁶⁷ Die Berücksichtigung des derivativen Goodwill und dessen Wertminderung nach IAS 36 wird hierbei im Zuge der internen Steuerung und Kontrolle beleuchtet.²⁶⁸ Eine Wertminderung kann anhand der Entstehungsursache und Verantwortlichkeit kategorisiert und im Zuge der Kontrolle eines Managers entsprechend berück-

²⁵⁹ Vgl. Kadner (2008), S. 255–256; Maier (2009), S. 294–298; Weißenberger (2007b), S. 318–321, ausführlich vgl. Haas (2009).

²⁶⁰ Vgl. Crasselt / Pellens / Rowoldt (2014). Ähnliche Ergebnisse vgl. Epstein / Pellens / Ruhwedel (2005), S. 17.

²⁶¹ Vgl. Crasselt / Pellens / Rowoldt (2014), S. 2093. Ähnlich für österreichische Unternehmen vgl. Weißenberger / Fülbier / Mages (2008), S. 78.

²⁶² Vgl. Weißenberger / Fülbier / Mages (2008), S. 68. Sowie empirisch siehe Crasselt / Pellens / Rowoldt (2014), S. 2094. Als weitere Informationsschnittstelle gelten die internen Informationsquellen für Indikatoren, siehe u.a. Bartelheimer / Kückelhaus / Wohlthath (2004), S. 28; Kasperzak / Wassermann (2010), S. 127–129.

²⁶³ Vgl. bspw. Wirth (2005), S. 29. Anpassungen sind insb. aufgrund der Eliminierung von noch nicht verbindlichen Umstrukturierungsinvestitionen und Restrukturierungsmaßnahmen bei der Bestimmung des VIU nach IAS 36.33b notwendig, vgl. u.a. Schumann (2008), S. 378.

²⁶⁴ Vgl. Crasselt / Pellens / Rowoldt (2014), S. 2094.

²⁶⁵ Vgl. Kasperzak / Wassermann (2010), S. 128; Weißenberger / Fülbier / Mages (2008), S. 72.

²⁶⁶ Vgl. Kasperzak / Wassermann (2010), S. 127–134; Weißenberger / Fülbier / Mages (2008), S. 73–76; Weißenberger / Haas / Wolf (2007), S. 154–155.

²⁶⁷ Vgl. bspw. Arnsfeld / Schremper (2005), S. 500–503; Castedello (2006), S. 35–37; Coenberg / Schultze (2002), S. 614–616; Haaker (2005c), S. 353–357; Hense (2006b), S. 249–263; Pfaff / Schultze (2006), S. 123–142; Schultze / Hirsch (2005), S. 139–153.

²⁶⁸ Vgl. etwa Brösel / Müller (2007), S. 39–42; Dirrigl / Große-Frericks (2011), S. 118–125; Hachmeister (2006), S. 430–431; Pellens / Crasselt / Schremper (2002), S. 125–131; Schultze (2005), S. 292–294; Schumann (2008), S. 410; Velthuis / Wesner (2005), S. 110. Einen weiteren Schwerpunkt stellt die Eignung des VIU für die interne Steuerung dar. Da der Fokus dieser Arbeit auf der Allokation des Goodwill liegt, wird der VIU als Impairment Test-Größe nicht betrachtet. Siehe hierzu vor allem Klingelhöfer (2006); Klingels (2005); Klingels (2006); Olbrich (2006a), die eine kontroverse Diskussion mit Haaker (2005c); Haaker (2006b) führen, sowie Kirsch / Köhlen / Köhling (2010), S. 203–205; Schumann (2008), S. 373–378.

sichtigt bzw. vernachlässigt werden.²⁶⁹ In der Praxis-Studie zeigt sich, dass die Berücksichtigung der Ergebnisse der Wertminderungsprüfung nach IAS 36 in der internen Steuerung und Kontrolle eine große Rolle spielt. So verwenden 57% der Unternehmen die Resultate des Impairment Tests für die interne Steuerung und 32% diese maßgeblich in der Kontrolle von Bewertungseinheiten. Fernen werdeneintretende derivative Goodwill-Wertminderungen von ca. 66% der Unternehmen in Ergebniskennzahlen als Aufwand im internen Rechnungswesen, außerhalb der Pflichtveröffentlichungen nach IFRS, erfasst werden.²⁷⁰ Diese Ergebnisse untermauern die vorherrschende Bedeutung des Impairment Test- Ergebnisses für das Controlling.

Nachdem in den vorherigen Abschnitten die relevanten Grundlagen zu IFRS und Controlling im Allgemeinen sowie zum Goodwill und dessen Behandlung im Rahmen dieser ausgeführt wurden, wird nachfolgend die Konvergenz des Rechnungswesens fokussiert.

2.3 Konvergenz von IFRS und wertorientiertem Controlling

2.3.1 Konvergenzbedeutung und Motive

In diesen grundlegenden Abschnitten zur Konvergenz werden zunächst zur besseren Nachvollziehbarkeit der Konvergenzbestrebungen des Rechnungswesens deren Motive erörtert. Anschließend erfolgt eine Darlegung möglicher Konvergenzrichtungen mit besonderer Betrachtung des Goodwill.

Bevor jene grundlegenden Darstellungen der Konvergenz ausgeführt werden, bedarf es einer Konkretisierung des Verständnisses des Konvergenzbegriffs in dieser Arbeit. Die Ausgestaltung des betrieblichen Rechnungswesens in externes Rechnungswesen und Controlling gilt als zentrales Paradigma des Rechnungswesens im deutschsprachigen Raum.²⁷¹ Die Durchbrechung dieser institutionellen Trennung wurde in den 1990er-Jahren maßgeblich durch Unternehmensvertreter angestoßen.²⁷² Hierbei gelten die Bestrebungen der Siemens AG als Abkehr von einer traditionellen Zweiteilung und Auslöser einer umfassenden bis heute anhaltenden Diskussion über eine Zusammenführung des Rechnungswesens.²⁷³ Diese wurde in wissenschaftlichen Auseinandersetzungen unter zahlreichen Begrifflichkeiten behandelt, welche in der Regel synonym verwendet werden.²⁷⁴ Im Fokus dieser Arbeit steht der Terminus Konvergenz des Rechnungswesens.

²⁶⁹ Vgl. Coenenberg / Schultze (2002), S. 614–616; Pfaff / Schultze (2006), S. 137; Schultze (2005), S. 294; Weißenberger (2007b), S. 328. Hierbei ist auf eine Abweichungsanalyse zurückzugreifen, vgl. Haaker (2008), S. 475–476; Schumann (2008), S. 420–427.

²⁷⁰ Vgl. Crasselt / Pellens / Rowoldt (2014), S. 2095.

²⁷¹ Vgl. Coenenberg (1995), S. 2077–2078; Haller (1997a), S. 114–115. Die Trennung geht auf Arbeiten von Eugen Schmalenbach zurück, vgl. Schweitzer / Wagener (1998), S. 442.

²⁷² Vgl. Haller (1997b), S. 270.

²⁷³ Vgl. Ziegler (1994) sowie bspw. Bruns (1999), S. 586; Pelger (2008), S. 565; Simons / Weißenberger (2008), S. 138.

²⁷⁴ Vornehmlich die Begriffe Konvergenz, Harmonisierung und Integration, siehe zu Konvergenz etwa Haring / Prantner (2005); Küting / Lorson (1998c); Simons / Weißenberger (2008); zu Harmonisierung bspw. Bruns (1999); Hebel (2006); zu Integration bspw. Burger / Buchhart (2001); Pelger (2012); Weißenberger (2006b). Für eine Auflistung weiterer Begriffe vgl. bspw. Haaker (2008), S. 146–147; Schaier (2007), S. 108–109.

Der Begriff der Konvergenz bezeichnet laut Duden eine „Annäherung“, „Anpassung“ bzw. „Übereinstimmung von Zielen, Meinungen u.Ä.“. Somit beschreibt die „Konvergenz im Rechnungswesen“ die Annäherung bzw. Herstellung einer (gewissen) Einheit von Controlling und externem Rechnungswesen.²⁷⁵

Zurückzuführen ist das Konvergenzbestreben auf eine Reihe unterschiedlicher Motive. Eine Unterscheidung kann dabei nach intrinsischen und extrinsischen Motiven erfolgen.²⁷⁶ Während intrinsische Motive ihren Ursprung im Unternehmen selbst haben, sind extrinsische Motive primär auf externe Entwicklungen in der Unternehmensumwelt zurückzuführen.²⁷⁷ Zu Erstgenannten zählt im wesentlichen die Erhöhung der Wirtschaftlichkeit durch Realisierung von Einsparpotenzialen.²⁷⁸ Dieses Motiv spiegelt sich in den aus Unternehmenssicht erwarteten Konvergenzvorteilen in Form von Kosteneinsparungen wider.²⁷⁹ Als bedeutender intrinsischer Beweggrund gelten die mit den Ergebnisdivergenzen des zweigeteilten Rechnungswesens einhergehenden Defizite,²⁸⁰ welche insb. in der Einschränkung der Analysefähigkeit und Problemen bei der Kommunikation und Verständlichkeit für interne Adressaten liegen.²⁸¹ Entscheidende extrinsische Motive stellen die stark zunehmende Bedeutung internationaler Kapitalmärkte und die damit verbundene Verbreitung der Shareholder Value-Orientierung dar, welche aus der Internationalisierung der Geschäftstätigkeiten der Unternehmen resultieren.²⁸² Die zunehmende Inanspruchnahme internationaler Kapitalmärkte bedingt eine Ausrichtung der Unternehmen an dem Interesse der dort auftretenden Kapitalanbieter,²⁸³ der Maximierung des Unternehmenswerts.²⁸⁴ Ein Impuls für die Annäherung von internem und externem Rechnungswesen wird durch die Implementierung wertorientierter Kennzahlenkonzepte zur Umsetzung der Shareholder Value-Orientierung gegeben, da diese häufig auf Daten des externen Rechnungswesens zurückgreifen.²⁸⁵ Ein weiterer Konvergenzanstoß besteht in Zusammenhang mit der internationalen Kapitalmarktorientierung in einer besseren Kommunikation und Verständlichkeit von Informationen für internationale Kapitalteilnehmer, denen eine Zerteilung des Rechnungswesens nicht vertraut ist.²⁸⁶ In engem Zusammenhang mit der steigenden Kapitalmarktorientierung sowie der Internationalisierung der Unternehmen steht die verbreitete Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards als wesentlichstes externes Konvergenz-

²⁷⁵ Vgl. Haaker (2008), S. 147; Schairer (2007), S. 109. Hiermit ist keine vollständige Vereinheitlichung gemeint. Konvergenz wird nicht als Synonym für die übrigen Begriffe verstanden. Zu einer Abgrenzung der Begriffe siehe Melcher (2002), S. 15–16; Simons / Weißenberger (2008), S. 138.

²⁷⁶ Vgl. Haring / Prantner (2005), S. 149–150; Hebler (2003), S. 32; Jonen / Lingnau (2004), S. 5. Sämtliche Motive können diesen Kategorien zugeordnet werden. Für eine Differenzierung nach verschiedenen Motivgruppen, vgl. Trapp (2012), S. 140 m.w.N..

²⁷⁷ Vgl. Hebler (2003), S. 32.

²⁷⁸ Vgl. Haring / Prantner (2005), S. 150; Jonen / Lingnau (2004), S. 7; Küting / Lorson (1998a), S. 473. Ineffizienzen ergeben sich auch aus Ergebnisdivergenzen, vgl. Trapp (2012), S. 145 Jonen / Lingnau (2004), S. 6; Küting / Lorson (1998a), S. 471.

²⁷⁹ Vgl. Haring / Prantner (2005), S. 152; Horváth / Arnaout (1997), S. 262–263

²⁸⁰ Vgl. Jonen / Lingnau (2004), S. 6; Trapp (2012), S. 143.

²⁸¹ Vgl. bspw. Müller / Ordemann / Pampel (2005), S. 2120–2121; Simons / Weißenberger (2008), S. 138; Wala / Knoll / Messner (2007a), S. 1834. Kommunikations- und Verständlichkeitsprobleme bestehen insb. bei internationalen Mitarbeitern, denen die Trennung des Rechnungswesens nicht vertraut ist, vgl. etwa Küting / Lorson (1999), S. 220.

²⁸² Vgl. Haller (1997b), S. 270–271; Kahle (2003), S. 773; Küpper (1998), S. 152.

²⁸³ Vgl. etwa Haller (1997b), S. 270–271.

²⁸⁴ Vgl. Günther / Zurwehne (2008), S. 101; Müller / Ordemann / Pampel (2005), S. 2122.

²⁸⁵ Vgl. Gebhardt / Mansch (2005), S. 83; Hachmeister (1997), S. 556.

²⁸⁶ Vgl. Ernst (2002), S. 182; Kahle (2003), S. 773; Kley (2006), S. 151; Weißenberger (2003), S. 184.

motiv.²⁸⁷ Hierbei spielt die seit 2005 für alle in der europäischen Union ansässigen kapitalmarktorientierten Mutterunternehmen geltende Verpflichtung zur Finanzberichterstattung nach IFRS eine maßgebliche Rolle.²⁸⁸ Deren generelle Ausrichtung auf eine ökonomische Darstellung der Unternehmensgegebenheiten bilden einen Impuls für eine Annäherung des geteilten Rechnungswesens in Deutschland.²⁸⁹ Aufgrund der Stärkung der Informationsfunktion und der geringen Bedeutung des Vorsichtsprinzips in den IFRS im Vergleich zu den deutschen handelsrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften (HGB) wird diesen vergleichsweise ein höheres Konvergenzpotential zugesprochen.²⁹⁰ Einen weiteren Annäherungsanstoß liefern die IFRS-Vorschriften, indem sie vermehrt einen Rückgriff auf Daten des Controlling gemäß des Management Approach verlangen.²⁹¹

Die Umsetzung der Konvergenz kann grundsätzlich mittels verschiedener Richtungen erfolgen. Im Zuge der Konvergenzdiskussionen kommt der Goodwill-Bilanzierung eine besondere Bedeutung in Wissenschaft und Unternehmenspraxis zu, was im Folgenden in Hinblick auf die Annäherungsrichtungen beleuchtet wird.

2.3.2 Konvergenzrichtungen mit besonderer Betrachtung des Goodwill

Die Durchbrechung einer Zweiteilung des Rechnungswesens kann anhand zwei verschiedener Richtungen der Annäherung vollzogen werden. Einerseits können für interne Zwecke generierte Informationen für die externe Finanzberichterstattung verwendet, andererseits extern bereitete Informationen im internen Rechnungswesen eingesetzt werden.²⁹² Eine Konvergenz kann hierbei im Zuge drei möglicher Entwicklungen erreicht werden: So kann eine einseitige Annäherung erfolgen, wobei entweder das Controlling oder das externe Rechnungswesen dominiert, oder es erfolgt eine gegenseitige Annäherung durch Kombination dieser beiden Richtungen.²⁹³ Im Rahmen einer extern dominierten Angleichung kommt es im Controlling bei Generierung interner Kennzahlen zu einer Anwendung der IFRS-Informationen.²⁹⁴ Im umgekehrten Fall einer intern dominierten Annäherung gelten die für das Controlling generierten Informationen als Basis für die IFRS-Bilanzierung.²⁹⁵ Diese Annäherungsrichtung zeigt sich im Management Approach zahlreicher IFRS-Standards, welcher einen Rückgriff auf für das Controlling generierte Informationen in die externe Finanzberichterstattung verlangt.²⁹⁶ Diesem Ansatz liegt die Annahme zugrunde, dass die Adressaten des externen Rechnungswesens ein Interesse an internen Informationen haben, weshalb ihnen über diese in den Regelungen verankerte Konvergenzrichtung Informationen aus der ursprünglich management-originiären Perspektive bereitgestellt werden sollen.²⁹⁷ Schließlich ist eine

²⁸⁷ Vgl. u.a. Hebler (2003), S. 34; Kley (2006), S. 151; Küting / Lorson (1998a), S. 469; Küting / Lorson (1998c), S. 491.

²⁸⁸ Vgl. Franz / Winkler (2006), S. 417; Simons / Weißenberger (2008), S. 138.

²⁸⁹ Vgl. Fülbier / Hirsch / Meyer (2006), S. 236; Küting / Lorson (1999), S. 220.

²⁹⁰ Vgl. Haller (1997b), S. 271; Weißenberger (2003), S. 184–185; Weißenberger / Arbeitskreis "Controller und IFRS" (2006), S. 346.

²⁹¹ Vgl. Müller / Peskes (2006), S. 822. Siehe ausführlich zum Management Approach und Controlling bspw. Maier (2009); Weißenberger (2007b), S. 169–174.

²⁹² Vgl. Wagenhofer (2006), S. 3.

²⁹³ Vgl. Burger / Buchhart (2001), S. 549; Küting / Lorson (1998c), S. 487; Trapp (2012), S. 254–255; Wussow (2004), S. 41.

²⁹⁴ Vgl. Burger / Buchhart (2001), S. 549; Haller (1997b), S. 271; Klein (1999b), S. 22; Küting / Lorson (1998b), S. 2306.

²⁹⁵ Vgl. Burger / Buchhart (2001), S. 549–550; Kumpel (2002), S. 906.

²⁹⁶ Vgl. Wagenhofer (2006), S. 3–4; Weißenberger / Angelkort (2007), S. 418. Dessen Anwendungsfelder finden sich neben IFRS 3 und IAS 36 (Goodwillbilanzierung) vor allem in IFRS 8 (Segmentberichterstattung), zu einem Überblick vgl. Weißenberger / Angelkort (2007), S. 419–420 sowie ausführlich vgl. Maier (2009).

²⁹⁷ Vgl. Weißenberger / Arbeitskreis "Controller und IFRS" (2006), S. 347; Weißenberger / Maier (2006), S. 2077.

Kombination der beiden Richtungen möglich durch eine wechselseitige Annäherung von Informationen der externen Finanzberichterstattung und für interne Zwecke generierte Informationen.²⁹⁸

In Hinblick auf den derivativen Goodwill liegt eine beidseitige Annäherung von Controlling und externem Rechnungswesen vor. Zum einen ist stellenweise eine Zweitverwendung interner Informationen für die Goodwill-Bilanzierung verpflichtend. Wie in Abschnitt 2.1.2 erläutert, erfährt der Management Approach verbreitete Anwendung im Zuge der Goodwill-Bilanzierung. So orientiert sich die Allokation des derivativen Goodwill an den internen Kontroll- und Steuerungssystemen (IAS 36.80),²⁹⁹ interne Wertminderungsindikatoren gilt es zu berücksichtigen (IAS 36.12) und die Bestimmung des VIU basiert auf unternehmensinternen Planungen (IAS 36.33). Ferner dienen die Informationen des Pre-Akquisitionscontrolling als Grundlage für die Determinierung des bilanziellen Goodwill, wie in Abschnitt 2.2.2.2 dargelegt. Zum anderen spielt die Verwendung des derivativen Goodwill und des Impairment Test-Ergebnisses nach IAS 36 im Post-Akquisitionscontrolling eine bedeutende Rolle in Wissenschaft und praxi, was die Ausführungen in Abschnitt 2.2.2.2 aufzeigten. Empirische Ergebnisse belegen diese beidseitige Annäherung des Rechnungswesens in Zusammenhang mit dem derivativen Goodwill.³⁰⁰

In diesem Abschnitt wurde gezeigt, dass zwei Richtungen einer Konvergenz von Controlling und externem Rechnungswesen existieren, wobei der derivative Goodwill im Zuge beider Annäherungsrichtungen von Bedeutung ist, weshalb ihm in Verbindung mit seiner ökonomisch wachsenden Relevanz in akquisitionstätigen Unternehmen eine besondere Rolle in den Konvergenzdiskussionen in Theorie und Praxis zukommt. Zur kritischen Beurteilung der Behandlung des derivativen Goodwill in IFRS und Controlling vor dem Hintergrund einer Konvergenz des Rechnungswesens, bedarf es zunächst einer konzeptionellen Analyse der Konvergenz von IFRS und Controlling zur Bestimmung des Konvergenzpotentials, welche im Nachfolgenden erfolgt.

²⁹⁸ Vgl. Burger / Buchhart (2001), S. 549; Kümpel (2002), S. 906; Trapp (2012), S. 254–255.

²⁹⁹ Vgl. Gödde (2010), S. 133.

³⁰⁰ Vgl. Buhleier (2011), S. 493; Crasselt / Pellens / Rowoldt (2014); Epstein / Pellens / Ruhwedel (2005) sowie siehe Abschnitt 2.2.2.2.

3 Analyse der Konvergenz von IFRS und Controlling unter besonderer Betrachtung des Goodwill

3.1 Konvergenzanalyse von IFRS und Controlling

3.1.1 Übereinstimmung der Zwecksetzung und Funktionen

Das Konvergenzpotential beschreibt die bestehende Möglichkeit einer Konvergenz bzw. eines Konvergierens des Rechnungswesens.³⁰¹ Ausschlaggebend für eine Konvergenz bzw. für ein hohes Konvergenzpotential ist eine Zweckidentität von IFRS und wertorientiertem Controlling. Als Ausgangspunkt der Konvergenzanalyse sind die jeweiligen Zwecke der Rechnungswesen gegenüberzustellen, da diese deren Ausgestaltung bestimmen.³⁰² Gleiche oder mindestens ähnliche Zwecke fördern eine Konvergenz, wohingegen unterschiedliche dieser entgegenstehen.³⁰³ Anschließend werden die Funktionen, welche aus den Zwecken abgeleitet sind, und die Anforderungen, die die Funktionen operationalisieren, gegenübergestellt.³⁰⁴ Das Konvergenzpotential wird differenziert beurteilt anhand einer sprachlichen und inhaltlichen Übereinstimmung, wobei letztere unterschieden wird nach direkter Analogie oder mittelbarer, die in diversen Verknüpfungspunkten besteht.³⁰⁵

Die IFRS-Rechnungslegung bezweckt die Vermittlung von entscheidungsnützlichen Informationen an die Adressaten resp. Kapitalgeber. Der Zweck des Controlling besteht in der Informationsunterstützung des Management und anderer Adressaten. Die Zwecke weisen nicht nur eine sprachliche, sondern ebenso eine direkte inhaltliche Übereinstimmung auf. Somit kann eine Konvergenz der getrennten Rechnungswesen, welche auf die Informationsunterstützung von Adressaten ausgerichtet ist, festgestellt werden. Obgleich unterschiedliche Adressatenkreise von IFRS und Controlling vorliegen, schränkt dies eine Konvergenz nicht ein. Dies begründet zum einen darauf, dass eine Konvergenz anhand des Zwecks und nicht durch die Adressaten zu begründen ist.³⁰⁶ Zum anderen sind Parallelen zwischen den Informationsbedarfen der Unternehmensleitung sowie anderen internen Entscheidungsträgern und externen Kapitalgebern zu verzeichnen. Beide Adressatenkreise treffen Entscheidungen über die Allokation von finanziellen Ressourcen, wobei sich lediglich die Bezugsobjekte unterscheiden.³⁰⁷ Die gleichgerichteten Informationsbedürfnisse der Adressaten stärken das Konvergenzpotential.³⁰⁸ Ferner rücken externe Adressaten im Zuge des vom IASB etablierten Management Approach als Adressaten vermehrt in den Fokus des Controlling. Im Rahmenkonzept der IFRS wird das Management nicht als Adressat definiert (CF BC 1.22), allerdings weist das IASB auf das Management als Interessent an den im IFRS-Abschluss publi-

³⁰¹ Vgl. Haaker (2008), S. 147.

³⁰² Vgl. bspw. Ballwieser / Hettich (2004), S. 85; Coenenberg (1995); Pfaff (1994). Der Zweck bestimmt das Rechnungsziel und den –inhalt, vgl. Schneider (1997), S. 45.

³⁰³ Vgl. Altenburger et al. (2001), S. 72; Ballwieser / Hettich (2004), S. 85.

³⁰⁴ Im Schrifttum verbreitet ist eine Konvergenzanalyse differenziert in drei Dimensionen- Richtung, Grad und Bereich, vgl. etwa Klein (1999b), S. 18; Küting / Lorson (1998c), S. 487; Melcher (2002), S. 72–73; Weißenberger (2006a), S. 72–74. In dieser Arbeit wird auf einer Metaebene die Konformität der Zwecke, Funktionen und Anforderungen analysiert, was grds. Rückschlüsse auf die Dimensionen ermöglicht. Ähnlich Bantz (2017) und Haaker (2008), der Zwecke und Funktionen betrachtet.

³⁰⁵ Synonym werden zum einen die Begriffe Konformität, Entsprechung, Gleichheit, Analogie, Übereinstimmung, Gleichartigkeit und Ähnlichkeit sowie zum anderen synonym die Begriffe Verbindung und Verknüpfung verwendet.

³⁰⁶ Der Zweck, und somit der Inhalt, wird bestimmt durch den Informationsbedarf der Adressaten, vgl. Küpper (1994), S. 971. A.A. Klein (1999b), S. 73.

³⁰⁷ Vgl. Burger / Buchhart (2001), S. 551; Kirsch / Koelen / Köhling (2010), S. 201; Wagenhofer (2008), S. 165.

³⁰⁸ Zur Notwendigkeit gleichgerichteter Informationsbedarfe, vgl. Burger / Buchhart (2001), S. 551.

zierten Informationen hin (OB9). Gleichwohl das Management intern Zugang zu weiteren Informationen hat, kann unterstellt werden, dass die Unternehmensleitung an den Informationen der Finanzberichterstattung interessiert ist, um potentielle Kapitalmarktreaktionen auf einen IFRS-Abschluss zu antizipieren, und auf IFRS-Informationen zurückgreift.³⁰⁹ Eine weitere Ähnlichkeit liegt in der Orientierung des wertorientierten Controlling an den Zielen der Anteilseigner und der Ausrichtung der IFRS an den Zielen und Interessen der Investoren, zu denen die Shareholder zählen.³¹⁰ Folglich kann davon ausgegangen werden, dass die Informationsinteressen eines wertorientierten Management als Adressat des Controlling im Einklang mit denen der Investoren als Primäradressaten der IFRS stehen sollten.³¹¹ Letztlich können eine Zweckidentität und eine Ähnlichkeit der Informationsbedarfe und –interessen der Adressaten von wertorientiertem Controlling und IFRS festgehalten werden.³¹² Obgleich dies eine Ähnlichkeit der aus den Zwecken deduzierten Funktionen nahe legt, wird im Folgenden eine Konvergenzanalyse dieser vorgenommen, um zu einem umfassenden Ergebnis zu gelangen. Dieser Bedarf wird verstärkt durch die im Schrifttum verbreitete Ansicht einer Beschränkung der Konvergenz auf die Funktionen der Steuerung und Kontrolle des Controlling,³¹³ als auch der Vernachlässigung der verbindenden Sekundärfunktionen der Koordination des Controlling im Zuge einer Konvergenzanalyse, was es zu prüfen gilt.

Aus dem Zweck jeweils abgeleitet werden in IFRS als auch im Controlling die *Informationsfunktion* als Primärfunktion, worin sich eine *sprachliche* Entsprechung zeigt. Zudem stimmen die Funktionen *inhaltlich direkt* überein, indem beide die Aufbereitung und Vermittlung von entscheidungsnützlichen Informationen für die Adressaten beinhalten. Die Sekundärfunktionen der Bewertung und Rechenschaft der IFRS gegenüber den Funktionen der Koordination, Planung, Steuerung und Kontrolle des Controlling weisen zunächst keinerlei Ähnlichkeit in sprachlicher Hinsicht auf, die inhaltliche Übereinstimmung wird nachfolgend analysiert. Die Sekundärfunktion der *Koordination* des Controlling beschreibt die Abstimmung von Informationen und Entscheidungen sowie Aktivitäten im Unternehmen.³¹⁴ Hier zeigt sich eine *mittelbare Ähnlichkeit mit der Bewertungsfunktion* der IFRS. Gemäß dieser sollen die IFRS-Informationen die Ressourcenallokationsentscheidung der Kapitalgeber unterstützen (OB3), was eine Koordination der Entscheidungen der Adressaten impliziert. Die Sekundärfunktion der *Planung* umfasst eine zukunftsorientierte Bewertung erwarteter Cashflows von Handlungsalternativen zur Entscheidungsfindung im Sinne der Shareholder.³¹⁵ Hierin zeigt sich eine *direkte Analogie mit der Bewertungsfunktion* der IFRS, demnach die Abschluss-Informationen für die Kapitalgeber als Grundlage zur Beurteilung der Cashflows einer Berichtseinheit dienen sollen (OB3).³¹⁶ Zwischen der *Kontrollfunktion* des Controlling und der Sekundärfunktion der *Rechenschaftsfunktion* der IFRS besteht eine *direkte Übereinstimmung*. Die Kontrolle umfasst die Messung und Beurteilung der Managementaktivitäten hinsichtlich deren Vorteilhaftigkeit aus Sicht der Shareholder.³¹⁷ Gleichermaßen zielt die Rechen-

³⁰⁹ Vgl. Klein (1999b), S. 74; CF.OB9. Dies wird in einer Befragung von Praxisvertretern bestätigt, vgl. Eierle / Schultze / Bischof / Thiericke (2008), S. 291. Das Interesse des Management an IFRS-Informationen besteht vor allem bei einer extern dominierten Konvergenz, siehe Abschnitt 2.3.1.

³¹⁰ Vgl. Haaker (2008), S. 167–168, der diese als Hauptadressaten der IFRS kategorisiert.

³¹¹ Vgl. Haaker (2006a), S. 690; Haaker (2008), S. 191.

³¹² Ähnlich Burger / Buchhart (2001), S. 551; Haaker (2006a), S. 690; Simons / Weißenberger (2008), S. 141.

³¹³ Vgl. bspw. Günther / Zurwehne (2008), S. 115; Kümpel (2002), S. 906–907; Küting / Lorson (1999), S. 219; Pelger (2008), S. 566. Primärer Grund ist die Notwendigkeit von kalkulatorischen Elementen.

³¹⁴ Vgl. Küpper / Weber / Zünd (1990), S. 283 sowie Abschnitt 2.2.1.

³¹⁵ Vgl. Velthuis / Wesner (2005), S. 19 sowie Abschnitt 2.2.1.

³¹⁶ Vgl. ähnlich Jöns / Lingnau (2004), S. 10–11; Melcher (2002), S. 70–71; Stute (2007), S. 37.

³¹⁷ Vgl. Coenenberg / Salfeld (2007), S. 256–257, 262; Velthuis / Wesner (2005), S. 21 sowie Abschnitt 2.4.1.

schaftsfunktion der IFRS auf eine Beurteilung der Managementverantwortung im Umgang mit den Unternehmensressourcen seitens der Kapitalgeber ab (OB3, OB4). Bezüglich der *Rechenschaftsfunktion* der IFRS ist zudem eine *mittelbare Ähnlichkeit durch Verknüpfungspunkte zur Steuerungsfunktion* des Controlling festzustellen.³¹⁸ Letztgenannte bezweckt eine Beeinflussung der Managementaktivitäten mit dem Ziel der Unternehmenswertmaximierung.³¹⁹ Durch die antizipative Wirkung der Rechenschaftsfunktion bzw. Kontrolle besteht eine enge rückkoppelnde Verknüpfung zur Steuerungsfunktion,³²⁰ was die mittelbare Übereinstimmung begründet. Ferner führt das IASB im Rahmenkonzept an, dass Informationen über die Pflichterfüllung des Ressourcenumgangs des Management nützlich für Entscheidungen von IFRS-Adressaten sein können, die das Verhalten des Managements beeinflussen können (OB4b u. 22-23, BC1.28 u.1.38), und inkludiert damit eine Steuerungsfunktion, was die Einschätzung der mittelbaren Analogie dieser Funktionen bestärkt.

Hinsichtlich des verfolgten Zwecks und der damit verbundenen Primär- sowie Sekundärfunktionen lassen sich insgesamt direkte oder zumindest mittelbare Übereinstimmungen feststellen, so dass auf ein sehr hohes Konvergenzpotential von IFRS und Controlling geschlossen werden kann. Diesem zuträglich ist die gleichartige Differenzierung in primäre und sekundäre Funktionen. Entgegen der im Schrifttum verbreiteten Meinung einer Begrenzung der Konvergenz auf die Steuerungs- und Kontrollfunktionen des Controlling, zeigt die vorangehende Analyse eine Übereinstimmung sämtlicher Funktionen. Abbildung 8 verschaulicht die Übereinstimmungen der Funktionen.

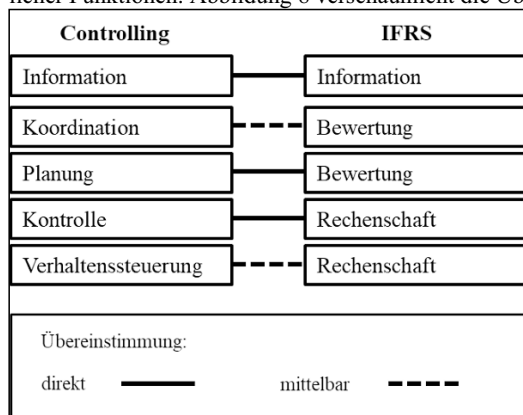


Abbildung 8: Übereinstimmung Zweck und Funktionen von Controlling und IFRS

3.1.2 Übereinstimmung der Anforderungen

Im Folgenden werden die jeweiligen Anforderungen von Controlling und IFRS in Hinblick auf Übereinstimmungen untersucht, um zu einem eingehenden Ergebnis bzgl. einer Konvergenz aus konzeptioneller Perspektive kommen zu können.³²¹ Stellenweise wird über die Grundsätze hinaus-

³¹⁸ A.A. bspw. Ballwieser / Hettich (2004), S. 86; Weißenberger (2003), S. 263, wegen der Vernachlässigung kalkulatorischer Eigenkapitalkosten. Siehe hierzu Abschnitt 5.2.

³¹⁹ Vgl. Ewert / Wagenhofer (2014), S. 302–303 sowie Abschnitt 2.2.1.1.

³²⁰ Vgl. Weißenberger (2005), S. 190 sowie Abschnitt 2.2.1.1.

³²¹ Im Schrifttum ist eine Konvergenzanalyse anhand der Anforderungen an eine konvergente Steuerungsrechnung (Anreizverträglichkeit, Analysefähigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Wirtschaftlichkeit) verbreitet, vgl. Hoffjan / Weide / Trapp (2014), S. 195–200; Trapp (2012), S. 337–338; Wussow (2004), S. 69. Zu den Anforderungen siehe bspw. Coenberg (1995), S. 2080–2081; Klein (1999b), S. 63–64; Siefke (1999), S. 53–54. Die in dieser Ar-

gehend die im IFRS-Rahmenkonzept festgelegte Ausgestaltung der Bewertung (Chapter 6) sowie des Ausweises (Chapter 7) betrachtet, um das Konvergenzpotential umfassend beurteilen zu können.

Die grundlegenden Anforderungen des Controlling finden keine sprachlichen Übereinstimmungen mit den IFRS-Grundsätzen, inhaltliche Ähnlichkeiten werden im Folgenden untersucht. Die grundlegende Controlling-Anforderung der *Gesamtergebniszielorientierung* weist direkte sowie mittelbare Analogien mit diversen, zum Teil anders gewichteten IFRS-Grundsätzen auf.³²² Gemäß dem konkretisierenden Kriterium der Entscheidungsnützlichkeit dieser Controlling-Anforderung müssen die Informationen entscheidungsnützlich im Hinblick auf die Gesamtergebniszielerreichung sein, um Entscheidungen im Sinne der Zielerreichung der Unternehmenswertmaximierung zu unterstützen.³²³ Dies weist *mittelbare Analogie durch Verknüpfungen* mit der gleichgewichteten Anforderung der *Relevanz* der IFRS auf, welche eine Beeinflussung der Investorenentscheidungen durch die Informationen des Abschlusses verlangt (QC6). Das spezifische Kriterium der *Wesentlichkeit* (QC11) der Relevanz nach IFRS zeigt ebenso *mittelbare Ähnlichkeit* mit dem Kriterium, da ein Weglassen von gesamtergebniszielorientierten Informationen die Entscheidungen der internen Adressaten leitet. Die konkretisierende Anforderung der *Zielkongruenz* ist zwar nicht in den IFRS-Grundsätzen verankert, ein Widerspruch per se kann jedoch ebenso nicht festgestellt werden.³²⁴ Vielmehr scheinen zielkongruente Informationen, die eine Orientierung der Manager an dem Ziel der Unternehmenswertmaximierung bezwecken, im Einklang mit dem Interesse der IFRS-Adressaten zu stehen, da jene ebenso an dieser Zielerreichung interessiert sind. Die in Verbindung mit der Zielkongruenz notwendige *Barwertidentität* ist ebenso nicht in den Grundsätzen der IFRS wiederzufinden. Im Gegensatz scheint dem Kriterium die erfolgsneutrale Verrechnung von Erfolgskomponenten mit dem Eigenkapital im Other Comprehensive Income (OCI) entgegenzustehen (Chapter 7),³²⁵ da jene zu einem Verstoß der Clean-Surplus Bedingung führt.³²⁶ Eine Erfüllung dieser Bedingung kann jedoch erreicht werden, indem die im OCI erfassten Erfolgskomponenten zusätzlich zu dem in der GuV erfassten Ergebnis erfolgswirksam berücksichtigt werden, da so schließlich eine Orientierung am Comprehensive Income, welches sämtliche Veränderungen des Eigenkapitals einer Periode erfasst, die nicht aus Transaktionen mit den Eigenkapitalgebern in ihrer Funktion als Kapitalgeber resultieren (IAS 1.7), erreicht wird.³²⁷ Ferner legt das IASB die GuV als primäre Informationsquelle fest und spricht sich für eine erfolgsneutrale Erfassung im OCI nur unter außergewöhnlichen Umständen sowie für eine spätere grundsätzliche Umgliederung

beit dargelegten Controlling-Anforderungen greifen diese unter teilweise anderen Bezeichnungen und Anordnungen auf, siehe Anhang 3.

³²² Gleich- bzw. anders gewichtet meint in diesem Kontext die gleiche bzw. andere Kategorisierung eines Prinzips als grundlegend resp. fundamental oder ergänzend.

³²³ Ähnlich vgl. Schultze / Hirsch (2005), S. 16; Schumann (2008), S. 109.

³²⁴ Ähnlich vgl. Haaker (2008), S. 179. Die Unternehmenspraxis bestätigt den Eindruck einer Übereinstimmung der Zielkongruenz mit IFRS, vgl. Hoffjan / Weide / Trapp (2014), S. 206.

³²⁵ Kritisch bzgl. der Zielkongruenz und der IFRS-Anforderung Relevanz im Kontext des Management Approach etwa Weißenberger / Maier (2006), S. 2083. Kritisch auch Pelger (2008), S. 568, argumentiert, dass gewünschte Verhaltenssteuerungen nicht mit den IFRS-Regelungen konform sind. Diesem Einwand kann entgegengehalten werden, dass in solchen Fällen Überleitungsrechnungen verwendet werden können, so dass ein Widerspruch per se nicht besteht.

³²⁶ Vgl. Kahle (2003), S. 780; Krotter (2007), S. 693; Weißenberger (2006a), S. 53–56.

³²⁷ Vgl. Krotter (2007), S. 697; Weißenberger (2006a), S. 57. Zur Verletzung des Kongruenzprinzips bei einer dauerhaften und Erfüllung bei einer temporären nicht erfolgswirksamen Erfassung von Eigenkapitalveränderungen außerhalb der GuV vgl. Busse von Colbe (1992), S. 127–128.

³²⁸ Vgl. Velthuis / Wesner / Schabel (2006b), S. 460–461. Ausführlich siehe Bantz (2017), S. 52.

von Erträgen und Aufwendungen im OCI in die GuV aus bei Förderung der Relevanz bzw. Glaubwürdigkeit (CF7.17, 7.19; BC7.24, BC7.30), was im Sinne der Clean Surplus-Bedingung ist. Die Erfüllung dieser Bedingung scheint somit grundsätzlich konform mit dem IFRS-Rahmenkonzept.³²⁸ Ferner sind zur Herstellung von Barwertidentität, im Gegensatz zur pagatorischen Ausgestaltung der IFRS-Finanzberichterstattung, kalkulatorische Elemente, insb. Eigenkapitalkosten, zu berücksichtigen.³²⁹ Dieser Umstand kann allerdings durch Überleitungs- und Anpassungsrechnungen behoben werden,³³⁰ so dass eine Erfüllung der Barwertidentität im Rechnungswesen grundsätzlich hergestellt werden kann. Das konkretisierende Kriterium der *Zukunftsorientierung* der Gesamtergebniszielorientierung findet *mittelbare Ähnlichkeit* in dem ergänzenden IFRS-Grundsatz der *Zeitnähe* (QC33), welcher durch die geforderte rechtzeitige Bereitstellung von Informationen für das Treffen von Entscheidungen ebenfalls eine Zukunftsorientierung impliziert.³³¹ Die unterschiedliche Bedeutsamkeit ist der Analogie jedoch nicht abträglich. Die Zukunftsorientierung der IFRS wird durch den im Rahmenkonzept etablierten Bewertungsmaßstab des Gegenwartswerts, in Form des Fair Value oder des Value in Use, bestärkt (CF6.11, 6.14a, 6.17, 6.32, 6.37). Letztlich ist festzuhalten, dass die grundlegende Controlling-Anforderung der Gesamtergebniszielorientierung, resp. deren Kriterien Entscheidungsnützlichkeit und Zukunftsorientierung, mittelbare Analogien zu dem gleichgewichteten Grundsatz der Relevanz und dem andersgewichteten Prinzip der Zeitnähe aufweist.

Die *Manipulationsfreiheit* als grundlegende Anforderung des Controlling weist eine *direkte Übereinstimmung* zum gleichgewichteten IFRS-Grundsatz der *Glaubwürdigen Darstellung* des Rahmenkonzepts auf. Beide Prinzipien fordern eine getreue Darstellung von Sachverhalten.³³² Ebenso weisen die im IFRS-Framework die konkretisierenden Kriterien der *Vollständigkeit*, *Neutralität* und *Fehlerfreiheit* eine *direkte Übereinstimmung* mit der Manipulationsfreiheit auf.³³³ Letztgenannte bedingt eine Richtigkeit der Beschaffung von Informationen sowie deren Darstellungen, wie im Kriterium der Fehlerfreiheit (QC18) manifestiert. Im Sinne der Manipulationsfreiheit verlangt die Neutralität unverzerrte Informationsauswahl- und -darstellung (QC15) und eine vorsichtige Berichterstattung (QC16). Die Vollständigkeit bezweckt die Vermeidung einer bewusst unvollständigen Darstellung von Sachverhalten, was der Forderung nach Manipulationsfreiheit gerecht wird.³³⁴ Darüberhinaus weist der ergänzende IFRS-Grundsatz der *Verifizierbarkeit mittelbare Übereinstimmung durch Verknüpfungspunkte* zum Prinzip der Manipulationsfreiheit auf, indem erstgenannter ein Übereinkommen verschiedener Adressaten bzgl. einer glaubwürdigen Darstellung eines Sachverhalts fordert, was eine Manipulationsfreiheit impliziert.³³⁵ Hingegen steht in *konfliktärer Beziehung* zur Manipulationsfreiheit der ergänzende IFRS-Grundsatz der *Zeitnähe* (QC33), da jener mit einer gewissen Zukunftsorientierung der Informationen und somit Manipulationsrisiken einhergeht. Dieser Konflikt führt jedoch nicht zu einem grundsätzlichen Widerspruch einer Übereinstimmung der Manipulationsfreiheit mit den IFRS-Grundsätzen, sondern spiegelt

³²⁸ Ähnlich vgl. Siefke (1999), S. 118, 213-214.

³²⁹ Vgl. Weißenberger (2005), S. 198, die sich auf die accrual basis der IFRS (CF 1989) bezieht, was in CF.OB17 zum Ausdruck kommt. Allg. vgl. Laux (2006), S. 167.

³³⁰ Vgl. Burger / Buchhart (2001), S. 549; Menn (1999), S. 642; Velthuis / Wesner / Schabel (2006a), S. 876.

³³¹ Ähnlich vgl. Wussow (2004), S. 68.

³³² Zu den Prinzipien vgl. CF.QC12; Hax (1989), S. 163 sowie die Abschnitte 2.1.1.2 und 2.2.1.2.

³³³ Ähnlich zum Grundsatz der Reliabilität des CF 1998 vgl. etwa Böcking / Benecke (1998), S. 93; Franz / Winkler (2006), S. 75–76; Pelger (2008), S. 568.

³³⁴ Ähnlich zum CF 2010 vgl. Bantz (2017), S. 53.

lediglich den ebenfalls zwischen den Controlling-Anforderungen -dem Kriterium der Zukunftsorientierung der Gesamtergebniszielorientierung und der Manipulationsfreiheit- bestehenden Konflikt wider.³³⁶ Im Ergebnis sind eine direkte Übereinstimmung von Manipulationsfreiheit und Glaubwürdiger Darstellung, eine mittelbare mit dem ergänzenden IFRS-Prinzip der Verifizierbarkeit sowie eine konfliktäre Beziehung zur Zeitnähe festzuhalten.³³⁷

Die grundlegende Anforderung der *zeitlichen Entscheidungsverbundenheit* findet zwar keine Übereinstimmung in den fundamentalen Grundsätzen der IFRS. Allerdings sind *direkte Ähnlichkeiten* zum ergänzenden Grundsatz der *Zeitnähe* (QC33) festzustellen,³³⁸ welcher ebenfalls eine zeitnahe Abbildung von Sachverhalten verlangt und hierdurch eine Zukunftsorientierung impliziert.³³⁹ Gleichwohl das IASB der Zeitnähe einen geringeren Bedeutungsgrad zuweist aufgrund der fundamentalen Gewichtung einer Glaubwürdigen Darstellung der IFRS-Informationen (ED 2015 BC3.39), steht dies der direkten Übereinstimmung nicht entgegen. Gestärkt wird die Analogie durch die im Rahmenkonzept der IFRS festgelegten zukunftsorientierten Bewertungsmaßstäbe FV und VIU (Chapter 7), wie soeben im Zuge des Prinzips Gesamtergebniszielorientierung erläutert. Zwischen der zeitlichen Entscheidungsverbundenheit und dem IFRS-Grundsatz der *Glaubwürdigen Darstellung* besteht eine *konfliktäre Beziehung* aufgrund der in erstgenannter Anforderung implizierten Zukunftsorientierung. Aufgrund dieser ist das Controlling-Prinzip ebenfalls negativ korreliert mit dem ergänzenden IFRS-Prinzip der *Verifizierbarkeit*. Allerdings betont das IASB in diesem Zusammenhang, dass zukunftsorientierte Schätzungen aufgrund deren Relevanz entscheidungsnützlich und somit in der Finanzberichterstattung abzubilden sind (QC22 und 32; BC2.48a, 56, 60), was im Sinne der zeitlichen Entscheidungsverbundenheit ist. Die angeführten Konflikte der zeitlichen Entscheidungsverbundenheit existieren gleichermaßen zu den Controlling-Anforderungen der Manipulationsfreiheit und Überprüfbarkeit, so dass in diesen nicht grundsätzlich ein Widerspruch zu einer Übereinstimmung der zeitlichen Entscheidungsverbundenheit und den IFRS-Grundsätzen besteht. Insgesamt lässt sich eine direkte Übereinstimmung der Anforderungen zeitliche Entscheidungsverbundenheit und Zeitnähe festhalten, unter Beachtung verschiedener Bedeutungsgrade, sowie konfliktäre Beziehungen zur Glaubwürdigen Darstellung und Verifizierbarkeit.

Die *sachliche Entscheidungsverbundenheit* findet kein direktes Pendant in den Grundsätzen der IFRS, jedoch lassen sich *mittelbare Analogien* zu den gleichbedeutenden fundamentalen Prinzipien der *Relevanz* und *Glaubwürdigen Darstellung* zeigen.³⁴⁰ Die Informationen der IFRS müssen relevant sein, um u.a. eine Beurteilung der Pflichterfüllung des Managements (OB3-4) zu ermöglichen sowie Managemententscheidungen beeinflussen zu können (OB2c, BC1.38). Hierzu bedarf es dem Vorliegen eines Zusammenhangs zwischen Managementaktivitäten und Performancemaß bzw. berichtetem Erfolgsausweis,³⁴¹ was einen Verknüpfungspunkt zum Prinzip der sachlichen

³³⁵ Diese Verknüpfung ist analog zur positiv korrelierenden Beziehung zwischen den Prinzipien Manipulationsfreiheit und Überprüfbarkeit, siehe Abschnitt 2.2.1.2.

³³⁶ Vgl. Schultze / Hirsch (2005), S. 29 sowie Abschnitt 2.2.2.2. Ähnlich spricht das IASB vom Trade-Off zwischen Relevanz und Glaubwürdigkeit der Darstellung, vgl. QC22, BC2.55-56.

³³⁷ Zu dem häufigen Einwand der Ermessensspielräume und Wahlrechte in den IFRS-Regelungen, welche der Manipulationsfreiheit entgegen zu stehen scheinen, siehe Abschnitt 5.2.

³³⁸ Vgl. Pelger (2008), S. 568.

³³⁹ Vgl. Wussow (2004), S. 68.

³⁴⁰ A.A. bzgl. Controllability siehe Pelger (2008), S. 568.

³⁴¹ Ähnlich vgl. Pelger (2008), S. 567.

Entscheidungsverbundenheit darstellt. Zudem ist die wirtschaftliche Betrachtungsweise der IFRS, welche im Grundsatz der Glaubwürdigen Darstellung manifestiert ist (QC12; BC2.19-21, BC2.33), einer Zurechnung der durch einen Manager verursachten Erfolgskomponenten zumindest teilweise zuträglich, obgleich nicht ausreichend, da eine Orientierung an den ökonomischen Auswirkungen von Entscheidungen und Handlungen gefördert wird.³⁴² Im Ergebnis findet die grundlegende Controlling-Anforderung der sachlichen Entscheidungsverbundenheit mittelbare Übereinstimmung in den fundamentalen IFRS-Grundsätzen.

Das Tragfähigkeitsprinzip findet in seiner interdivisionalen Dimension gleichermaßen wie die sachliche Entscheidungsverbundenheit mittelbare Analogien zu dem Relevanz- und dem Glaubwürdigkeits-Grundsatz. Das intertemporale Tragfähigkeitsprinzip wird nicht in den IFRS-Prinzipien aufgegriffen. Allerdings ist die Periodenabgrenzung, welche in den Zielen des IFRS-Conceptual Frameworks angeführt wird (sog. accrual accounting, OB17), diesem zuträglich. Jene beschreibt die Erfassung von Geschäftsvorfällen und anderen Ereignissen in der entsprechenden Periode des Auftretens und nicht der des Zahlungsmittelflusses.³⁴³ Somit scheinen die IFRS zumindest nicht per se im Widerspruch zum intertemporalen Tragfähigkeitsprinzip zu stehen.³⁴⁴

Die ergänzenden Anforderungen des Controlling, die Überprüfbarkeit, Verständlichkeit und Vergleichbarkeit, finden sprachliche Ähnlichkeit bzw. Identität in den ergänzenden IFRS-Grundsätzen der Verifizierbarkeit, Verständlichkeit und Vergleichbarkeit. In inhaltlicher Hinsicht ist bzgl. der *Überprüfbarkeit* eine *direkte Konformität zur Verifizierbarkeit* festzustellen. Beide verlangen eine Überprüfbarkeit und die in IFRS beschriebene direkte Verifizierbarkeit (QC31) beschreibt ebenfalls die gemäß dem Prinzip der Überprüfbarkeit geforderte Beobachtbarkeit.³⁴⁵ *Mittelbare Ähnlichkeit durch Verknüpfungspunkte* besteht zwischen der Überprüfbarkeit und dem fundamentalen IFRS-Grundsatz der *Glaubwürdigen Darstellung*, indem erstgenannte eine Glaubwürdigkeit bedingt. Zwischen der Überprüfbarkeit und dem ergänzenden IFRS-Grundsatz der *Zeitnähe* hingegen zeigt sich eine *konfliktäre Beziehung*, da der in letztgenannter Anforderung implizierte Zukunftsbezug eine Überprüfbarkeit erschwert. Dieser Konflikt besteht ebenfalls zwischen der Überprüfbarkeit und den Controlling-Anforderungen der Gesamtergebniszielorientierung, spez. dem Kriterium Zukunftsorientierung, und der zeitlichen Entscheidungsverbundenheit, so dass jener Konfliktbezug einer Übereinstimmung der Überprüfbarkeit mit den IFRS-Prinzipien nicht per se widerspricht. Die Anforderung der *Verständlichkeit* findet *direkte inhaltliche Übereinstimmung* in dem wortgleichen IFRS-Grundsatz (QC34). Der Einwand des IASB, komplexe Sachverhalte trotz möglicher Einschränkung der Verständlichkeit zu erwähnen (QC35), ist der direkten Analogie nicht abträglich, da auch Controllinginformationen nicht aufgrund von Komplexität durch Vereinfachungen verzerrt werden dürfen.³⁴⁶ Die ergänzenden Controlling- und IFRS-Anforderungen der *Vergleichbarkeit* weisen eine *direkte Entsprechung* auf,³⁴⁷ indem beide einen sachlichen sowie zeitlichen Vergleich von Bewertungsobjekten verlangen.³⁴⁸ Das ergänzende Prinzip der *Wirt-*

³⁴² Vgl. bspw. Bantz (2017), S. 54–55; Franz / Winkler (2006), S. 76; Pelger (2008), S. 568.

³⁴³ Die Periodenabgrenzung ist in IAS 1.27 verankert.

³⁴⁴ Ähnlich zu zeitl. Entscheidungsverbundenheit Franz / Winkler (2006), S. 76; Pelger (2008), S. 568.

³⁴⁵ Vgl. CF.QC30; Laux (2006), S. 27–28 sowie Abschnitte 2.1.1.2 und 2.2.1.2.

³⁴⁶ Vgl. Coenenberg (1995), S. 2080; Kirsch / Steinhauer (2003), S. 432.

³⁴⁷ Zu den Anforderung vgl. QC24; Klein (1999b), S. 65 sowie Abschnitte 2.1.1.2 und 2.2.1.2.

³⁴⁸ Ähnlich vgl. etwa Wussow (2004), S. 85. Zu beachten ist der Umstand, dass Unternehmen intern unterschiedliche Kennzahlen nutzen und verschiedene Schwerpunkte im Bereich der IFRS-Berichterstattung setzen können, was eine Vergleichbarkeit grds. erschwert, vgl. Maier (2009), S. 256–257; Wagenhofer (2006), S. 4

schaftlichkeit weist *direkte Ähnlichkeit* zur IFRS-Nebenbedingung „Cost“ auf. Beide zielen auf ein ausgewogenes Kosten-Nutzen-Verhältnis der Generierung und Bereitstellung von Informationen ab.³⁴⁹

Als Ergebnis der Konvergenzanalyse der Anforderungen von Controlling und IFRS ist festzuhalten, dass die grundlegenden bzw. fundamentalen Prinzipien trotz fehlender sprachlicher Analogien zum Teil direkt oder mittelbar inhaltlich übereinstimmen sowie die jeweils ergänzenden Prinzipien sprachlich identisch oder zumindest ähnlich sind als auch inhaltlich eine direkte oder mittelbare Gleichartigkeit aufweisen. Folgende Abbildung 9 gibt zusammenfassend die Übereinstimmungen der Anforderungen als auch konfliktäre Beziehungen zwischen diesen wieder.

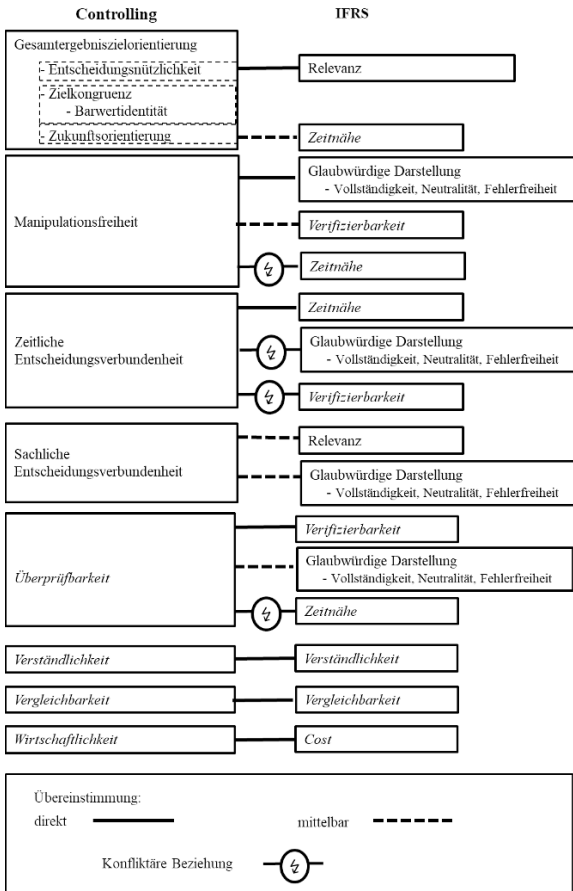


Abbildung 9: Übereinstimmung der Anforderungen von Controlling und IFRS

3.1.3 Zwischenfazit - Accounting als konvergentes Rechnungswesen

Die vorangegangene Konvergenzanalyse der Zwecksetzung, Funktionen und Anforderungen zeigt ein hohes konzeptionelles Konvergenzpotential von IFRS und wertorientiertem Controlling resp. deren Informationen, so dass eine grundsätzliche Separierung des Rechnungswesens nicht not-

³⁴⁹ Zu den Anforderung vgl. QC39; Schultze / Hirsch (2005), S. 28 sowie Abschnitte 2.1.1.2 und 2.2.1.2.

wendig scheint. Vielmehr kann auf ein konvergentes Rechnungswesen geschlossen werden.³⁵⁰ Jenes wird in dieser Arbeit mit dem Begriff Accounting bezeichnet, welches die entscheidungsnützliche Informationsunterstützung interner und externer Adressaten bezweckt. Vor dem Hintergrund der wertorientierten Unternehmensführung als Leitidee werden die Funktionen und Anforderungen des wertorientierten Controlling (Abschnitt 2.2.1), welches im Accounting subsumiert ist, als dessen herangezogen.³⁵¹ Das Accounting umfasst somit die Primärfunktion der Information und die Sekundärfunktionen der Koordination, Planung, Kontrolle und Steuerung. Eine Operationalisierung erfahren die Accounting-Informationen durch die grundlegenden Anforderungen der Gesamtergebniszielorientierung,³⁵² Manipulationsfreiheit, zeitlichen und sachlichen Entscheidungsverbundenheit sowie die ergänzenden Prinzipien der Überprüfbarkeit, Verständlichkeit, Vergleichbarkeit und Wirtschaftlichkeit.

Nach Identifikation des allgemeinen Konvergenzpotentials und dem Accounting als konvergentes Rechnungswesen wird im Nachfolgenden untersucht, ob im Speziellen die Goodwill-Behandlung in IFRS und in Controlling den Anforderungen des Accounting gerecht werden.

3.2 Analyse der Goodwill-Behandlung vor dem Hintergrund des Accounting

Obgleich ein konzeptionell hohes Potential einer Konvergenz von IFRS und Controlling identifiziert wurde und hieraus ein Accounting als Ergebnis determiniert werden konnte, bedarf es einer speziellen Betrachtung der Goodwill-Behandlung in IFRS und Controlling im Lichte der Konvergenz. Dies liegt vor allem darin begründet, dass die Anforderungen in IFRS als auch Controlling nicht alle im gleichen Maß berücksichtigt resp. erfüllt werden können aufgrund teilweise bestehender Konflikte.³⁵³ Ferner bedarf es wegen der zwischen verschiedenen Prinzipien von Controlling und IFRS identifizierten mittelbaren Analogien einer konkreten Betrachtung der IFRS-Goodwillbilanzierung, inwiefern aufgrund dieser Konflikte zu den Anforderungen des wertorientierten Accounting bestehen und damit ein tatsächliches Konvergenzpotential in Bezug auf den Goodwill eingeschränkt ist.

³⁵⁰ Hiermit ist keine vollständige Vereinheitlichung gemeint, siehe zu Konvergenzdefinition Abschnitt 2.3.1. Zur Definition eines konvergenten Rechnungswesens bei dem der Prozess der Konvergenz bis zu einem gewissen, möglichst optimalen Grad vollzogen wird, vgl. Melcher (2002), S. 15–16.

³⁵¹ Wie die Konvergenzanalyse in Abschnitt 3.1 gezeigt hat, stimmen diese mit den IFRS-Funktionen und Grundsätzen überein, so dass jene ebenfalls gewährleistet werden.

³⁵² In diesem Zusammenhang sind kalkulatorische Kosten beizubehalten und durch Überleitungsrechnungen für die externe Finanzberichterstattung anzupassen, vgl. Kerkhoff / Thun (2007), S. 457; Menn (1999), S. 642 Siehe Abschnitt 5.2.

³⁵³ Siehe zu IFRS CF.QC22,38 sowie zu Controlling Abschnitt 2.2.1.2.

Die Analyse der Goodwill-Behandlung fokussiert auf der IFRS-Bilanzierung, dargelegt in Abschnitt 2.1.2. Da bezüglich des Goodwill eine wechselseitige Annäherung des Rechnungswesens erfolgt - zum einen liefert das Controlling Information für die Bilanzierung, zum anderen fließen Impairment Test-Bilanzierungsergebnisse in das Controlling ein (Abschnitt 2.3.2) -, inkludiert die Untersuchung zugleich die Behandlung des derivativen Goodwill im internen Rechnungswesen, wobei an verschiedenen Stellen auf die Darlegungen des Controlling des Goodwill in Abschnitt 2.2.2.2 eingegangen wird. Im Folgenden werden verschiedene Aspekte der derivativen Goodwill-Bilanzierung vor dem Hintergrund der Accounting-Anforderungen kritisch betrachtet.³⁵⁴ Dies liegt in der Vermutung begründet, dass im Rahmen dieser verschiedenen Anforderungen des Accounting nicht gewährleistet werden aufgrund teils indirekten Übereinstimmungen der Prinzipien von IFRS und Controlling. Jene Vermutung wird bestärkt durch anhaltende Diskussionen in Theorie und Praxis bzgl. der Goodwill-Bilanzierung. Zu den aktuellen, intensiv diskutierten Schwerpunkten des derivativen Goodwill zählen: 1. die außerplanmäßige Abschreibung, 2. das Zuschreibungsverbot, 3. die Zuordnung auf Unternehmensbereiche sowie 4. die Behandlung eines negativen derivativen Goodwill. Der kritischen Analyse wird die Berücksichtigung des derivativen Goodwill und dessen Wertverzehr in Performancemaß und Erfolgsausweis unterstellt.

Den ersten maßgeblichen Schwerpunkt anhaltender, kontroverser Diskussionen in Wissenschaft und Unternehmenspraxis bildet die Abschaffung der planmäßigen Abschreibung und die Einführung des Impairment Only Approach (IOA) als Folgebilanzierung des Goodwill im IFRS-Regelwerk.³⁵⁵ Dies ist im Lichte des intertemporalen Tragfähigkeitsprinzips kritisch zu betrachten. Ein derivativer Goodwill entsteht aus dem Kaufpreis für das erworbene Unternehmen und stellt eine Ausgabe in Erwartung auf zukünftige positive Erträge dar, die mit diesem Unternehmen erwirtschaftet werden.³⁵⁶ Diese Ausgabe wird als Vermögenswert in der Bilanz aktiviert und sollte entsprechend des Matching Principle, eine spezifische Auslegung des intertemporalen Tragfähigkeitsprinzips, verteilt als Aufwendungen in Form von planmäßigen Abschreibungen in den Zeitpunkten erfasst werden, in denen die sachlich dazugehörenden Erträge erwartet werden.³⁵⁷ Durch den IOA hingegen kommt es zu unsystematischen zeitlichen Zurechnungen des Anteils an den Anschaffungskosten in Form von außerplanmäßigen Goodwill-Abschreibungen und schließlich unsystematischen Änderungen von Performancemaßen und Erfolgsausweis.³⁵⁸ Die Vernachlässigung einer planmäßigen Abschreibung verstößt gegen das Matching Principle,³⁵⁹ was letztlich die Abbildung des Wertbeitrags in jedem Zeitpunkt im Sinne der Anforderung der Gesamtergebniszielorientierung beeinträchtigt.³⁶⁰

In Zusammenhang mit der Abschaffung der planmäßigen Abschreibung und dem Abstellen auf den Impairment Test zur Folgebilanzierung des derivativen Goodwill werden ferner von Wissen-

³⁵⁴ Die Diskussionen zum Ansatzverbot des originären Goodwill werden nicht betrachtet, da der Fokus dieser Arbeit vor dem Hintergrund der Konvergenz auf dem derivativen Goodwill liegt. Siehe zum originären Goodwill bspw. Haaker (2008), S. 261–263; Moxter (1982), S. 134; Siegel (2002), S. 749 m.w.N.

³⁵⁵ Vgl. etwa Hense (2006b), S. 255; Küting (2012), S. 1939; Leibfried (2010); Pottgiesser / Velte / Weber (2005), S. 1749; Zülch (2016b), S. 263 sowie Rückmeldungen zum PIR IFRS 3 IASB (2015b), S. 21–22.

³⁵⁶ Vgl. bspw. Preinreich (1939), S. 171, 179; Smith (1969), S. 21.

³⁵⁷ Vgl. Pfaff (2011), S. 311, 313; Protzek (2003), S. 497; Smith (1969), S. 21; Wagner / Schomaker (1987), S. 1365.

³⁵⁸ Vgl. Hense (2006b), S. 257. Hierdurch wird die Prognose von Performancemaß und Erfolgsausweis beeinträchtigt, vgl. Protzek (2003), S. 501.

³⁵⁹ Vgl. etwa EFRAG ABSJ FASIF OIC (2014), S. 33; Grinyer / Russel / Walker (1990), S. 231; Protzek (2003), S. 497.

³⁶⁰ Vgl. Pfaff (2011), S. 311, 313.

schaftlern und Fachvertretern die bilanzpolitischen Gestaltungsspielräume der Wertminderungsprüfung nach IFRS bemängelt.³⁶¹ Diese sind vor dem Hintergrund der Accounting-Anforderung der Manipulationsfreiheit und insb. resultierender Konsequenzen einer Verletzung für die Erfüllung der übrigen Anforderungen kritisch zu betrachten. Die Regelungen des Impairment Tests als Ausgangspunkt der Folgebilanzierung des derivativen Goodwill eröffnen Manipulationsmöglichkeiten sowohl hinsichtlich des Zeitpunkts als auch der Höhe der Wertberichtigung des derivativen Goodwill durch Ausnutzung von Ermessensspielräumen bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags.³⁶² So kann das Management die Wertminderungserfassung des derivativen Goodwill vermeiden oder gezielt herbeiführen und damit verbunden die Periodenergebnisse in einem gewissen Rahmen aktiv steuern, um eine gewünschte Außendarstellung in der Finanzberichterstattung zum Zwecke der Kapitalmarktkommunikation zu erzielen.³⁶³ Die Erfassung eines besonders hohen Impairments kann gezielt herbeigeführt werden, bspw. in wirtschaftlich schwachen Zeiten, um das Abschreibungspotential des derivativen Goodwill und das damit verbundene Risiko von Ergebnisbelastungen in künftigen Perioden zu reduzieren, sog. big bath accounting.³⁶⁴ Manipulationen zur Vermeidung oder beabsichtigten Herbeiführung von Impairments werden durch zahlreiche Studien der Praxis seit Einführung des Impairment Only Ansatzes in der IFRS-Bilanzierung belegt.³⁶⁵ Der IOA führt letztlich zu einer zeitlich sowie betragsmäßig verzerrten Abbildung des Goodwillverzehr und somit des Werts des derivativen Goodwill, was sich in Performancemaß und Erfolgsausweis niederschlägt.³⁶⁶ Durch die Einschränkung der Anforderung der Manipulationsfreiheit werden die übrigen Accounting-Anforderungen maßgeblich beeinträchtigt. Die Gesamtergebniszielorientierung kann letztlich nicht gewährleistet werden aufgrund der Verzerrungen des Erfolgsausweises.³⁶⁷ Den internen und externen Adressaten werden verzerrte Informationen vermittelt, was deren Entscheidungsnützlichkeit mindert,³⁶⁸ da die tatsächliche Werterzielung bzw. ein –verlust nicht abgebildet wird.³⁶⁹ Die Manipulationsmöglichkeiten der Impairment-Erfassung hinsichtlich des Erfassungszeitpunkts einer Goodwill-Wertminderung gefährden die Erfüllung der Anforderung der zeitlichen Entscheidungsverbundenheit. So werden außerplanmäßige Goodwill-

³⁶¹ Vgl. etwa Baetge / Dittmar / Klönne (2014); Böcking (2014); Hense (2006b); IASB (2015b), S. 21–22; Protzek (2003); Wulf / Jäschke / Sackbrook (2011).

³⁶² Vgl. etwa Haaker (2005a), S. 428–429; IASB (2015b), S. 22; Protzek (2003), S. 498. Ausführlich zu Ermessensspielräumen bei VIU-Bestimmung vgl. etwa Kirsch / Koelen / Köhling (2010), S. 203–205.

³⁶³ Vgl. etwa Siggelkow / Zülch (2014) sowie Weißenberger / Maier (2006), S. 2082, die dies als Problembereich des Management Approach der IFRS beschreiben. Zu Anreizen für eine Impairment-Vermeidung siehe bspw. Böcking / Gros / Koch (2015), S. 323; Protzek (2003), S. 500.

³⁶⁴ Vgl. etwa Baetge / Dittmar / Klönne (2014), S. 18; Pottgiesser / Velte / Weber (2005), S. 1750. Weitere Gründe für hohe Abschreibungen sind die Ergebnisglättung (sog. Income Smoothing) in Jahren mit hohem Jahresüberschuss oder ein Managerwechsel zur Anlastung des Impairment an den Amtsvorgänger (sog. Clear the Decks), vgl. Böcking (2014), S. 30 m.w.N..

³⁶⁵ Vgl. etwa Aharony / Barniv / Falk (2010); Rogler / Straub / Tettenborn (2012); Siggelkow / Zülch (2013); Siggelkow / Zülch (2014); Tettenborn / Rohleder / Rogler (2013). Verstärkt wird der Eindruck von Manipulationen der Wertminderungs-Erfassung durch empirische Ergebnisse, die zeigen, dass Goodwill-Wertminderungen in der Unternehmenspraxis nur in geringem Maße anzutreffen sind, vgl. etwa Cappel / Hartmann (2018); Dreesen (2013), S. 473; Küting (2012); Pilhofer / Herr (2015); Wulf / Hartmann (2013); Zülch (2016b).

³⁶⁶ Vgl. Hense (2006b), S. 255–257. Ähnlich Saelzle / Kronner (2004), S. 162. Das Argument des IASB gegen die planmäßige Abschreibung (Willkür der Bestimmung) verliert aufgrund der erheblichen Manipulationsspielräume des Impairment Tests an Aussagekraft.

³⁶⁷ Ähnlich vgl. Esser (2005), S. 199–200; Kümpel / Klopfer (2014), S. 185; Protzek (2003), S. 499. Im Falle eines negativen derivativen Goodwill wird das Problem durch den bilanzpolitischen Spielraum beim Ansatz von immateriellen Vermögenswerten und Eventualschulden verschärft, da der als Ertrag zu vereinnahmende negative Goodwill in seiner Höhe gesteuert werden kann, vgl. Küting / Wirth (2006), S. 146–150.

³⁶⁸ Ähnlich vgl. Kümpel / Klopfer (2014), S. 185.

³⁶⁹ Ähnlich vgl. Pfaff (2011), S. 311, 313; Protzek (2003), S. 497, 500.

Abschreibungen ggf. zu spät in Performancemaß und Erfolgsausweis ausgewiesen und antizipiert bzw. bei einer manipulativ induzierten Vermeidung einer Wertverzehr-Erfassung mitunter gar nicht abgebildet.³⁷⁰ Eine Manipulation hinsichtlich der Höhe als auch des Zeitpunkts der Erfassung einer Goodwill-Wertminderung beeinträchtigt ebenfalls die Erfüllung der sachlichen Entscheidungsverbundenheit, da der Zusammenhang zwischen Managerverhalten resp. dessen Konsequenzen verzerrt in Performancemaß und Erfolgsausweis abgebildet wird. Die Manipulationsanfälligkeit des Impairment Tests erschwert somit deren Überprüfbarkeit als ergänzende Anforderung.³⁷¹ In Hinblick auf die Vergleichbarkeit und die Verständlichkeit sind die zahlreichen Ermessensspielräume der Impairment-Erfassung ebenso einschränkend.³⁷² Vor allem die Verständlichkeit wird bei manipulativer Bestimmung von Wertminderungserfassungen erschwert. So bestätigen Studien, dass Goodwill-Impairments i.d.R. als negatives Signal einer Fehlinvestition oder -managementleistung von externen Adressaten gedeutet werden,³⁷³ obgleich eine (hohe) Abschreibung ggf. lediglich bewusst durch Manager herbeigeführt wurde und nicht in zeitlicher Verbindung zu einer Investition oder einer ursächlichen Managementleistung steht.

In dem Kontext der Manipulationsmöglichkeiten des Impairment Tests sind im Hinblick auf das in Wissenschaft und Praxis diskutierte Controlling des derivativen Goodwill (Abschnitt 2.2.2.2) die Implementierung von Kennzahlen zur Einschätzung des Wertminderungsrisikos und die Überwachung von Indikatoren zur frühzeitigen Erkennung potentieller außerplanmäßiger Wertminderungen des derivativen Goodwill dem Kriterium der Zukunftsorientierung der Gesamtergebniszielorientierung zuträglich. Jene können in diesem Sinne eine frühzeitige Initiierung von Gegenmaßnahmen einer außerplanmäßigen Wertminderung mit dem Ziel der Unternehmenswertmaximierung ermöglichen.³⁷⁴ Die im Controlling verbreitete Berücksichtigung der außerplanmäßigen Goodwill-Wertminderung im Performancemaß ist grundsätzlich im Sinne des grundlegenden Prinzips der sachlichen Entscheidungsverbundenheit.³⁷⁵ Allerdings ist die Eignung des Impairment Test-Ergebnisses aufgrund der soeben dargelegten Beeinträchtigungen sämtlicher Anforderungen vor dem Hintergrund der Manipulationsanfälligkeit des Impairment Test-Ergebnisses zweifelhaft.

Weitere Kritik in Zusammenhang mit dem Abschreibungskonzept des IOA des derivativen Goodwill wird aus Sicht von Wissenschaftlern und Fachvertretern hinsichtlich der Benachteiligung internen Wachstums gegenüber externem (make or buy) geübt.³⁷⁶ Dies ist vor allem im Lichte der ergänzenden Anforderung der Vergleichbarkeit bedeutsam. Externes Wachstum führt durch die Abschaffung der planmäßigen Abschreibung des derivativen Goodwill zunächst nicht zwangsläufig zu einer Aufwandserfassung. Hingegen ist das Vermögen durch eigenen internen Aufbau von Wertpotential, d.h. Schaffung von originärem Goodwill, nicht per se aktivierungsfähig und die korrespondierenden Ausgaben sind als Aufwendungen zu erfassen.³⁷⁷ Der Erfolgsausweis fällt

³⁷⁰ Ähnlich vgl. Haaker (2005a), S. 429; Protzek (2003), S. 500; Siegel (2002), S. 751.

³⁷¹ Ähnlich vgl. Baetge / Dittmar / Klönne (2014), S. 9, 13.

³⁷² Vgl. Baetge / Dittmar / Klönne (2014), S. 14; Brösel / Müller (2007), S. 40; Protzek (2003), S. 501.

³⁷³ Es kann hierbei zu Einbrüchen der Aktienkurse kommen, vgl. Albersmann / Quick / Walle (2017) sowie für einen Überblick empirischer Studien zu Kapitalmarktreaktionen von Goodwill-Impairments vgl. Eichner (2016), S. 168–173.

³⁷⁴ Vgl. Kasperzak / Wassermann (2010), S. 131; Kasperzak / Wassermann (2010), S. 133.

³⁷⁵ Vgl. etwa Coenberg / Schultze (2002), S. 614–616; Velthuis / Wesner (2005), S. 110. Unter Berücksichtigung einer Abweichungsanalyse, vgl. Haaker (2008), S. 475–476; Schumann (2008), S. 425.

³⁷⁶ Vgl. Baetge / Dittmar / Klönne (2014), S. 16–17.

³⁷⁷ Vgl. IAS 38, wie bspw. eine Stärkung des Markennamens oder der Kundengruppe. Siehe hierzu bspw. Moser (2011); Wulf (2009).

folglich bei Eigenentwicklung (make) im Vergleich zum Zukauf (buy) regelmäßig schlechter aus, was einer Vergleichbarkeit dieser Entscheidungsalternativen entgegensteht und ggf. Investitionsentscheidungen bzgl. make or buy entgegen dem Ziel der Unternehmenswertmaximierung hervorrufen kann.³⁷⁸ Ebenso wird die Anforderung der zwischenbetrieblichen Vergleichbarkeit durch den IOA des Goodwill eingeschränkt, da organisch und anorganisch wachsende Unternehmensbereiche ungleich behandelt werden und somit nicht vergleichbar sind.³⁷⁹

In Bezug auf den ersten Analyseschwerpunkt, die Abschreibung des derivativen Goodwill gemäß der IFRS-Regelungen, ist festzuhalten, dass die Abschaffung der planmäßigen Abschreibung gegen das intertemporale Tragfähigkeitsprinzip verstößt und damit auch einem gesamtergebniszielorientierten Erfolgsausweis entgegensteht. Dies wird zusätzlich aufgrund der Einschränkung der grundlegenden Anforderung der Manipulationsfreiheit durch die außerplanmäßige Abschreibungsprüfung gemäß IFRS erschwert. Ferner wird die ergänzende Anforderung der Vergleichbarkeit durch die alleinige planmäßige Abschreibung beeinträchtigt. Somit ist im Ergebnis bezüglich des IOA im IFRS-Regelwerk des derivativen Goodwill ein maßgeblicher Konflikt zu sämtlichen Accounting-Anforderungen und damit eine Beeinträchtigung des Konvergenzpotentials der Goodwill-Bilanzierungsregelungen zu konstatieren.

Den zweiten Diskussionsschwerpunkt bildet die asymmetrische Ausgestaltung der Goodwill-Folgebilanzierung durch das Zuschreibungsverbot³⁸⁰ des derivativen Goodwill.³⁸¹ Dieses ist vor dem Hintergrund der grundlegenden Accounting-Anforderungen zeitlicher sowie sachlicher Entscheidungsverbundenheit von besonderer Relevanz. Jene Prinzipien werden verletzt, da positive, werterzielende Managementmaßnahmen, die zur Wertaufholung eines geminderten derivativen Goodwill führen oder über den Erhalt des derivativen Goodwill hinausgehen,³⁸² nicht abgebildet werden. Somit werden diese letztlich nicht im Erfolgsausweis antizipiert,³⁸³ wodurch die Verbindung zwischen Managerverhalten und Erfolgsausweis verloren geht.³⁸⁴ Die Zuschreibungsrestriktion des derivativen Goodwill beeinträchtigt ebenfalls die Gesamtergebniszielorientierung, da die Wertgenerierung nur eingeschränkt abgebildet wird und somit eine Orientierung an dem Ziel der Unternehmenswertmaximierung erschwert wird.³⁸⁵ In Zusammenhang mit dem Zuschreibungsverbot ist der sog. verborgene Substitutionseffekt, welcher die Ersetzung des derivativen durch origi-

³⁷⁸ Vgl. Baetge / Dittmar / Klönne (2014), S. 17; Hense (2006b), S. 254.

³⁷⁹ Gleichermaßen sind Unternehmen hierdurch schwer vergleichbar. Vgl. bspw. Beyer (2015), S. 170–171; Pellens / Sellhorn (2001), S. 720; Wöhe (1980), S. 99. Zusätzlich bestärkt die faktische Aktivierung des originären Goodwill durch die Konzeption des IOA die Ungleichbehandlung von internen und externen Unternehmen (bzw. -bereichen), vgl. Protzek (2003), S. 497.

³⁸⁰ Zuschreibung umschreibt eine Wertaufholung i.S.e. Kompensation einer zuvor festgestellten Wertminderung des derivativen Goodwill als auch eine über diese oder über den Erhalt eines derivativen Goodwill hinausgehende Werterhöhung des derivativen Goodwill. Das Zuschreibungsverbot kommt bereits durch den Begriff „Impairment Only“-Ansatz zum Ausdruck.

³⁸¹ Vgl. Haaker (2005a), S. 428; Streim / Bieker / Hackenberger / Lenz (2007), S. 26.

³⁸² Neben Managementaktivitäten zur Wertaufholung kann ein Wegfall der einer außerplanmäßigen Abschreibung zugrundegelegten Ursache eine Wertaufholung des derivativen Goodwill begründen, vgl. z.B. Esser (2005), S. 178.

³⁸³ Vgl. Haaker (2005a), S. 428.

³⁸⁴ Vgl. Haaker (2005a), S. 428; Streim / Bieker / Hackenberger / Lenz (2007), S. 26. Die Einschränkung besteht ebenso aufgrund der Begrenzung des Goodwill durch den Kaufpreis, vgl. ebd.

³⁸⁵ Ähnlich vgl. Bartelheimer / Kückelhaus / Wohlthat (2004), S. 30; Streim / Bieker / Hackenberger / Lenz (2007), S. 25.

nären Goodwill aufgrund der IOA-Konzeption nach IFRS im Zeitablauf beschreibt,³⁸⁶ zu erwähnen. Durch dessen Verborgtheit wird die sachliche Entscheidungsverbundenheit erschwert, da erfolgreiche Aktivitäten eines Entscheidungsträgers, die zum Erhalt des derivativen Goodwill führen, lediglich verdeckt in Performancemaß und Erfolgsausweis zum Ausdruck kommen.³⁸⁷ Aufgrund des verborgenen Substitutionseffekts mangels Zuschreibungsgebot sind die Verifizierbarkeit als auch Verständlichkeit einer Werthaltigkeit des derivativen Goodwill für Adressaten eingeschränkt, da deren Grund, eine tatsächliche Werterhaltung oder eine Substitution durch originären Goodwill, nicht erkennbar ist.³⁸⁸ Im Ergebnis steht das Verbot einer Goodwill-Zuschreibung gemäß IFRS in konfliktärer Beziehung zu den Accounting-Anforderungen und schränkt somit das Konvergenzpotential der Goodwill-Bilanzierung ein.

Die Zuordnung des derivativen Goodwill auf mehrere von einer Akquisition betroffene Unternehmensbereiche stellt das dritte regelmäßig diskutierte Thema dar.³⁸⁹ Die IFRS-Vorgabe, den Goodwill auf die von den Synergien des Erwerbs profitierenden Unternehmensbereiche zu verteilen,³⁹⁰ ist der Erfüllung der Anforderung des interdivisionalen Tragfähigkeitsprinzips zuträglich. Im Sinne dieser wird vom IASB eine Zuordnung beabsichtigt auf den Ort der erwarteten Wertgenerierung, welche hierbei durch erwartete Synergien repräsentiert wird. Zu bemängeln ist allerdings die Wortwahl „benefit from the synergy“, was eine Vernachlässigung entstehender negativer Synergiepotentiale durch das IASB impliziert.³⁹¹ Denkbar ist jedoch, dass trotz eines insgesamt positiven derivativen Goodwill einer Akquisition in einzelnen, von dieser betroffenen Bereichen ein negativer entsteht aufgrund dort erwarteter negativer Synergiepotentiale, bspw. ein Absatzeinbruch wegen eines erworbenen Substitutionsguts oder Defizite des übernommenen Mitarbeiterknowhows.³⁹² Die Vernachlässigung in den IFRS-Regelungen beeinträchtigt das Prinzip der interdivisionalen Tragfähigkeit, da nicht sämtlichen von den Konsequenzen betroffenen Orten ein anteiliger Erfolgsausweis zugeordnet wird. Ferner kann die Vernachlässigung eines negativen Bereichs-Goodwill im Zuge der IFRS-Zuordnungsregelung dazu führen, dass im Rahmen des Impairment Tests eines negativ betroffenen Bereichs ein Wertminderungsbedarf aufgedeckt wird, welcher jedoch nur auf eine buchungstechnische Ursache zurückzuführen ist, eben den fehlenden Ansatz eines negativen derivativen Bereichs-Goodwill.³⁹³ Vor dem Hintergrund der sachlichen Entscheidungsverbundenheit ist eine derartige Wertminderung bei deren Berücksichtigung im Performancemaß einschränkend zu beurteilen, da jene eine Fehleinschätzung der Bereichs-Managerleistung nach sich ziehen kann, obgleich sie zunächst auf die insgesamt erfolgreiche Akquisition und nicht per se auf das Verhalten des Bereichsmanagers zurückzuführen ist.³⁹⁴ Das IFRS-Regelwerk lässt aufgrund einer fehlenden Konkretisierung der Allokationsregel des derivati-

³⁸⁶ Vgl. Haaker (2005a), S. 428; Hense (2006b), S. 255; Küting / Weber / Wirth (2001), S. 192; Auch backdoor capitalization genannt, vgl. Brösel / Klassen (2006), S. 464; Pottgiesser / Velte / Weber (2005), S. 1751; Saelzle / Kronner (2004), S. 161. Kritisch zum heimlichen Substitutionseffekt durch den IOA vgl. Haaker (2008), S. 322 m.w.N.; EFRAG ABSJ FASF OIC (2014), S. 41; Küting / Weber / Wirth (2001), S. 192; Pellens / Crasselt / Schremper (2002), S. 131;

³⁸⁷ Vgl. Weißenberger (2005), S. 207.

³⁸⁸ Vgl. Baetge / Dittmar / Klönne (2014), S. 16; Siegel (2002), S. 751.

³⁸⁹ Vgl. bspw. Ballwieser (2006a), S. 192–193; Haaker (2005a); Hense (2006b); sowie EFRAG (2017a), S. 2.7.

³⁹⁰ Vgl. IAS 36.80; Hachmeister (2006), S. 427; Heuser / Theile (2012), S. 1530.

³⁹¹ Vgl. Haaker (2005a), S. 431; Hachmeister / Kunath (2005), S. 73; Hitz / Kuhner (2002), S. 283.

³⁹² Vgl. Haaker (2005a), S. 433; Haaker (2008), S. 428

³⁹³ Ausführlich vgl. Haaker (2005a), S. 432; Haaker (2008), S. 427.

³⁹⁴ Vgl. Haaker (2008), S. 428; Haaker (2008), S. 423.

ven Goodwill einen relativ weiten Ermessensspielraum bei der Zuordnung,³⁹⁵ was eine Manipulationsanfälligkeit impliziert und damit das interdivisionale Tragfähigkeitsprinzip nicht gewährleistet werden kann.³⁹⁶ In Zusammenhang mit der Zuordnung des derivativen Goodwill ist die in Abschnitt 2.2.2.2 angeführte Antizipation der bilanziellen Auswirkungen resp. des Wertminderungsrisikos bei der Goodwill-Verteilung auf Bereiche im Pre-Akquisitionscontrolling kritisch zu betrachten.³⁹⁷ Bspw. kann der Goodwill auf jene Bereiche zugeordnet werden, die bereits über einen hohen originären Goodwill verfügen zur Kompensation künftiger Wertverluste.³⁹⁸ Vor dem Hintergrund der Manipulationsfreiheit ist eine manipulativ induzierte Zuordnung abzulehnen.³⁹⁹ Ferner gefährdet eine solche die Erfüllung des interdivisionalen Tragfähigkeitsprinzips, die Zuordnung sollte vielmehr im Sinne letztgenanntem erfolgen. Festzuhalten ist bzgl. der Verteilungsregelung des derivativen Goodwill gemäß IFRS die Beeinträchtigung des interdivisionalen Tragfähigkeitsprinzips des Accounting und damit die des Konvergenzpotentials bzgl. des Goodwill.

Als vierter stetig diskutierter Gesichtspunkt der Goodwillbilanzierung nach IFRS ist die Behandlung eines negativen derivativen Goodwill als Bargain Purchase zu betrachten.⁴⁰⁰ Durch diese wird die Möglichkeit eines Badwill, in Erwartung künftiger drohender Verluste,⁴⁰¹ als Ursache für einen negativen derivativen Goodwill vom IASB vernachlässigt.⁴⁰² Sofern tatsächlich eine Akquisition mit hervorgehendem Badwill durchgeführt wird,⁴⁰³ bspw. aus Prestige Gründen oder sog. Empire Building des Managements,⁴⁰⁴ wird dieser gemäß den IFRS-Regelungen fälschlicherweise als Gewinn vereinnahmt und letztlich der Erfolgsausweis verfälscht,⁴⁰⁵ was die Erfüllung der Anforder-

³⁹⁵ Vgl. Ballwieser (2006b), S. 273; Beyhs (2005), S. 10; Brücks, M. / Wiederhold, P. (2004), S. 181; Buhleier (2011), S. 489; 490; Wirth (2005), S. 205.

³⁹⁶ Zu verschiedenen Allokationsmaßstäben, bspw. auf Basis des FV oder VIU eines Bereichs oder dessen Ergebnisgröße, vgl. EFRAG (2017a), S. 13; Haaker (2008), S. 359; Hepers (2005), S. 266; Heuser / Theile (2012), S. 721; IDW RS HFA 40 (2015), S. 71; Lüdenbach / Frowein (2003), S. 218; Moser (2011), S. 273–276; Moser / Hüttche (2013), S. 11–14; Pellens / Crasselt / Schremper (2002), S. 125; Schumann (2008), S. 234; Wirth (2005), S. 199–200. Zu einer kritischen Betrachtung verschiedene Allokationsmaßstäbe vgl. Haaker (2008), S. 359–363; Moser / Hüttche (2013), S. 11–14.

³⁹⁷ Vgl. Brösel / Klassen (2006), S. 462; Pellens / Crasselt / Sellhorn (2002), S. 148; Pellens / Lleshaj / Muschallik / Schmidt (2016), S. 338; Weißenberger / Fülbier / Mages (2008), S. 65–66.

³⁹⁸ Vgl. etwa Brösel / Klassen (2006), S. 466; Brösel / Müller (2007), S. 36; Haaker / Freiberg (2011b), S. 20; Wassermann (2012), S. 54; Wulf / Jäschke / Sackbrook (2011). Dieser wird oft als Impairment Puffer, vgl. ebd., und vom IASB als „Kissen“ (cushion) in IAS 36.BC167 bezeichnet. Zudem kann eine weite Abgrenzung der CGUs gewählt werden, horizontaler Verlustausgleich, Quersubventionierung o. Saldierungskissen genannt, vgl. etwa Buhleier (2011), S. 489.

³⁹⁹ Die Abgrenzung der Unternehmensbereiche eröffnet ebenfalls Manipulationsmöglichkeiten, vgl. etwa Gundel / Möhlmann-Mahlau / Sündermann (2014), S. 132; Hommel (2001), S. 1946; Pellens / Crasselt / Schremper (2002), S. 125.

⁴⁰⁰ Vgl. bspw. EFRAG (2014), S. 21; EFRAG EFFAS (2014), S. 23; Haaker / Freiberg (2011a), S. 324; Oppermann / Pilhofer / Müller (2014), S. 294; Schmidt (2007), S. 149; Zülch (2016a). Hierbei kommt die Negierung negativer Synergiepotentiale aus einem Unternehmenserwerb durch das IASB gleichermaßen wie bei der Zuordnung des Goodwill auf CGU zum Ausdruck.

⁴⁰¹ Vgl. Busse von Colbe (2002a), S. 886; Hofmann / Tritschsch (2003), S. 673; Pusecker / Schruff (1996), S. 735.

⁴⁰² Vgl. IFRS 3.BC379–381, BC134–143. Dies wird damit begründet, dass ein Badwill bereits im Nettovermögen berücksichtigt sei. Allerdings gewährleisten die Vorschriften des IFRS 3 die Berücksichtigung des Badwill nicht, insb. da Verluste und Restrukturierungsrückstellungen, die nicht bereits beim erworbenen Unternehmen verpflichtet sind, nicht angesetzt werden dürfen (IFRS 3.11, BC132), Kritisch vgl. Schmidt (2007), S. 274–275; Tettenborn / Rohleder (2016), S. 423.

⁴⁰³ Vgl. Busse von Colbe (2002a), S. 886; Ma / Hopkins (1988), S. 83.

⁴⁰⁴ Empire Building beschreibt externes Wachstum aufgrund von individuellen Managerinteressen, vgl. Sellhorn (2000), S. 889.

⁴⁰⁵ Vgl. Gros (2005), S. 1957; Haaker (2008), S. 346; Haaker / Freiberg (2011a), S. 324; Oppermann / Pilhofer / Müller (2014), S. 294. Zu Manipulationen des Ansatzes eines Bargain Purchase siehe bspw. Haaker / Freiberg (2011a), S. 324; Küting / Wirth (2006), S. 146–150; Oppermann / Pilhofer / Müller (2014), S. 294. Die Katjes

derung der Gesamtergebniszielorientierung beeinträchtigt. Ferner wird das intertemporale Tragfähigkeitsprinzip durch diese IFRS-Regelung nicht erfüllt. Zudem wird ein Gewinnausweis bei tatsächlichem Vorliegen eines Badwill dem ergänzenden Prinzip der Verständlichkeit ggü. den Adressaten nicht gerecht, da ein irreführendes Signal einer erfolgreichen Akquisition vermittelt wird.⁴⁰⁶ Zu konstatieren sind somit bzgl. des negativen derivativen Goodwill konfliktäre Beziehungen zu den Anforderungen des Accounting und resultierend eine Beeinträchtigung des Konvergenzpotentials der Goodwill-Regelungen nach IFRS.

Im Ergebnis der Analyse verschiedener Schwerpunkte der derivativen Goodwill-Bilanzierung nach IFRS vor dem Hintergrund des wertorientierten Accounting ist hervorzuheben, dass die intertemporale Allokation (die Abschreibung) und die interdivisionale Allokation (die Zuordnung) gemäß dem IFRS-Regelwerk diverse Anforderungen des Accounting teilweise beeinträchtigen und teilweise gegen diese verstoßen. Dies weist auf ein geringes, tatsächliches Konvergenzpotential der Goodwill-Bilanzierung hin. Ausgehend von dieser Erkenntnis wird im Folgenden die Allokation des Goodwill im Lichte der Accounting-Anforderungen normativ analysiert.

Fussin GmbH scheint gezielt Akquisitionen mit negativem DGW durchzuführen vgl. Mehringer (2018). Kritisch zur Auffassung des IASB, dass Verlusterwartungen im Zeitwert des Nettovermögens reflektiert seien, vgl. Schmidt (2007), S. 121.

⁴⁰⁶ Vgl. Gros (2005), S. 1957; Haaker (2008), S. 346. Bei Vorliegen eines Bargain Purchase wird Kritik an der sofortigen ertragswirksamen Erfassung als Gewinn geübt, da dieser im Erwerbszeitpunkt in keinsten Weise realisiert ist, vgl. Haaker (2008), S. 407; EFRAG (2014), S. 21.

4 Normative Analyse der Goodwill-Allokation im Accounting

4.1. Vorbemerkungen

Aufbauend auf den Ergebnissen des vorangegangenen Kapitels - zum einen die Determinierung des wertorientierten Accounting aufgrund des festgestellten, konzeptionellen Konvergenzpotentials von IFRS und Controlling, zum anderen das geringe tatsächliche Konvergenzpotential der IFRS-Bilanzierungsregelungen in Bezug auf die Allokation des Goodwill - wird in diesem Kapitel die Goodwill-Allokation, intertemporal sowie interdivisional, normativ im Lichte der Accounting-Anforderungen betrachtet. Ziel der normativen Analyse ist es, ein den Anforderungen des Accounting gerecht werdendes Allokationsverfahren des Goodwill herzuleiten. Hierzu bedarf es zunächst einer eindeutigen Definition und eines klaren Verständnisses des Charakters des Goodwill, was die Basis für die Allokationsanalyse darstellt. Aufbauend auf dieser definitorischen und inhaltlichen Abgrenzung des Goodwill wird zunächst auf die intertemporale Allokation fokussiert und hierbei Verfahren im Lichte der grundlegenden Prinzipien des Accounting hergeleitet. Anknüpfend an diese Ergebnisse wird die interdivisionale Allokation des Goodwill analysiert. Abschließend werden die hergeleiteten Verfahren in Hinblick auf die ergänzenden Accounting-Prinzipien beurteilt und schließlich eine vergleichende Analyse der Schemata vollzogen.

4.2 Definition und ökonomische Bedeutung des Goodwill

4.2.1 Definition des Goodwill als Residualgröße

Das ökonomische Phänomen des Goodwill erfährt eine Fülle verschiedener Definitionen, weshalb in den folgenden Abschnitten eine konkrete Definition des Goodwill als Grundlage für die anschließende normative Analyse mit Fokus auf der Allokation des Goodwill herausgearbeitet wird. Hierzu wird auf eine symbiotische Verbindung des Top Down-Ermittlungsansatzes und des Bottom Up-Erklärungsansatzes des Goodwill abgestellt.⁴⁰⁷ Der Goodwill wird in diesem Abschnitt zunächst entsprechend der Top Down-Perspektive determiniert als Residualgröße und im anschließenden Abschnitt gemäß der Bottom Up-Perspektive zur Charakterisierung der ökonomischen Substanz des Goodwill die Relevanz von Synergien herausgearbeitet.

Im Folgenden wird der Goodwill als Residualgröße definiert, wobei, an eine allgemeine Goodwill-Residualdefinition anschließend, unterschieden wird in den originären Goodwill und einen aus einer Akquisition entstehenden Goodwill. Letztgenannter bedarf einer Ausführung dessen Nutzungsdauer. Die Erläuterungen der Goodwill-Größen unterstellen hierbei idealtypisch deren positive Ausprägung. Eine negative Ausprägung der Goodwill-Größen wird anknüpfend erläutert sowie auf die mögliche Betrachtungsebene des Goodwill verwiesen.

Im Kontext der normativen Analyse wird der Goodwill über die Restwert-Definition der Top Down-Ermittlung als Residuum von zwei Wertgrößen bestimmt.⁴⁰⁸ Allgemein ist er definiert als Restgröße des maßgeblichen Wertansatzes (relevant Value, V). Von diesem maßgeblichen Wertansatz wird der Buchwert des identifizierbaren Nettovermögens (Book Value of Assets, BV) des

⁴⁰⁷ Vgl. Brösel / Müller (2007), S. 35; Haaker (2005b), S. 457; Johnson / Petrone (1998), S. 294; Sellhorn (2000), S. 888–889 sowie Abschnitt 2.2.2.1.

⁴⁰⁸ Die Definition lehnt an die im Schrifttum bekannte an, die den Goodwill als Differenz zwischen Unternehmenswert oder Ertragswert und Substanzwert betrachtet, vgl. z.Bsp. Moxter (1979), S. 743; Münstermann (1970), S. 139; Wöhe (1980), S. 91. ebd.

Unternehmens abgezogen, wobei das Nettovermögen zu beizulegenden Zeitwerten bewertet wird.⁴⁰⁹ Der Goodwill spiegelt somit den Wert wider, der nicht objektiv bilanziert⁴¹⁰ und damit nicht im Buchwert reflektiert ist. Der *Goodwill im Allgemeinen* (GW) ist als Residualgröße in einem Zeitpunkt t damit wie folgt definiert:⁴¹¹

$$GW_t = V_t - BV_t. \quad (1)$$

Der *maßgebliche Wertansatz* kann zum einen der ökonomische Wert eines Unternehmens im Sinne dessen tatsächlichen Werts, zum anderen im Falle einer Akquisition der Wert der erbrachten Gegenleistung eines erworbenen Unternehmens in Form des Kaufpreises sein. Entsprechend des maßgeblichen Wertansatzes sind zwei Goodwill-Termini, wie in Abschnitt 2.1.2.2.1 bereits angeführt,⁴¹² zu unterscheiden: der originäre Goodwill als Restgröße des ökonomischen Unternehmenswertes und der derivative Goodwill als Restgröße des Kaufpreises für ein Unternehmen.⁴¹³ Erstgenannter nimmt ferner bei Akquisitionstätigkeiten eines Unternehmens eine Spezialform ein, den akquisitionsoriginären Goodwill.

Der *originäre Goodwill* (Inherent Goodwill, IGW) in einem Zeitpunkt ergibt sich, wie bereits in Abschnitt 2.2.2.1 angeführt, als Differenz zwischen dem ökonomischen Wert des Unternehmens, der in Form des Ertragswerts (Present Value, PV) approximiert wird,⁴¹⁴ und dem Buchwert des Nettovermögens BV in diesem Zeitpunkt.⁴¹⁵ Formal ist er in einem Zeitpunkt t definiert wie folgt:

$$IGW_t = PV_t - BV_t. \quad (2)$$

Der *originäre Goodwill* ist, wie zuvor dargelegt, im Unternehmen selbst geschaffen und spiegelt vom Unternehmen selbst erstellte Faktoren wider, die nicht objektiv verlässlich identifizierbar sind und somit nicht im Buchwert des Nettovermögens reflektiert werden.⁴¹⁶

Bei Akquisitionstätigkeiten eines Unternehmens liegt beim Käuferunternehmen eine Spezialform des originären Goodwill vor,⁴¹⁷ der akquisitionsoriginäre Goodwill (Acquisition Inherent Good-

⁴⁰⁹ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016). Der beizulegende Zeitwert des Nettovermögens kann als Substanzwert betrachtet werden, vgl. Busse von Colbe (2006), S. 2043; Lorson / Heiden (2002), S. 386; Mellerowicz (1952), S. 52–53. In dieser Arbeit wird vereinfachend angenommen, dass das Nettovermögen dem Wert der Vermögenswerte entspricht, d.h. keine Schulden bestehen. Deshalb werden synonym die Begriffe Nettovermögen und Vermögenswerte verwendet. In den Vermögenswerten sind sämtliche identifizierbare immaterielle Vermögenswerte enthalten losgelöst von konkreten Bilanzierungsvorschriften nach IFRS, zur Differenzierung von identifizierbaren immateriellen Vermögenswerten und Goodwill vgl. Schmidt (2007), S. 250–254; Velte (2008), S. 172–173 m.W.N.

⁴¹⁰ Das Verb bilanzieren wird in dieser Arbeit für das gesamte Accounting als Bezeichnung für das Erfassen von Vermögenswerten und Schulden verwendet und bezieht sich nicht explizit auf das externe Rechnungswesen bzw. dessen Vorschriften.

⁴¹¹ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016).

⁴¹² Vgl. Küting (2001), S. 175 sowie Abschnitt 2.2.2.1.

⁴¹³ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016).

⁴¹⁴ Der Ertragswert kann approximativ als Zukunftserfolgswert bzw. Barwert der zukünftigen Erfolge des Unternehmens verstanden werden, vgl. Busse von Colbe (1957), S. 11. Neben dem Ertragswertverfahren ist das Discounted Cashflow (DCF)-Verfahren am verbreitetsten, siehe eine Übersicht Schumann (2008), S. 13 m.w.N. sowie IDW Standard S1 (2008).

⁴¹⁵ Vgl. Ballwieser (1998), S. 283; Döring (1993), S. 810.

⁴¹⁶ Vgl. Busse von Colbe (2002a), S. 885; Deubner (1971), S. 21; Gräber (1981), S. 17; Moxter (1983), S. 42. Nicht identifizierbare Faktoren werden in dieser Arbeit allgemein im wirtschaftswissenschaftlichen Sinne als nicht identifizierbare Vermögenswerte betrachtet, ähnlich vgl. Haller (1998), S. 587–589. Siehe weitere Ausführungen und Literaturangaben zu Synergiepotential in Abschnitt 4.2.2.

⁴¹⁷ Der Unterschied zum allg. IGW besteht im Erwerbszeitpunkt $t=0$ darin, dass ein Unternehmen (Verkäufer) aus Sicht eines anderen Unternehmens (Käufer) bewertet wird. Die Bewertungen aus Sicht des Käufers und Verkäu-

will, AIGW).⁴¹⁸ Jener entspricht dem Restwert des ökonomischen Werts des Erwerbsobjekts bewertet aus Käuferperspektive, d.h. was von diesem nicht im Buchwert des erworbenen Nettovermögens erfasst ist. Der AIGW begründet auf der Akquisition im Erwerbszeitpunkt $t = 0$ und spiegelt den gesamten im Käuferunternehmen durch den Erwerb hervorgehenden Goodwill wider. Er repräsentiert, was durch die Integration des erworbenen Unternehmens im Käuferunternehmen erwartet wird über die Nutzungsdauer T des Akquisitionsobjekts an positiven Zahlungsrückflüssen zu generieren, d.h. in $1 \leq t \leq T$.⁴¹⁹ Die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts ist auf Basis der Informationen des Pre-Akquisitionscontrolling zu bestimmen. Im Zuge dessen wird zur Unternehmenswertbestimmung des Kaufobjekts ein Zeitraum basierend auf Annahmen bestimmt, in welchem der Erwerber aufgrund des Kaufs eines Unternehmens gewisse Zahlungsrückflüsse erwartet.⁴²⁰ Dieser determiniert den ökonomischen Wert des Zielobjekts aus Käuferperspektive, welcher den Grenzpreis des Erwerbsunternehmens darstellt.⁴²¹ Der Zeitraum repräsentiert die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts aus Sicht des Erwerbsunternehmens, wobei Nutzung hierbei die Generierung von Zahlungsrückflüssen durch die Akquisition beschreibt. Da jene Nutzungsdauer den ökonomischen Wert des Verkäuferunternehmens aus Käufersicht determiniert, welcher den maßgeblichen Wertansatz des AIGW darstellt, gilt diese als Nutzungsdauer von letztgenanntem. Der AIGW ist in jedem Zeitpunkt $0 \leq t \leq T$ definiert als:⁴²²

$$AIGW_t = PV_t - BV_t. \quad (3)$$

AIGW, als ein aus einer Akquisition entstehender Goodwill, wird im Regelfall nicht in vollem Umfang vom Erwerber entgolten, sondern der Kaufpreis (Purchase Price, PP) fällt i.d.R. geringer als der ökonomische Wert des Kaufobjekts aus.⁴²³ Der AIGW ist damit in zwei Komponenten zu untergliedern: einerseits den derivativen Goodwill (Derivative Goodwill, DGW) als durch den Kaufpreis bezahlter Teil, andererseits den Akquisitionskapitalwert (Acquisition Net Present Value, ANPV) des Erwerbs als über den Kaufpreis hinausgehender Teil. Nachfolgende Grafik veranschaulicht, ausgehend von den maßgeblichen Wertansätzen- (1) der ökonomische Wert des Verkäuferunternehmens aus Käufersicht und (2) der Kaufpreis- gegenüber (3) dem Buchwert des Nettovermögens, die Residualermittlung (A) des akquisitionsoriginären Goodwill als auch dessen Komponenten, (B) den derivativen Goodwill sowie (C) den Akquisitionskapitalwert des Erwerbs.

fers sind i.d.R. unterschiedlich, siehe etwa Coenberg / Schultze (2002), S. 611. Eine Abbildung findet sich in Anhang 2.4.

⁴¹⁸ A.A. Haaker (2008), S. 66. Der in dieser Arbeit definierte AIGW ist vom „Acquisition Goodwill“ von Ellis zu unterscheiden, der damit „the purchase price less the value of the existing business“ bezeichnet, was in dieser Arbeit dem derivativen Goodwill entspricht, vgl. Ellis (2001), S. 110–111. Der gesamte Goodwill eines akquisitionstätigen Goodwill entspricht dem IGW, welcher den AIGW sowie von Erwerbstätigkeiten unabhängigen originären Goodwill umfasst. Im Zeitverlauf nach Erwerb vermischen sich originärer und akquisitionsoriginärer Goodwill, eine Trennung scheint unmöglich.

⁴¹⁹ Zur ökonomischen Interpretation siehe Abschnitt 4.2.1. Es wird eine Akquisition (asset deal) unterstellt, bei der ein Unternehmen in einem anderen integriert wird. Die Ausführungen können auf einen Merger übertragen werden. Die Integration kann in Form einer Integration als eigener Unternehmensbereich oder in einen oder mehrere bestehende oder neue Unternehmensbereiche erfolgen, vgl. etwa Jansen (2016), S. 367–370; Lucks / Meckl (2015), S. 240–242.

⁴²⁰ Die Bestimmung erfolgt in der Due Diligence, vgl. etwa Jansen (2016), S. 275; Lucks / Meckl (2015), S. 338; Pfaff / Schultze (2006), S. 135; Strauch (2004), S. 28–31; Die Annahme ewiger Zahlungsrückflüsse aus einer Akquisition ist eine extreme, vgl. etwa Lucks / Meckl (2015), S. 338; Pfaff / Schultze (2006), S. 135 Zu den Phasen der Bewertung vgl. etwa Kuhner / Maltry (2006), S. 98–101; Rotthege / Cohausz (2011), S. 155–156.

⁴²¹ Vgl. bspw. Coenberg / Schultze (2002), S. 611; Jansen (2016), S. 275; Wirtz (2017), S. 216–217. Beim Grenzpreis ist der Kapitalwert der Transaktion gerade null, vgl. Moxter (1983), S. 9.

⁴²² Eine differenzierte formale Darstellung bzgl. $t=0$ und $t=1, \dots, T$ erfolgt in Abschnitt 4.3.3.

⁴²³ Vgl. Busse von Colbe / Ordelheide / Gebhardt / Pellens (2006), S. 205; Coenberg / Schultze (2002), S. 611; Lorton / Heiden (2002), S. 386. Siehe Abbildung in Anhang 2.4.

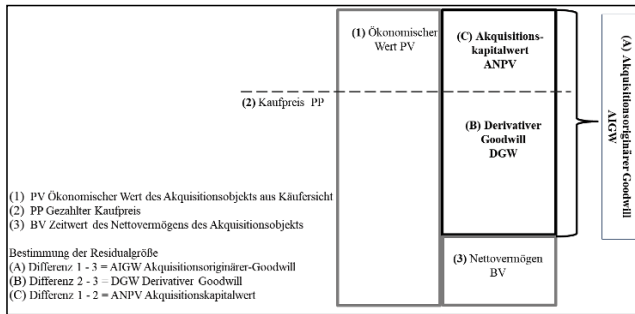


Abbildung 10: Goodwill als Residualgröße im Spezialfall einer Akquisition aus Käufersicht

Der DGW gilt, wie bereits in Abschnitt 2.2.2.1 angeführt, als bezahlter Goodwill, der im Falle einer Akquisition entsteht.⁴²⁴ Er repräsentiert den Teil des AIGW, der beim Unternehmenserwerb entgolten wurde,⁴²⁵ und entspricht damit dem Restwert des Kaufpreises für ein Akquisitionsobjekt, d.h. was von diesem nicht im Buchwert des Nettovermögens des Erwerbsobjekts erfasst ist.⁴²⁶ DGW repräsentiert damit den AIGW mit einem Cap in Form des Kaufpreises,⁴²⁷ welcher als Ergebnis einer Markttransaktion verschiedener Akteure (Kauf- und Verkaufsunternehmen) eine objektive Größe darstellt.⁴²⁸ Der DGW spiegelt, wie erwähnt (Abschnitt 2.2.2.1 und 3.2), eine Ausgabe in Erwartung auf zukünftige positive Zahlungsrückflüsse des Akquisitionsobjekts wider.⁴²⁹ Der Zeitraum dieser wird in der Nutzungsdauer des Erwerbsobjekts reflektiert. Der auf Zugrundelegung dieser Nutzungsdauer bestimmte Unternehmenswert des Erwerbsobjekts hat wesentliche Bedeutung bei der Festlegung des Kaufpreises,⁴³⁰ aus welchem schließlich der DGW hervorgeht.⁴³¹ Die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts gilt damit als die des DGW.⁴³² Der DGW ist

⁴²⁴ Vgl. Busse von Colbe (2002a), S. 885; Higson (1998), S. 141; Wöhe (1980), S. 100. Hierbei ist derivativ i.e.S. von bezahlt gemeint und abzugrenzen von derivativ i.w.S. als aus dem Erwerb abgeleitet. Letztgenannte Interpretation wird in dieser Arbeit als AIGW bezeichnet. A.A. Haaker (2008), S. 66.

⁴²⁵ Ähnlich vgl. Brösel / Klassen (2006), S. 450; Busse von Colbe / Ordelheide / Gebhardt / Pellens (2006), S. 205; Wöhe (1980), S. 92. Synonym für bezahlen wird entgelten i.S. des Erbringens einer Gegenleistung verwendet. Die Bezeichnung erworbener Goodwill bezieht sich allg. auf aus dem Erwerb entstehenden Goodwill. Sofern der Kaufpreis für das erworbene Unternehmen dessen Ertragswert aus Sicht des Erwerbers entspricht, reflektiert DGW den gesamten aus der Akquisition hervorgehenden Goodwill. Somit wird der AIGW in voller Höhe entgolten und ist identisch mit dem DGW.

⁴²⁶ Vgl. Ballwieser (2011), S. 304–305; Busse von Colbe (2002a), S. 885 sowie Abschnitt 2.2.2.1.

⁴²⁷ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016).

⁴²⁸ Vgl. Richter (2004), S. 6–7; Velte (2008), S. 199. Kritisch vgl. Brösel / Klassen (2006), S. 469.

⁴²⁹ Vgl. bspw. Preinreich (1939), S. 171, 179; Smith (1969), S. 21.

⁴³⁰ Das Verkäuferunternehmen führt ebenso eine Unternehmensbewertung durch auf deren Basis dessen Grenzpreis festgelegt wird, vgl. Haaker (2008), S. 124; Moxter (1983), S. 9. Eine Transaktion kann schließlich zustandekommen, wenn der Grenzpreis des Käufers über dem des Verkäufers liegt, wobei sich PP zwischen diesen einpendelt, vgl. u.a. Lorson / Heiden (2002), S. 386; Ma / Hopkins (1988), S. 80; Wirtz (2017), S. 216–217. Weitere Faktoren, wie z.Bsp. Verhandlungsgeschick oder ein Zwangslage des Verkäufers, beeinflussen den Kaufpreis, vgl. Ma / Hopkins (1988), S. 80; Pickhardt (1997), S. 1096; Sellhorn (2000), S. 889. Hiervon wird abstrahiert. Siehe Abbildung in Anhang 2.4.

⁴³¹ Vgl. etwa Ballwieser (2011), S. 304–305; Busse von Colbe (2002a), S. 885.

⁴³² Vgl. Haaker / Freiberg (2014), S. 381; Pfaff / Schultze (2006), S. 135; Wagner / Schomaker (1987), S. 1367. Ähnlich etwa Schultze (2005), S. 283 sowie Ratiu / Tudor (2013), S. 786 m.w.N. Im Schrifttum gibt es Vorschläge, die Nutzungsdauer differenziert auf Basis einzelner Goodwill-Komponenten zu bestimmen, wie Know How, Image oder Verbundeffekten, da diese unterschiedliche Nutzungsdauern aufweisen können. Da eine Bestimmung einzelner Komponenten als nicht möglich bzw. sehr schwer angesehen wird und zudem im Falle einer solchen Identifizierung die Größe des Goodwill obsolet scheint, wird diesem nicht zugestimmt, vgl. mit einem Literaturüberblick hierzu Ratiu / Tudor (2013), S. 788.

in jedem Zeitpunkt $0 \leq t \leq T$, definiert als Residualgröße von Kaufpreis und Buchwert des Nettovermögens in diesem Zeitpunkt:⁴³³

$$DGW_t = PP_t - BV_t. \quad (4)$$

Der gezahlte Kaufpreis in $t=0$ PP_0 soll über die Nutzungsdauer des erworbenen Unternehmens „verdient“ werden i.S.einer Realisierung von Zahlungsrückflüssen. Somit repräsentiert PP_t , was im aktuellen Zeitpunkt t noch nicht vom PP_0 durch Cashflows realisiert wurde. DGW spiegelt in jedem Zeitpunkt der Nutzungsdauer das wider, was vom Kaufpreis noch nicht „verdient“ wurde und nicht im Buchwert des Nettovermögens in diesem Zeitpunkt reflektiert wird.⁴³⁴

Neben dem DGW stellt der ANPV die zweite Komponente des akquisitionsoriginären Goodwill dar.⁴³⁵ Dieser ist bestimmt als Residualgröße des ökonomischen Werts des Zielobjekts und des Kaufpreises im Erwerbszeitpunkt und ist damit definiert:

$$ANPV = PV_0 - PP_0. \quad (5)$$

ANPV reflektiert den Teil, der im Erwerberunternehmen über die erbrachte Gegenleistung hinaus erwartet wird an künftigen positiven Zahlungsrückflüssen zu generieren, wodurch die Akquisition ökonomisch begründet wird.⁴³⁶ ANPV stellt über die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts T die zu realisierende Zielgröße dar, die im Erwerbsunternehmen über den gezahlten Kaufpreis hinausgehend verdient wird. ANPV ist deshalb über die Nutzungsdauer konstant und dient bei Abweichungen von Erwartungen als Vergleichsgröße.⁴³⁷

Im Zuge der vorangegangenen Ausführungen wurde die Goodwill-Größe als positive Größe betrachtet, da sie damit im Fokus der Betrachtungen in Theorie und Praxis steht. Der Goodwill kann allerdings auch negativ ausfallen.⁴³⁸ Der *negative IGW* verkörpert, wie in Abschnitt 2.2.2.1 ange-

⁴³³ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016). Eine differenzierte formale Darstellung in $t=0$ und $t=1, \dots, T$ erfolgt in Abschnitt 4.3.3.

⁴³⁴ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016). Streng genommen stellt DGW in den Folgezeitpunkten von $t=0$ ebenfalls einen originären Goodwill dar, da dieser im Käuferunternehmen entsteht. Da DGW bezahlt wurde und damit auf einem anderen maßgeblichen Wertansatz basiert, ist eine Abgrenzung vom AIGW notwendig. Im Zeitablauf vermischen sich AIGW und DGW, ähnlich zu IGW und DGW vgl. Bröner / Kolm / Poll (2005), S. 43–44; Moxter (2001).

⁴³⁵ Die Bezeichnung Kapitalwert weist auf den Bezug dieses Wertes zur Akquisition als Investition hin. In dieser Arbeit stellt der Kapitalwert keine ökonomische Goodwill-Größe dar, da der GW als Residualgröße von maßgeblichem Wertansatz und Buchwert des Nettovermögens definiert ist, wohingegen der Kapitalwert die Differenz des Ertragswertes zum Kaufpreis darstellt. A. A. vgl. Brösel / Klassen (2006), S. 450. Wagner (1980), S. 479, bezeichnet diese Größe als Verhandlungsgewinn. Diese Bezeichnung ist nach Auffassung in dieser Arbeit nicht angemessen, da die Differenz nicht per se positiv ausfällt und damit nicht per se einen Gewinn darstellt.

⁴³⁶ Vgl. Brösel / Müller (2007), S. 38 sowie zur ökonomischen Bedeutung eines positiven Kapitalwerts vgl. Laux (2006), S. 49–50

⁴³⁷ Bei Unsicherheit wird der erwartete ANPV₀ im Zeitablauf ggf. nicht realisiert, was in Abschnitt 4.3.3.4.3 betrachtet wird. Eine Abschreibung des ANPV wäre eine alternative Möglichkeit, so dass diese und die des DGW jeweils als Teilabschreibungen zusammen die gesamte Abschreibung des AIGW repräsentieren. Da der ANPV jedoch keine ökonomische Goodwill-Größe darstellt, entfällt die AIGW-Abschreibung auf DGW und ANPV wird als Zielwert der Akquisition konstant gehalten.

⁴³⁸ Von einem negativen Wert wird nur in Ausnahmefällen ausgegangen, vgl. Busse von Colbe (2002a), S. 886; Döring (1993), S. 811. Zu beachten ist, dass selbst wenn ein insgesamt positiver Goodwill festzustellen ist, dieser negative Goodwill-Bestandteile beinhalten können. Das Vorzeichen des Goodwill ist davon abhängig, ob die positiven oder negativen Faktoren überwiegen, vgl. Busse von Colbe (2006), S. 2044; Haaker (2008), S. 68; Küting (2000), S. 98. sowie siehe Abschnitt 4.2.2.

führt, zukünftig erwartete negative Zahlungsrückflüsse und impliziert eine Wertvernichtung.⁴³⁹ Im Falle von Akquisitionstätigkeiten tritt ein *negativer AIGW* auf bei Überschreiten des Buchwerts des übernommenen Nettovermögens ggü. dem Ertragswert des Zielobjekts. Ein solcher weist auf Wertvernichtung statt –schaffung durch die Transaktion hin, so dass dieser vielmehr einen „Bad“- statt „Good“-will darstellt. Deshalb sollten vor dem Hintergrund der beabsichtigten Wertmaximierung des Käuferunternehmens von einem Erwerb mit Aquisitionsoriginärem Badwill abgesehen werden.⁴⁴⁰ Ein *negativer DGW*, der bei einem höherem Buchwert des Nettovermögens als Kaufpreis entsteht, ist in Abhängigkeit der Ausprägung des AIGW als Goodwill oder als Badwill zu interpretieren, da er ein Teil dessen ist.⁴⁴¹ In Schrifttum und Praxis wird, wie in Abschnitt 2.2.2.1 Allgemeine Definition und Bedeutung des Goodwill erwähnt, der negative derivative Goodwill als Lucky Buy oder Badwill interpretiert.⁴⁴² Der negative DGW jedoch gibt keinen Aufschluss, inwiefern eine Akquisition als Lucky Buy oder, im Gegensatz, als Bad Buy zu beurteilen ist. Denn in dieser Größe erfolgt nur ein Vergleich von Kaufpreis des Erwerbsobjekts und Buchwert des erworbenen Nettovermögens. Um tatsächlich beurteilen zu können, wie eine Akquisition für den Erwerber zu charakterisieren ist (Lucky Buy oder Bad Buy), muss der *ANPV* betrachtet werden, da dieser die erbrachte Gegenleistung dem erwarteten Wert des akquirierten Objekts aus Käuferperspektive gegenüberstellt. Sofern der *ANPV* positiv ausfällt, liegt ein Lucky Buy vor, da weniger für das Akquisitionsobjekt bezahlt wurde, als an Cashflows erwartet wird aus dem Erwerb zu generieren.⁴⁴³ Ein *negativer ANPV* tritt auf, sofern der Kaufpreis höher als der Ertragswert des zu erwerbenden Unternehmens ist. In diesem Fall liegt ein Bad Buy vor,⁴⁴⁴ wobei der negative ANPV auf eine ökonomisch nicht sinnvolle, Akquisitionsentscheidung hinweist.⁴⁴⁵ Vor dem Hintergrund der Unternehmenswertmaximierung als Leitmaxime der Entscheidungsakteure sind Akquisitionen mit positivem AIGW und einem Lucky Buy-Charakter, d.h. ein positiver ANPV, durchzuführen und es ist von anderen Unternehmenserwerben abzusehen.⁴⁴⁶

Die Bestimmung des IGW und bei Akquisitionen des AIGW⁴⁴⁷ als Residualgröße kann zum einen, wie in den vorangegangenen Darlegungen beschrieben, auf Gesamtunternehmensebene, zum anderen ebenfalls auf Unternehmensbereichsebene erfolgen.⁴⁴⁸ Hierbei kann der Gesamt-Goodwill positiv ausfallen und dennoch einen oder mehrere negative Bereichs-Goodwills enthalten.⁴⁴⁹

⁴³⁹ Vgl. Haaker (2008), S. 67; Siegel / Bareis (1993), S. 1478–1479; Pickhardt (1997), S. 1096; Piltz (1981), S. 30.

⁴⁴⁰ Ähnlich zum DGW als Badwill vgl. Hofmann / Trittsch (2003), S. 673; Ma / Hopkins (1988), S. 83; Qin (2005), S. 2; Qin (2005), S. 127–169.

⁴⁴¹ Sofern AIGW neg. ausfällt, ist DGW stets, selbst bei pos. Ausprägung ($DGW > 0$ falls $PP > BV > PV$), als Badwill zu interpretieren. Siehe Anhang 2.2.

⁴⁴² Vgl. bspw. Baetge (1997), S. 356; Busch / Zwirner (2018), S. 340; Hofmann / Trittsch (2003), S. 673–674; Schmidt (2007), S. 62; Sellhorn (2000), S. 889. Das IASB verwendet statt Lucky Buy den Term Bargain Purchase, siehe Abschnitt 2.1.2.2.1.

⁴⁴³ Hierbei wird auch von Unterzahlung gesprochen, die bspw. aufgrund eines Zwangsverkaufs entsteht vgl. zum neg. DGW Ernsting (1998), S. 408. Ein neg. DGW, als Lucky Buy interpretiert, wird fälschlicherweise verbreitet als Gewinn betrachtet, vgl. Hofmann / Trittsch (2003), S. 673; Sellhorn (2000), S. 889; Wagner (1980), S. 479.

⁴⁴⁴ Dieser wird auch als Überzahlung bezeichnet, vgl. bzgl. DGW bspw. Sellhorn (2000), S. 889.

⁴⁴⁵ Vgl. Laux (2006), S. 49–50. Ein Bad Buy kann bspw. auf Prestigeerwägungen, Earnings Management o. Empire Building des Erwerber-Managements oder dessen schwache Verhandlungsposition beruhen, vgl. bzgl. DGW Sellhorn (2000), S. 889.

⁴⁴⁶ Zu verschiedenen Ausprägungen von AIGW, DGW und ANPV siehe Anhang 2.2.

⁴⁴⁷ Damit auch die Bestimmung des DGW und ANPV. Siehe Abschnitt 4.3.4.

⁴⁴⁸ Vgl. Haaker (2008), S. 69–71

⁴⁴⁹ Vgl. Haaker (2005a), S. 431–432. Ein Bereichs-ANPV nimmt immer dasselbe Vorzeichen ein wie der Gesamt-ANPV, da sowohl der Bereichs-Ertragswert als auch der Bereichs-Kaufpreis mit derselben Anteilsquote bestimmt werden, siehe hierzu Abschnitt 4.3.4 (interdivisionale Allokation).

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass der Goodwill allgemein die Restgröße vom maßgeblichen Wertansatz darstellt und durch Subtraktion des Buchwerts des identifizierbaren Nettovermögens von diesem bestimmt wird. Bei einer Unternehmensakquisition existiert ein AIGW, der in zwei Komponenten differenziert wird, den DGW und den ANPV. Sämtliche dieser Größen können grundsätzlich sowohl einen positiven als auch negativen Wert einnehmen. Die Verwendung des Begriffs Goodwill repräsentiert im Folgenden die Größe in allgemeiner Definition, d.h. als Residualgröße des maßgeblichen Wertansatzes und des Buchwerts des Nettovermögens. Der Fokus liegt im weiteren Verlauf auf dem Goodwill, entstehend aus einer Akquisition. Zur begrifflichen Eindeutigkeit und Abgrenzung werden an verschiedenen Stellen die Termini AIGW und DGW verwendet als auch ANPV benutzt.

Im Anschluss an die in diesem Abschnitt dargelegte Ermittlung des Goodwill als Residualgröße und Differenzierung dieser in Hinblick auf einen Goodwill entstehend aus einer Akquisitionstätigkeit, wird im Nachfolgenden dessen ökonomische Charakterisierung erläutert.

4.2.2 Ökonomische Bedeutung des Goodwill und Synergiepotential

Die ökonomische Substanz der Residualgröße Goodwill wird in diesem Abschnitt anhand des Bottom Up-Ansatzes erörtert, um ein eindeutiges Verständnis des Goodwill für die normative Allokations-Analyse und die Interpretation deren Ergebnisse zu vermitteln. Die Charakterisierung des Goodwill basiert auf dessen Interpretation als erwarteter synergetischer Mehrwert in Bezug auf den Buchwert des Nettovermögens.⁴⁵⁰ Im Zuge von Unternehmensakquisitionen spielen Synergien eine maßgebliche Rolle und beeinflussen den ökonomischen Wert des Verkäuferunternehmens aus Erwerberperspektive.⁴⁵¹ Da der AIGW als Goodwill, entstehend aus einer Akquisition, auf eben diesem PV basiert, bedarf es einer genauen Betrachtung der Synergien als dessen Werttreiber. Hierfür wird zunächst das Synergieverständnis allgemein ausgearbeitet und schließlich werden, darauf basierend, der AIGW sowie dessen Komponenten DGW und ANPV interpretiert, wobei deren positive Wertausprägung unterstellt wird. Im Lichte des dargelegten Synergieverständnisses wird der in Schrifttum und Praxis verbreitete Komponenten-Erklärungsansatz des DGW analysiert, um diesen im Kontext der Synergiecharakterisierung des Goodwill einzuordnen. Im Anschluss werden zur Vollständigkeit der Erklärung der Synergien als Goodwilltreiber ebenfalls negative Synergien erläutert und der negative AIGW sowie dessen Komponenten DGW und ANPV basierend hierauf interpretiert. Abschließend wird die zeitliche Dimension von Synergien beleuchtet, wobei eine Verbindung zum Goodwill entstehend aus einer Akquisition gezogen wird.

Synergien werden sprachlich differenziert in Hinblick auf potentiell realisierbare und tatsächlich realisierte Synergien durch die Termini Synergiepotential und Synergieeffekt. Das Synergiepoten-

⁴⁵⁰ Vgl. Johnson / Petrone (1998), S. 295; Ma / Hopkins (1988), S. 82; Schultze / Hirsch (2005), S. 122; Sellhorn (2000), S. 890. Die in Abschnitt 2.2.2.1 angeführte Bottom Up-Erklärung des Goodwill als Barwert der Übergewinne kann mit der Interpretation verknüpft werden. Übergewinne können als erwartete finanzielle Auswirkung von Synergiepotentialen interpretiert werden, vgl. Busse von Colbe (2006), S. 2043. Der Goodwill kann damit als Übergewinnpotential resultierend aus dem Synergiepotential und letztlich über den werttreibenden Faktor Synergiepotential charakterisiert werden, vgl. Haaker (2008), S. 120–121. Dieser Verbindung der Erklärungsansätze wird nach Ansicht dieser Arbeit zugestimmt und auf dieser aufbauend das Synergiepotential als Erklärungsansatz herangezogen.

⁴⁵¹ Vgl. Küting (1981); Paprottka (1996); Weismüller (2003), S. 174. Zu einer Studie vgl. etwa Bühler / Klose (2017), S. 449. Im Schrifttum bestehen etliche Begriffsvarianten für Synergien, vgl. ausführlich Biberacher (2003), S. 8–9. In dieser Arbeit wird nur der Begriff Synergie verwendet.

tial beschreibt die Synergien, die ex ante aus dem Zusammenwirken von Ressourcen erwartet werden.⁴⁵² Hingegen bezeichnen Synergieeffekte die ex post realisierten Synergiepotentiale und entfalten eine finanzielle Wirkung auf Zahlungsströme.⁴⁵³ Im folgenden umfasst das Wort Synergie Synergiepotentiale und Synergieeffekte, wobei zur begrifflichen Eindeutigkeit und Abgrenzung stellenweise letztgenannte Termini verwendet werden.

In dieser Arbeit wird ein weitgefasster Synergiebegriff zugrundegelegt. Dieser umfasst *Synergien im engeren Sinne*, die aus der Zusammenführung von verschiedenen Einheiten hervorgehen, wie bspw. Unternehmen oder einzelne Abteilungen, als auch *Synergien im weiteren Sinne*, welche aufgrund von Ressourcen bzw. deren Zusammenwirken innerhalb einer Einheit entstehen, bspw. einem Unternehmen oder einer Abteilung.⁴⁵⁴ Diese Arten der Synergien stellen ökonomische Werttreiber des Goodwill dar.⁴⁵⁵ Synergien i.e.S. werden meist nur auf Unternehmensakquisitionen zurückgeführt,⁴⁵⁶ entstehen jedoch allgemein durch Integration einer Einheit in eine andere, wie bspw. eines Geschäftsfelds in ein anderes.⁴⁵⁷ Zu den Synergien i.e.S. zählen bspw. Produktions-, Verwaltungs- und Finanzsynergien.⁴⁵⁸ Synergien i.w.S. reflektieren jene, die innerhalb einer Einheit, bspw. einem Unternehmen, entstehen aus der Kombination von Ressourcen, die finanzieller Art sein sowie materielle und immaterielle Vermögenswerte darstellen können.⁴⁵⁹ Durch das Zusammenwirken dieser untereinander entstehen Synergiepotentiale.⁴⁶⁰ Vor allem nicht identifizierbare immaterielle Vermögenswerte begründen Synergien i.w.S. durch deren Zusammenwirken mit anderen identifizierbaren und nicht identifizierbaren immateriellen sowie materiellen Werten und zählen zu den wesentlichen Synergietreibern des Goodwill.⁴⁶¹ Zu den nicht identifizierbaren immateriellen Vermögenswerten gehören bspw. Reputation, Standortvorteile, Prozessabläufe, Know How und Innovationspotential der Mitarbeiter.⁴⁶² Deren Zusammenwirken mit anderen Vermögenswerten entfaltet Synergien i.w.S., z.Bsp. durch die Kombination von spezifischen Fertigkeiten mit Produktionsanlagen oder eine gute Reputation, die zur Stärkung des Standortvorteils und zum Ausbau des Marktanteils führt, oder die Kombination von Know How und Innovationspotential der Mitarbeiter mit bestimmten Produkten oder Dienstleistungen. Folgende Abbildung 1 veranschaulicht die Definition der Synergie i.e.S. und i.w.S.. Aus der Zusammenführung von zwei Ein-

⁴⁵² Vgl. Biberacher (2003), S. 53; Ebert (1998), S. 23; Hofmann (2004), S. 484.

⁴⁵³ In dieser Arbeit wird vereinfachend auf eine Auswirkung in Form von Zahlungsströmen abgestellt, ähnlich vgl. Biberacher (2003), S. 48, 58, 134-144; Haaker (2008), S. 136. Zu Synergieeffekten in Form von Erlös- und Kostenänderungen vgl. Grote (1990), S. 101; Paprottka (1996), S. 46, 49-61.

⁴⁵⁴ Ähnlich vgl. Johnson / Petrone (1998), S. 295 (Combination-Goodwill und Going Concern-Goodwill); Franke (2009), S. 10-17 (zusammengeführte und zusammenwirkende Faktoren). Diese Unterscheidung entspricht nicht dem IDW Standard S1 (2008), S. 33, 34, 50, 51 (echte und unechte).

⁴⁵⁵ Vgl. Johnson / Petrone (1998), S. 295-296; Ma / Hopkins (1988), S. 82.

⁴⁵⁶ Eine Vielzahl von Quellen beschäftigt sich mit dem Synergiephänomen ausschließlich im Zusammenhang mit M&A, vgl. bspw. Küting (1981), S. 176; Paprottka (1996), S. 49.

⁴⁵⁷ Vgl. Biberacher (2003), S. 53.; Hofmann (2004), S. 238.

⁴⁵⁸ Vgl. Biberacher (2003), S. 74-78.

⁴⁵⁹ Vgl. Biberacher (2003), S. 231; Franke (2009), S. 13-15

⁴⁶⁰ Vgl. Biberacher (2003), S. 50-52; Grote (1990), S. 101; Thomaschewski (2004), S. 14. Finanzielle Ressourcen dienen dabei primär dem Erwerb von materiellen und immateriellen Vermögenswerten, vgl. Franke (2009), S. 15

⁴⁶¹ Vgl. Alvarez / Biberacher (2002), S. 350-351; Haaker (2008), S. 117; Haller (1998), S. 587-589; Lorson / Heiden (2002), S. 382-383.

⁴⁶² Vgl. Ballwieser (1998), S. 284; Busse von Colbe (2006), S. 2043; Pellens / Sellhorn (2001), S. 718 Zur Differenzierung identifizierbarer und nicht identifizierbarer immaterieller Vermögenswerte und Goodwill vgl. Schmidt (2007), S. 250-254; Velte (2008), S. 172-173 m.W.N. Unter immateriellen Vermögenswerten wird in dieser Arbeit auch Intellectual Capital subsumiert, vgl. Alvarez / Biberacher (2002), S. 350-351; Busse von Colbe (2006), S. 2043; Coenenberg (2003), S. 169; Haller (1998), S. 562; Lorson / Heiden (2002), S. 382-383. Die Differenzierung ist losgelöst von den Bilanzierungsvorschriften.

heiten B und S entstehen Synergien i.e.S., während Synergien i.w.S. innerhalb einer Einheit B durch Zusammenspiel verschiedener Vermögenswerte entfaltet werden.

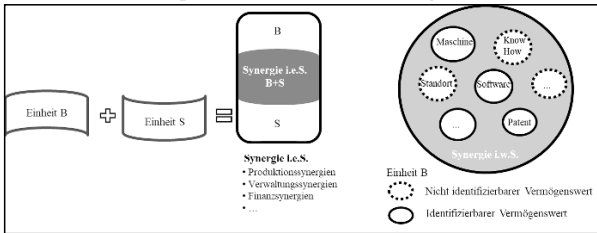


Abbildung 11: Synergie im engeren und im weiteren Sinne

Im Rahmen einer Unternehmensakquisition rufen Synergiepotentiale i.e.S. sowie i.w.S. über die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts erwartungsgemäß ökonomische Auswirkungen bei deren Realisierung (Synergieeffekte) hervor. Hierdurch beeinflussen sie den erwarteten ökonomischen Wert des Unternehmens und damit den AIGW als dessen Restgröße. Die Charakterisierung des Goodwill durch den Werttreiber Synergie führt zu nachfolgenden Interpretationen bezogen auf den Regelfall einer Akquisition, bei dem der ökonomische Wert des Zielobjekts dessen Kaufpreis übersteigt. Der AIGW reflektiert sämtliches positives Synergiepotential, das aus einem Erwerb hervorgeht.⁴⁶³ Dieses umfasst zum einen das unternehmensübergreifende Synergiepotential zwischen erworbenem und erwerbendem Unternehmen, zum anderen das im Erwerbsobjekt bereits bestehende Synergiepotential, welches durch dessen originären Goodwill widerspiegelt wird.⁴⁶⁴ Der DGW, als Komponente des AIGW, spiegelt durch den Cap in Form des Kaufpreises einen Teil dieser Synergiepotentiale wider und verkörpert die bezahlten Synergiepotentiale.⁴⁶⁵ ANPV, als zweiter AIGW-Bestandteil, reflektiert hierbei die nicht entgoltenen Synergiepotentiale.

Die Bedeutung von Synergien zur Erklärung der ökonomischen Substanz der Residualgröße Goodwill kommt in zahlreichen Ausführungen im Schrifttum zum Ausdruck, die jenes als Komponente des derivativen Goodwill identifizieren. Vor dem Hintergrund des dargelegten Synergieverständnisses soll der Komponentenansatz analysiert werden. Das vorherrschende Komponentenkonzept des DGW ist jenes von Johnson/Petrone (1998),⁴⁶⁶ das verschiedene Determinanten des derivativen Goodwill identifiziert. Zu den Komponenten zählen:⁴⁶⁷ (1) Fehlbewertungen, die den Grenzpreis des Käufers beeinflussen (Überbewertung),⁴⁶⁸ (2) Über- oder Unterzahlung, (3) Überschuss der Zeitwerte über die Buchwerte des Nettovermögens, d.h. stille Reserven und Lasten, (4) Zeitwerte der bisher nicht bilanzierungsfähigen Vermögenswerte, (5) Differenz zwischen dem Wert des Akquisitionsobjekts als laufendes Unternehmen, sog. Going Concern Wert, und dem

⁴⁶³ Eine Abbildung zur Illustration der Verbindung des AIGW als Residualgröße und dem Synergiepotential ist in Anhang 2.5 zu finden.

⁴⁶⁴ Ähnlich zum DGW vgl. Johnson / Petrone (1998), S. 295–296; Sellhorn (2000), S. 889. Bisher aufgrund mangelnder Identifizierbarkeit im originären Goodwill des erworbenen Unternehmens enthaltene, jedoch durch die Transaktion, i.S. eines Verkaufs, Tauschs, Lizenzierung oder einer anderen gesetzlichen oder vertraglichen Grundlage identifizierbar gewordenen Werte sind hingegen im identifizierbaren Nettovermögen des Zielunternehmens enthalten. Ähnlich zum DGW vgl. Kasperzak / Wassermann (2010), S. 121–122; Wirth (2005), S. 187–188.

⁴⁶⁵ Der derivative Goodwill umfasst somit auch den originären Goodwill des Zielunternehmens bzw. dessen Teile, die trotz des Akquisitionsvorgangs nicht durch den Käufer separat identifiziert werden können, als auch darüber hinausgehende Synergien durch den Erwerb, vgl. ebd.

⁴⁶⁶ Dessen Bedeutung wird durch die Anlehnung des IASB an dieses bei der Erklärung der ökonomischen Substanz des Goodwill bestärkt, siehe Abschnitt 2.1.2.1. Weitere Goodwill-Synergiekonzepte siehe Sellhorn (2000); Wöhe (1980). Siehe Haaker (2008), S. 134–136, der diese in jenes von Johnson/Petrone (1998) überführt.

⁴⁶⁷ Vgl. Johnson / Petrone (1998), wobei hier eine andere Reihenfolge dargelegt ist.

⁴⁶⁸ Vgl. zu Fehlbewertungen als preisbeeinflussender Faktor Beyer (2015), S. 81–82.

Wert seines zum Zeitwert bewerteten Nettovermögens, (6) Zeitwert des sich durch die Akquisition ergebenden Synergiepotentials. Die 1. Komponente kann z.Bsp. auf mangelnden Informationen oder deren mangelnde Verarbeitung beruhen.⁴⁶⁹ Als Resultat erfolgt eine falsche Identifizierung und Bewertung der erwarteten Synergien aus der Akquisition durch den Käufer,⁴⁷⁰ d.h. eine Fehlbewertung der Synergiepotentiale, welche gar nicht realisiert werden. Eine solche Bewertung stellt schlicht einen Fehler und keinen ökonomischen Treiber des Goodwill dar.⁴⁷¹ Bei einer Unterzahlung (Komponente 2), d.h. bei Auftreten eines positiven ANPV, ist diese als Ertragswertanteil des Käufers, welcher auf positiven Synergiepotentialen begründet, zu charakterisieren. Gründe für einen solchen Verkauf seitens des Verkäufers können bspw. finanzieller Druck, wie ein Zwangsverkauf, oder eine erwünschte Ruhesetzung sein.⁴⁷² Eine Überzahlung (Komponente 2), d.h. ein negativer ANPV liegt vor, ist nicht ökonomisch begründbar und ist auf nichtfinanzielle Gründe der Entscheidungsträger zurückzuführen,⁴⁷³ z.Bsp. Prestige und berufliche Entfaltung.⁴⁷⁴ Komponente 3 und 4 sind im Buchwert des Nettovermögens des Erwerbsobjekts aus Käuferperspektive erfasst, da dieser jegliche identifizierbare Vermögenswerte und Schulden enthält und zum Zeitwert bewertet wird.⁴⁷⁵ Die Komponenten 5 und 6 repräsentieren Synergiepotentiale und werden als einzige richtige Bestandteile und wesentliche ökonomische Substanztreiber des Goodwill betrachtet.⁴⁷⁶ Dieser sog. Core Goodwill (Komponenten 5+6) ergibt sich aus dem Going Concern Goodwill (Komponente 5) und dem Synergy Goodwill (Komponente 6).⁴⁷⁷ Entsprechend der in dieser Arbeit zugrundegelegten Definition der Synergien, welche jene i.e.S., d.h. Komponente 6, sowie i.w.S., d.h. Komponente 5, umfasst, scheint eine Untergliederung des Core Goodwill nicht notwendig, da sowohl der Going Concern Goodwill als auch der Synergy Goodwill auf Synergiepotentialen gründen und mit der umfassenden Terminologie „Synergi goodwill“ bezeichnet werden können.⁴⁷⁸

Bei den vorangehenden Ausführungen wurden Synergien in positiver Ausprägung unterstellt, allgemein ist beim Synergiebegriff jedoch zwischen positiven und negativen Synergien zu unterscheiden.⁴⁷⁹ Während positive Synergien zur Schaffung eines Mehrwerts führen, verleiten negative Synergien zu einem Minderwert als negative Folge des Zusammenwirkens verschiedener Ressourcen oder der Zusammenführung verschiedener Einheiten oder stellen einen Verlust von Synergiepotentialen dar.⁴⁸⁰ Die bei Kombination von verschiedenen Ressourcen synchron auftretenden po-

⁴⁶⁹ Vgl. Ma / Hopkins (1988), S. 80; Moxter (1979), S. 747.

⁴⁷⁰ Vgl. Johnson / Petrone (1998), S. 296; Sellhorn (2000), S. 889.

⁴⁷¹ Vgl. Esser (2005), S. 151; Johnson / Petrone (1998), S. 296; Sellhorn (2000), S. 889.

⁴⁷² Vgl. Beyer (2015), S. 83; Ernsting (1998), S. 408; Pickhardt (1997), S. 1096.

⁴⁷³ Vgl. Sellhorn (2000), S. 889; Wöhe (1980), S. 99. Bei einem neg. ANPV kann der AIGW zwar pos. ausfallen ($PP > PV > BV$), dennoch ist aus ökonomischer Sicht mit dem Ziel der Unternehmenswertmaximierung eine solche Akquisition abzulehnen.

⁴⁷⁴ Vgl. Moxter (1979), S. 743–744; Sellhorn (2000), S. 889; Wagner (1980), S. 480.

⁴⁷⁵ Vgl. Haaker (2008), S. 126; Hachmeister / Kunath (2005), S. 65; Johnson / Petrone (1998), S. 296; Sellhorn (2000), S. 889.

⁴⁷⁶ Vgl. Johnson / Petrone (1998), S. 296; Sellhorn (2000), S. 889; Streim / Bieker / Hackenberger / Lenz (2007), S. 23.

⁴⁷⁷ Vgl. bspw. Hachmeister / Kunath (2005), S. 65; Johnson / Petrone (1998), S. 296; Lopatta (2006), S. 114. Schmidt spricht von Zusammenschluss- statt Synergi goodwill, vgl. Schmidt (2007), S. 263.

⁴⁷⁸ Abbildung siehe Anhang 2.7.

⁴⁷⁹ Vgl. Hofmann (2005), S. 483; Küting (1981), S. 175–178. Dyssynergie wird oft als Synonym für negative Synergien verwendet, vgl. Hofmann (2004), S. 238; Paprottka (1996), S. 43. Der Begriff Synergie umfasst in dieser Arbeit sowohl positive als auch negative Synergien.

⁴⁸⁰ Vgl. Biberacher (2003), S. 54–56; Küting (1981), S. 183–184; Thomaschewski (2004), S. 238S. 21; Ebert (1998), S. 60 f.

sitiven sowie negativen synergetischen Potentiale führen zu einer Saldogröße, die, abhängig von Ausprägung und Einfluss der einzelnen Synergien, einen positiven oder negativen Nettosynergiewert darstellt.⁴⁸¹ Zu beachten ist ferner die Unterscheidung des Synergiepotentials der betrachteten Ebene, d.h. das Synergiepotential des Akquisitionsobjekts im Ganzen und die Teile dessen in einzelnen von der Akquisition betroffenen Unternehmensbereichen,⁴⁸² wobei ersteres positiv und zugleich das einzelner Bereiche negativ ausfallen kann, z.Bsp. Umsatzeinbrüche in einem Bereich wegen Abwendung von Abnehmern aufgrund von mit dem Erwerb verbundener Unsicherheit der Gewährleistung.⁴⁸³ Das Vorzeichen der Synergie-Saldogröße beeinflusst das des Goodwill. Ein negativer AIGW bzw. ein akquisitionsoriginärer Badwill reflektiert negative Synergiepotentiale eines Unternehmenskaufs, bspw. aufgrund mangelnder Organisation oder fehlendem Know-How des Managements für die Integration oder einer schlechten Reputation des zu übernehmenden Objekts, was die Kundenbeziehungen beschwert.⁴⁸⁴ Die synergetische Interpretation des DGW hängt von dem Vorzeichen des AIGW ab, da dieser die Natur (positiv oder negativ) des ganzen Synergiepotentials der Akquisition verkörpert. Somit ist der DGW bei Vorliegen eines negativen AIGW als Badwill zu interpretieren.⁴⁸⁵ Ein negativer ANPV verkörpert zu viel bezahlte Synergiepotentiale.⁴⁸⁶

Hinsichtlich des zeitlichen Horizonts kann das Synergiepotential generell in kurzfristiges oder langfristiges differenziert werden und den Wert des Goodwill entsprechend zeitlich beeinflussen.⁴⁸⁷ Zu Letzteren zählen langfristige Wettbewerbsvorteile und Kernkompetenzen, die schwer imitierbar sind wie bspw. die Unternehmenskultur oder die Innovationsfähigkeit der Mitarbeiter zur Hervorbringung von neuen, erfolgreichen Produktideen.⁴⁸⁸ Das kurzfristige Synergiepotential repräsentiert aktuelle als auch leicht imitierbare oder substituierbare Wettbewerbsvorteile und Kernkompetenzen mit begrenzter zeitlicher Dauer in Abhängigkeit externer Wettbewerbssituationen,⁴⁸⁹ z.Bsp. sind der Einsatz neuer Technologien oder aktuelle Produktideen abhängig von technischem Wandel und dem Wandel der Kundenwünsche. Die langfristigen Synergiepotentiale wandeln sich in kurzfristige Synergiepotentiale um, bspw. die Innovationsfähigkeit hin zur Produktidee. Diese münden idealerweise in Synergieeffekten, bspw. in der Umsetzung der Produktidee, welche sich in Zahlungsströmen auswirken,⁴⁹⁰ und damit den Verzehr der Synergiepotentiale repräsentieren. In Zusammenhang mit erworbenen Synergiepotentialen, die aus einer Unternehmensakquisition hervorgehen, ist eine begrenzte zeitliche Dauer ferner auf den Erwerbscharakter zurückzuführen.⁴⁹¹

⁴⁸¹ Vgl. Franke (2009), S. 8

⁴⁸² Vgl. Haaker (2005a), S. 431–434; Küting (1981), S. 180

⁴⁸³ Vgl. Ebert (1998), S. 60–61; Franke (2009), S. 26. Bei bereichsübergreifenden Synergien können auch Komplementärgüter zu Umsatzeinbußen führen, vgl. Haaker (2005a), S. 430–431.

⁴⁸⁴ Ähnlich zum DGW als Badwill vgl. Hofmann / Trittsch (2003), S. 673; Ma / Hopkins (1988), S. 83; Qin (2005), S. 2; Qin (2005), S. 127–169; Weismüller (2003), S. 174 sowie Ernsting (1998), S. 406; Schmidt (2007), S. 302. Dies kann auf AIGW als auch IGW als Badwill übertragen werden. Im Falle eines erwarteten negativen Nettosynergiegewerts sollte von einem Unternehmenserwerb Abstand genommen werden, vgl. Hofmann (2004), S. 246, 251.

⁴⁸⁵ Siehe Abschnitt 4.2.1.

⁴⁸⁶ Zu Goodwill und Badwill, Lucky Buy und Bad Buy siehe Anhang 2.1.

⁴⁸⁷ Vgl. Coenenberg (2003), S. 168; Haaker (2008), S. 137–138; Moser (2011), S. 283 Siehe Anhang 2.6.

⁴⁸⁸ Vgl. Coenenberg (2003), S. 168; Günther (1997), S. 397–398; Haaker (2008), S. 112.

⁴⁸⁹ Vgl. Coenenberg (2003), S. 167; Porter (1999), S. 37–56.

⁴⁹⁰ Vgl. Coenenberg (2003), S. 167–168; Haaker (2008), S. 143–144; Thomaschewski (2004), S. 65. Ähnlich vgl. Küting (1981), S. 178–179; Thomaschewski (2004), S. 24., vgl. Hofmann (2004), S. 309.

⁴⁹¹ Vgl. Kuhner (2014), S. 20; Moser (2011), S. 287. Auch der Wechsel oder das Ausscheiden von Schlüsselpersonen und Managern nach Erwerb und damit der Wegfall deren Know Hows begründet eine Begrenztheit der erworbenen Synergien, vgl. Tettenborn / Rohleder (2015), S. 339

Während kurzfristige Synergiepotentiale idealerweise realisiert werden, sind langfristige Synergiepotentiale im Zeitablauf auf neue, veränderte Ressourcen im Käuferunternehmen nach Integration des Akquisitionsobjekts zurückzuführen,⁴⁹² so dass diese in der Form nicht mehr als erworben gelten.⁴⁹³ Im Zuge von Akquisitionen werden über einen bestimmten Zeitraum Zahlungsrückflüsse durch die Realisierung der erworbenen Synergiepotentiale generiert, was deren Verzehr darstellt. Die Dauer des Verzehrs der erworbenen Synergiepotentiale entspricht damit jener, in welcher der Ertragswert des Kaufobjekts erwartet wird zu realisieren, und stellt die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts dar.⁴⁹⁴ Der Goodwillverzehr im Sinne dessen Abschreibung kann somit auf einen vorhersehbaren, planmäßigen Verzehr von Synergiepotentialen im Zeitablauf zurückgeführt werden.⁴⁹⁵

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Synergiepotentiale, gemäß eines weit gefassten Synergiebegriffs, einen wichtigen Werttreiber des Goodwill darstellen und die Goodwill-Größen basierend auf diesen charakterisiert werden. Synergiepotentiale hervorgehend aus einer Akquisition werden über eine begrenzte Nutzungsdauer, die des Akquisitionsobjekts, realisiert, was den Verzehr des Goodwill entstehend aus der Akquisition bestimmt.

Auf Basis der Definition des Goodwill als Residualgröße sowie die Bedeutung des Synergiepotentials als dessen Werttreiber wird nachstehend die Allokation des Goodwill normativ beleuchtet.

4.3 Allokation des Goodwill im Accounting

4.3.1 Einführung

Nach der vorhergehenden Ermittlungsdefinition sowie Charakterisierung des Goodwill wird im Folgenden die intertemporale sowie interdivisionale Allokation des Goodwill entstehend aus einer Akquisition vor dem Hintergrund eines wertorientierten Accounting normativ analysiert. Im Zuge der Analyse der aktuellen Goodwill-Bilanzierung nach IFRS sowie der in Theorie diskutierten und in Praxis gelebten Behandlung des DGW (Abschnitte 2.1.2 und 2.2.2), wurde vor dem Hintergrund der Anforderungen des Accounting die intertemporale Allokation des DGW als wesentlicher Problembereich identifiziert. Die Vernachlässigung einer planmäßigen Abschreibung des DGW verletzt das Prinzip der intertemporalen Tragfähigkeit, in spezifischer Auslegung des Matching Principle. Eine häufig vorgeschlagene lineare planmäßige Abschreibung des DGW kann dem Prinzip nicht gerecht werden.⁴⁹⁶ Hierbei wird der Werteverzehr des Goodwill als Aufwand in jedem

⁴⁹² Vgl. Coenenberg / Schultze (2002), S. 608; Hitz / Kuhner (2002), S. 281; Moser (2011), S. 282; Paton / Littleton (1940), S. 93; Schultze (2005b), S. 283; Tettenborn / Rohleder (2015), S. 339; Thomaschewski (2004), S. 26.

⁴⁹³ Dies ähnelt einer Vermischung von originärem und derivativem Goodwill im Zeitablauf, vgl. Coenenberg / Schultze (2002), S. 608; Haaker (2008), S. 144.

⁴⁹⁴ Vgl. Haaker / Freiberg (2014); Pfaff / Schultze (2006), S. 135; Schultze (2005b), S. 283; Wagner (1980), S. 481; Wagner / Schomaker (1987), S. 1367. Die sog. Pay Back Periode, welche die Dauer darstellt, für welche der Erwerber bereit ist, einen bestimmten Kaufpreis zu zahlen, da jener in diesem Zeitraum durch Generierung von Cashflows zurückfließt, ist nicht heranzuziehen. Denn der Kaufpreis ist regelmäßig kleiner als der Ertragswert des Akquisitionsobjekts und folglich der Pay Back-Zeitraum kürzer als die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts basierend auf dem Ertragswert, vgl. EFRAG ABSJ FASF OIC (2014), S. 31.

⁴⁹⁵ Vgl. Franke (2009), S. 172; Hitz / Kuhner (2002), S. 282; Sellhorn (2000), S. 890; Smith (1969), S. 23 zur planmäßigen Abschreibung des DGW, was auf die des GW im Allgemeinen übertragbar ist.

⁴⁹⁶ Ähnlich zur Impairment-Verteilung vgl. Dirrigl / Große-Frericks (2011), S. 124 Die lineare Abschreibung wird mit der Förderung der Objektivität begründet, vgl. Beyer (2015), S. 301; Wüstemann / Duhr (2003), S. 250. In früheren IFRS-Regelungen war eine lineare Abschreibung des DGW vorgeschrieben, vgl. IAS 22, IAS 36 (1998).

Zeitpunkt pauschalisiert und nur grob widerspiegelt,⁴⁹⁷ so dass der Erfolgsausweis die Wertgenerierung in jedem Zeitpunkt nicht adäquat abbildet im Sinne der Entscheidungsnützlichkeit der Gesamtergebniszielorientierung. Vielmehr sollte die zeitliche Verteilung des Goodwill über die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts die zeitliche Realisierung der Synergiepotentiale, d.h. die Synergieeffekte, als Wertbeitrag in Form von Zahlungsrückflüssen in jedem Zeitpunkt reflektieren.⁴⁹⁸ Dies wird dem intertemporalen Tragfähigkeitsprinzip gerecht.⁴⁹⁹ Wichtig ist an dieser Stelle zu betonen, dass die planmäßige Abschreibung des Goodwill die Realisierung der Zahlungsströme durch die Synergieeffekte widerspiegeln soll.⁵⁰⁰ Wird davon ausgegangen, dass die Nutzung des Akquisitionsobjekts über mehrere Perioden erfolgt und ggf. mehrere Unternehmensbereiche von den Zahlungsströmen aus dem Erwerb betroffen sein können, stellt sich sowohl die Frage nach einer geeigneten *intertemporalen* als auch nach einer geeigneten *interdivisionalen* Allokation des Goodwill, die dem Tragfähigkeitsprinzip gerecht wird. Die intertemporale Allokation des Goodwill stellt den Fokus der nachstehenden normativen Analyse dar, wozu zunächst ein Unternehmenserwerb angenommen wird, bei welchem das akquirierte Unternehmen als neuer eigener Unternehmensbereich⁵⁰¹ im Erwerberunternehmen integriert wird und nur in diesem Goodwill entsteht. Für diesen Fall werden verschiedene intertemporale Allokationsverfahren hergeleitet, welche eine zeitliche Allokation des Goodwill gemäß dem intertemporalen Tragfähigkeitsprinzip sicherstellen sollen (Abschnitt 4.3.3). Daran anschließend wird eine Akquisition mit mehreren von Zahlungsrückflüssen aus dem Erwerb betroffenen Bereichen untersucht. Die interdivisionale Allokation des Goodwill auf die einzelnen Divisionen soll hierbei das interdivisionale Tragfähigkeitsprinzip sicherstellen (Abschnitt 4.3.4). Die Herleitung der intertemporalen und interdivisionalen Goodwill-Allokation erfolgt im Lichte der grundlegenden Anforderungen. Im Anschluss werden die Schemata in Hinblick auf die ergänzenden Prinzipien des Accounting betrachtet sowie abschließend eine vergleichende Analyse der Verfahren vorgenommen (Abschnitt 4.4).

4.3.2 Grundmodell

Die Analyse erfolgt innerhalb des folgenden Modellrahmens und fokussiert die Goodwill-Allokation in einem Unternehmen, welches im Zeitpunkt $t=0$ ein anderes Unternehmen akquiriert. Vereinfachend wird angenommen, das Käuferunternehmen habe einen (einzigen) risikoneutralen Eigentümer⁵⁰² und es existiert eine (unipersonelle) Unternehmensleitung. Die Unternehmensakquisition erfolgt als Investition mit einer initialen sicheren Kaufpreiszahlung als Investitionsauszahlung $PP_0 = I \equiv |C_0|$ mit $C_0 < 0$. Das Käuferunternehmen erwirbt das Zielobjekt zu einer 100%igen Beteiligung und die Akquisition erfolgt in Form eines Assets Deals.⁵⁰³ Die Transaktion sei eine Normalinvestition mit einer Nutzungsdauer T . Das heißt, das Akquisitionsobjekt generiert in allen Zeitpunkten $1 \leq t \leq T$ positive, sichere Cashflows C_t . Die synergieinduzierten Cashflows sind anhangemäßig eindeutig zurechenbar auf einen Bereich. Der Ertragswert PV_0 ebendieser künftigen Rückflüsse, spricht

⁴⁹⁷ Vgl. Hesselmann (2006), S. 96.

⁴⁹⁸ Vgl. Franke (2009), S. 172; Sellhorn (2000), S. 891. Ähnlich Hoogervorst (18. September 2012), S. 5; IASB (2016b), S. 29–31.

⁴⁹⁹ Ähnlich als verursachungsgerecht bezeichnend vgl. Dirrigl / Große-Frericks (2011), S. 123–124

⁵⁰⁰ Damit ist kein Wertverlust (Verschleiß) gemeint. Ähnlich als Realisierung der Übergewinne interpretierend, vgl. Leake (1921); Schultze (2005), S. 283; 286; 293.

⁵⁰¹ Synonym werden Bereich und Division verwendet.

⁵⁰² Synonym werden Eigentümer, Shareholder und Anteilseigner verwendet.

⁵⁰³ Vgl. Gerpott (1993), S. 22, 27–28; Lucks / Meckl (2015), S. 165–168. Wie bereits in Abschnitt 4.2.1 wird eine Akquisition i.e.S. einer Integration des Zielobjekts im Käuferunternehmen unterstellt.

$$PV_0 = \sum_{\tau=1}^T \frac{C_{\tau}}{(1+i)^{\tau}}, \quad (6)$$

stellt den ökonomischen Wert des Kaufobjekts bewertet aus Erwerberperspektive dar.⁵⁰⁴ Der Zinssatz i , welcher zur Diskontierung verwendet wird, reflektiert entsprechend die zeitliche Bewertung von Zahlungsströmen aus Sicht des Shareholders. Hinsichtlich der Zahlungsflüsse der Akquisition herrscht Informationsasymmetrie zwischen dem Eigentümer und der Unternehmensleitung. Konkret sind die Zahlungsrückflüsse C_t der Akquisitionsinvestition sowie der Kaufpreis PP_0 nur der Unternehmensleitung bekannt, während die Shareholder ex ante keine Information über deren absolute Höhe haben. Realisierte Cashflows C_t sind hingegen für sämtliche Akteure - Eigentümer und Leitungsmanager - beobachtbar.

Es wird angenommen, dass zum einen das Käuferunternehmen das erworbene Nettovermögen BV_0 zum Buchwert in Form von Zeitwerten bilanziert und zum anderen keinerlei Schuldvermögen besteht, so dass der Buchwert der Vermögenswerte dem Nettovermögen entspricht. Des Weiteren wird eine lineare Abschreibung von BV_0 über die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts unterstellt.⁵⁰⁵ Kapitalkosten werden mit dem Zinssatz i bestimmt.⁵⁰⁶ Hinsichtlich der Akquisition wird angenommen, dass diese einen Ertragswert des Zielobjekts aufweist, der mindestens dem Buchwert des erworbenen Nettovermögens entspricht, d.h. $PV_t \geq BV_t$, so dass AIGW (3) nicht negativ ausfällt. Dies begründet auf der bezweckten Unternehmenswertmaximierung und damit der Vermeidung von Wertvernichtung im Sinne der Gesamtergebniszielorientierung. Ferner wird im Sinne einer wertorientierten Unternehmensführung unterstellt, dass der ANPV (5), i.e. $PV_0 - PP_0$, positiv ist. Dies impliziert, dass der Kaufpreis PP_0 geringer als der Ertragswert des Zielobjekts aus Sicht des Erwerbers ist, d.h. $PP_0 < PV_0$.⁵⁰⁷ Der Nutzen des Eigentümers ist eine Funktion der Zahlungsströme aus der Investition, hier Akquisition, wobei seine Zeitpräferenzrate gerade i entspricht. Entsprechend bewertet der Eigentümer Akquisitionen auf Basis ihres ANPV.

Das betrachtete Käuferunternehmen bestehe aus mehreren Bereichen. Zur Fokussierung der intertemporalen Goodwill-Allokation wird zunächst jedoch angenommen, dass nur in einer einzigen Unternehmensdivision Zahlungsflüsse aus der Akquisition hervorgehen, sodass kein Bedarf nach einer interdivisionalen Allokation des Goodwill auf mehrere Bereiche besteht. Es wird also davon ausgegangen, dass das akquirierte Unternehmen als eine neue eigene Division im Erwerberunternehmen integriert wird und als solche über die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts besteht.

⁵⁰⁴ Entsprechend der Anforderung der Entscheidungsnützlichkeit des Accounting wird der ökonomische Wert so gut wie möglich i.S. des Ertragswertes angesetzt.

⁵⁰⁵ BV wird dabei vollständig abgeschrieben.

⁵⁰⁶ Es wird eine 100% Eigenkapitalfinanzierung unterstellt. Auf die Bestimmung des Kapitalkostensatzes wird nicht eingegangen. Siehe hierzu bspw. Hebertinger / Schabel / Velthuis (2005). Im investierten, gebundenen Kapital des Käufers ist AIGW resp. DGW enthalten, so dass hierfür keine zusätzlichen Kapitalkosten zu verrechnen sind. Ähnlich vgl. Dirigl / Große-Frericks (2011), S. 112; Weißenberger (2005), S. 207. A.A. Schultze / Hirsch (2005), S. 136, die zwischen DGW und IGW unterscheiden, wobei DGW in der Kapitalbasis enthalten ist und IGW zusätzlich Kapitalkosten zuzurechnen sind.

⁵⁰⁷ Sofern $PP = PV$ und zugleich $PV = BV$, nehmen AIGW, DGW und ANPV einen Wert von null an. Die Akquisition ist insgesamt wertneutral zu bewerten. Sofern $PP = PV$ und $BV < PV$, nehmen AIGW und DGW positive Werte an und ANPV beträgt null. Es liegt wieder eine wertneutrale Akquisition vor, da nicht mehr erwartet wird als entgolten wurde (keine Schaffung von (Mehr-)Wert). Diese Fälle werden deshalb nicht betrachtet, da Akquisition mit positivem ANPV durchgeführt werden sollen.

Innerhalb dieses Rahmens wird zunächst analysiert, wie der Goodwill intertemporal zu allokalieren ist, um einen adäquaten Erfolgsausweis im Lichte der Accounting-Anforderungen zu erreichen.

4.3.3 Intertemporale Allokation des Goodwill im Accounting

4.3.3.1 Einführung und Fallunterscheidung

In diesem Kapitel wird die Allokation des Goodwill entstehend aus einer Akquisition hergeleitet unter Rückgriff auf Erfolgskennzahlen, die auf den maßgeblichen Wertansätzen des Goodwill, dem Ertragswert PV und dem Kaufpreis PP des Erwerbsobjekts, abstellen, normativ untersucht. Als maßgebliche Wertansätze der intertemporalen Goodwill-Allokationsverfahren dienen P'_0 sowie PP_0 , welche den AIGW (3) und DGW (4) in $t=0$ determinieren. Die im Lichte des intertemporalen Tragfähigkeitsprinzips hergeleiteten Allokationsverfahren werden unter Sicherheit vor dem Hintergrund der grundlegenden Accounting-Anforderungen Gesamtergebniszielorientierung und zeitliche Entscheidungsverbundenheit beleuchtet. Das Prinzip der Manipulationsfreiheit ist in diesem sicheren Modell nicht von Relevanz. Die sachliche Entscheidungsverbundenheit wird bei der beschriebenen Akquisitionsinvestition erfüllt. Per Annahme erfolgt eine eindeutige Zuordnung der aus dem Erwerb synergieinduzierten Cashflows auf einen Bereich. In Verbindung mit der Annahme, dass der Erfolgsausweis in Analogie erfolgt, wird das Prinzip gewährleistet. Die Herleitung der Allokationsverfahren erfolgt sukzessiv anhand einer Fallunterscheidung.

Unter der Annahme von Sicherheit wird zur Veranschaulichung der Allokationsverfahren zunächst der einfache Fall einer idealen Bewertung des Kaufobjekts unterstellt (Abschnitt 4.3.3.2). Demgemäß wird per Annahme das erworbene Nettovermögen ideal aus Käuferperspektive zu diskontierten zukünftigen Zahlungsströmen bewertet. Der Buchwert des erworbenen Nettovermögens entspricht damit dem ökonomischen Wert des Akquisitionsobjekts aus Käufersicht,⁵⁰⁸ $PV_0 = BV_0$, womit i.V.m. der Annahme $PP_0 < PV_0$ ebenfalls gilt $PP_0 < BV_0$. Anschließend (Abschnitt 4.3.3.3) werden die Allokationsverfahren betrachtet vor dem Hintergrund einer vom Ertragswert des Kaufobjekts abweichenden niedrigeren Bewertung des Zeitwerts des Nettovermögens, d.h. $PV_t > BV_t$, i.V.m. der Annahme $PP_0 > BV_0$. Zur Veranschaulichung der Verfahren werden Rechenbeispiele angeführt.

4.3.3.2 Goodwill Allokationsverfahren vor dem Hintergrund einer idealen Vermögensbewertung

4.3.3.2.1 Present Value-Allokation: Residual Economic Income und akquisitionsoriginärer Goodwill

Als maßgeblicher Wertansatz für die Bestimmung des AIGW im Erwerbszeitpunkt dient der PV_0 des erworbenen Unternehmens bestimmt aus Käuferperspektive, weshalb dieser als Ausgangsbasis die Allokationsgröße für die Determinierung der intertemporalen Allokation des Goodwill herangezogen wird. Hierbei soll im Zuge des sog. *Present Value-Allokationsverfahren (PV-Allokation)* der PV_0 des Akquisitionsobjekts im Käuferunternehmen vollständig aktiviert und über die Nutzungsdauer intertemporal verteilt werden. Der Ertragswert PV stellt die relevante Größe zur Bestimmung des residualen ökonomischen Gewinns (Residual Economic Income, REI) als eine

⁵⁰⁸ Vgl. Gynther (1969), S. 248; Hitz / Kuhner (2002), S. 281.

Kennzahl zur Internalisierung des wertorientierten Accounting dar.⁵⁰⁹ Deshalb wird zunächst dieser als periodenübergreifende Kennzahl zur Messung des Investitionserfolgs der Akquisition betrachtet. Anschließend wird der Residual Gewinn (Residual Income, RI), welcher im Kontext der wertorientierten Unternehmensführung eine große Rolle spielt und im Allgemeinen eine Verbindung zwischen externem und internem Accounting repräsentiert, als periodenbezogene Kennzahl zur Messung des Akquisitionserfolgs angeführt.⁵¹⁰ Im Kontext der Allokationsgröße PV werden AIGW und dessen Komponenten angeführt.

REI entspricht dem ökonomischen Gewinn (Economic Income, EI) nach Abzug kalkulatorischer Zinsen.⁵¹¹ EI stellt eine mit dem Shareholder Value-Ansatz im Einklang stehende Gewinnkonzeption dar,⁵¹² die auf den Erhalt der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Unternehmens abzielt.⁵¹³ Allgemein ist EI definiert als der im aktuellen Zeitpunkt an die Eigenkapitalgeber ausschüttbare Zahlungssaldo (C) abzgl. der Ertragswertabschreibung (Depreciation of PV, D_t^{PV})⁵¹⁴ während derselben Periode, als Veränderung des Unternehmenswertes bestimmt in Form des Ertragswertes.⁵¹⁵ ⁵¹⁶ Formal ergibt sich der EI im Zeitpunkt t unter Sicherheit wie folgt:⁵¹⁷

$$EI_t = C_t - D_t^{PV} . \quad (7)$$

Der PV eines Unternehmens, das in der betrachteten Periode keine zusätzlichen, den PV verändernden Investitionen tätigt, kann im aktuellen Zeitpunkt als Differenz zwischen dem mit i verzinsten Ertragswert der Vorperiode und dem Zahlungssaldo an die Anteilseigner dargestellt werden.⁵¹⁸

$$PV_t = (1+i) \cdot PV_{t-1} - C_t . \quad (8)$$

Im Zeitpunkt t stellt der Änderungsbetrag zwischen PV_{t-1} und PV_t die Ertragswertabschreibung D_t^{PV} dar:⁵¹⁹

⁵⁰⁹ Zu diversen wertorientierten Kennzahlen vgl. etwa m.w.N. Hebertinger (2002b), S. 65–101; Schumann (2008), S. 119–181

⁵¹⁰ Vgl. Dahlhaus (2009), S. 158; Hebertinger (2002b), S. 128, 135. Die Kennzahlen werden entsprechend der Annahme unter Sicherheit dargelegt.

⁵¹¹ Alternativ spricht Hebertinger (2002b), S. 82–84 vom „kapitaltheoretischen Residualgewinn“, während Laux (2006), S. 122 „ökonomischer Gewinn nach (kalkulatorischen) Zinsen“ verwendet. Eine ähnliche Kennzahl stellen Schultze / Weiler (2007), S. 142, ebenfalls „residualer ökonomischer Gewinn“ bezeichnet, der, der nicht auf Cashflows, sondern auf Residualgewinnen basiert. Abzugrenzen ist der in dieser Arbeit definierte REI von denen von Schultze / Weiler (2009), S. 8 mit „Residual Economic Income“, und von Schultze / Hirsch (2005), S. 136 mit „ökonomischer Residualgewinn“, wobei diese Größen auf den Residualgewinn und Goodwill abstellen.

⁵¹² Vgl. Hebertinger (2002b), S. 78. Der EI gewann an Bedeutung im Zuge der verstärkten Wertorientierung, vgl. etwa Coenberg / Haller / Schultze (2014), S. 1308; Schmidbauer (2000), S. 154. Eine ähnliche Kennzahl ist der Shareholder Value Added, siehe Rappaport (1999). Grundlegend zum EI etwa Drukarczyk (1973); Fisher (1906); Schneider (1963); Schneider (1992), S. 219.

⁵¹³ Vgl. Schneider (1963), S. 466–467.

⁵¹⁴ Die Variable D steht für den englischen Begriff Depreciation und wird in dieser Arbeit als allgemeiner Überbegriff der Abschreibung eines Wertes verwendet, unabhängig davon, ob es sich um einen materiellen oder immateriellen Wert handelt sowie ohne expliziten Bezug zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten.

⁵¹⁵ Vgl. Hebertinger (2002b), S. 81; Schneider (1963), S. 462.

⁵¹⁶ Eine Periode beschreibt den zeitl. Abstand zwischen zwei Zeitpunkten, bspw. Periode 1 als Zeitraum zwischen den Zeitpunkten 0 und 1.

⁵¹⁷ Vgl. Schneider (1997), S. 264–265.

⁵¹⁸ Vgl. Laux (2006), S. 117; Schneider (1997), S. 264–265.

⁵¹⁹ Vgl. Schneider (1963), S. 457–462; Schneider (1974), S. 374. Die Abschreibung wird auch als „Verflüchtigung“ des Ertragswerts beschrieben, vgl. Wagner (1980), S. 481

$$D_t^{PV} = PV_{t-1} - PV_t. \quad (9)$$

Sie repräsentiert eine *zeitabhängige planmäßige Abschreibung der Ertragserwartungen*.⁵²⁰ Durch Umformung mit (8) gleicht D^{PV} in t dem Zahlungssaldo abzgl. der Zinsen auf den Ertragswert der Vorperiode:

$$D_t^{PV} = PV_{t-1} - PV_t = C_t - i \cdot PV_{t-1}. \quad (10)$$

Soll der Ertragswert -sprich der Unternehmenswert- erhalten bleiben, dürfen vom Zahlungssaldo nur die Zinsen auf den Ertragswert der Vorperiode entzogen werden. Damit entspricht EI gerade diesen und eine Entnahme in Höhe des EI beeinflusst den PV des Unternehmens nicht.⁵²¹ Für Zwecke des wertorientierten Accounting ist die Konzeption des EI problematisch, da kein Bezug zur Kapitaleinsatzgröße besteht.⁵²² Die Barwertidentität, als spezifisches Kriterium der Zielkongruenz der Gesamtergebniszielorientierung, wird beim EI deshalb nicht per se erfüllt.⁵²³ Ferner kommen im EI zwei Effekte aufgrund der Änderung der PV-Bewertungsperspektive im Zeitablauf zum Tragen, die sich in einer PV-Änderung niederschlagen.⁵²⁴ So führt das zeitliche Näherrücken der nächsten Ausschüttung C_{t+1} zur Erhöhung des PV_t . Hieraus kann ein positiver EI_t bereits ohne das Zutun des Managements resultieren.⁵²⁵ Dieser Effekt des zeitlichen Näherrückens wird als Zeiteffekt bezeichnet.⁵²⁶ Jener wird beim REI in jedem Zeitpunkt durch die Verrechnung kalkulatorischer Zinsen i eliminiert, wobei der PV des vorherigen Zeitpunkts als Kapitalbasis herangezogen wird.⁵²⁷ Gleichzeitig zu dieser Erhöhung sinkt der PV im Zeitablauf, da in jedem Zeitpunkt t der aktuelle Cashflow C_t aus der Ermittlung des aktuellen PV_t entfällt. Die beiden Effekte entstehend aus der Änderung der PV-Bewertungsperspektive werden beim REI neutralisiert.⁵²⁸ Jener ist definiert als:⁵²⁹

$$REI_t = C_t + PV_t - PV_{t-1} \cdot (1+i). \quad (11)$$

Eine Umformung von (11) bestimmt den REI als Zahlungssaldo abzgl. D^{PV} und den Kapitalkosten als Verzinsung i des PV des vergangenen Zeitpunkts (Capital Cost of PV, CC^{PV}):⁵³⁰

$$REI_t = C_t - (PV_{t-1} - PV_t) - PV_{t-1} \cdot i = C_t - (D_t^{PV} + CC_t^{PV}). \quad (12)$$

Vor dem Hintergrund der intertemporalen Allokation des Goodwill entstehend aus der Akquisition ist D^{PV} als Allokationsmechanismus von besonderer Bedeutung. D_t^{PV} stellt im Rahmen des PV Allokationsverfahren die maßgebliche Abschreibung in jedem Zeitpunkt der Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts dar. AIGW basiert als Restgröße auf dem PV als relevanten Wertansatz (3),

⁵²⁰ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016).

⁵²¹ Vgl. Drukarczyk (1973), S. 183–188; Münstermann (1969), S. 45; Schneider (1997), S. 41. Ausführlich hierzu und der formalen Transformation des EI als Verzinsung des Ertragswerts resp. Unternehmenswerts vgl. Hebertinger (2002b), S. 79; Laux (2006), S. 117.

⁵²² Vgl. Dirrigl (2003), S. 161; Schultze / Hirsch (2005), S. 141.

⁵²³ Ähnlich vgl. Dahlhaus (2009), S. 171; Laux (2006), S. 118–120.

⁵²⁴ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016); Wagner (1980), S. 481.

⁵²⁵ Vgl. Hebertinger (2002b), S. 82; Laux (2006), S. 117. Laux spricht von Scheingewinnen und Doppelzählung, vgl. Laux (2006), S. 118–119.

⁵²⁶ Vgl. Moxter (1982), S. 52; ähnlich bzgl. Doppelzählung und Zeiteffekt vgl. Laux (2006), S. 121.

⁵²⁷ Vgl. z. B. Hebertinger (2002b), S. 82; Laux (2006), S. 120; Schumann (2008), S. 160.

⁵²⁸ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016).

⁵²⁹ Vgl. Hebertinger (2002b), S. 82; Schneider (1997), S. 264–265.

⁵³⁰ Vgl. Schneider (1997), S. 264–265. Dies wird auch als Kapitaldienst bezeichnet.

weshalb D^{PV} die Abschreibung des AIGW umfasst (Depreciation of AIGW, D^{AIGW}) und damit dessen intertemporale Allokation in Form einer Abschreibung beeinflusst.

Der REI einer Investition im Zeitpunkt der Durchführung in $t=0$ entspricht dem Kapitalwert des Investitionsprojekts.⁵³¹ In der ex ante-Perspektive nimmt REI den Wert null für nachfolgende Zeitpunkte an, da das Näherrücken künftiger Ausschüttungen keinen Einfluss auf den REI im aktuellen Zeitpunkt hat.⁵³² Der REI gewährleistet die Gesamtergebniszielorientierung, denn das Kriterium der Zukunftsorientierung ist durch Basierung auf der zukunftsgerichteten Ertragswertgröße gewährleistet und die Barwertidentität der Zielkongruenz wird erfüllt.⁵³³ In Zusammenhang mit einer wertorientierten Unternehmensführung wird der REI als idealtypische Größe für das Accounting erachtet, da er die Wertsteigerung einer Periode im Sinne der Entscheidungsnützlichkeit der Gesamtergebniszielorientierung abbildet.⁵³⁴ Gleichmaßen wie das Prinzip der Zukunftsorientierung wird zeitliche Entscheidungsverbundenheit durch Rückgriff auf den Ertragswert sichergestellt.⁵³⁵

Neben dem REI wird im Rahmen einer wertorientierten Unternehmensführung dem rechnungswesenbasierten RI maßgebliche Bedeutung zugesprochen.⁵³⁶ Der RI ergibt sich allg. in einer Periode nach Abzug der Kapitalkosten auf das gesamte eingesetzte Kapital von einer periodisierten Gewinngröße INC (Income). Die Kapitalkosten ergeben sich als Verzinsung des Buchwerts des Kapitals B (Bookvalue of equity) zu Periodenbeginn mit dem Kapitalkostensatz i .⁵³⁷ Somit entspricht der buchhalterische RI im Allgemeinen:

$$RI_t = I_t - i \cdot B_{t-1}. \quad (13)$$

Bei vereinfachender Bestimmung des Gewinns durch den Zahlungssaldo abzgl. der Abschreibung des Buchwerts des Kapitals,⁵³⁸ kann in Verbindung mit der Annahme der Eigenkapitalfinanzierung und damit der Identität des Buchwerts des Nettovermögens mit dem Eigenkapital der RI wie folgt dargestellt werden:

$$RI_t = C_t - D_t^{BV} - i \cdot BV_{t-1}. \quad (14)$$

Bei Einhaltung des Kongruenzprinzips, d.h. die Summe der Cashflows ist mit der Summe der Periodenerfolge über die Totalperiode identisch,⁵³⁹ erfüllt der RI die Anforderung der Barwertidentität, d.h. der Barwert des RI eines Investitionsprojekts gleicht dessen Kapitalwert.⁵⁴⁰ Damit ist das Kriterium der Zielkongruenz der Gesamtergebniszielorientierung erfüllt.⁵⁴¹ Manipulationsfreiheit

⁵³¹ Vgl. Laux (2006), S. 123

⁵³² Vgl. bspw. Drukarczyk / Schüler (2000), S. 265; Hebertinger (2002b), S. 82.

⁵³³ Hierbei wird die Erfüllung der Clean Surplus-Bedingung unterstellt. Vgl. ausführlich Laux (2006), S. 121, 441. Ähnlich vgl. Schumann (2008), S. 161.

⁵³⁴ Ähnlich vgl. Dirrigl (1998), S. 563; Hax (1989), S. 163–164; Hommel (1997), S. 348; Laux (2006), S. 441; Schneider (1963), S. 467–472.

⁵³⁵ Vgl. Laux (2006), S. 441

⁵³⁶ Vgl. Ewert / Wagenhofer (2014), S. 528. Empirische Studien bestätigen dies, vgl. etwa Horster / Knauer (2012), S. 122 sowie eine Übersicht bisheriger Studien Borm / Britzelmaier / Kraus / Nguyen-Ngoc (2012), S. 27.

⁵³⁷ Vgl. etwa Laux / Liermann (2003), S. 597–599; Mohnen (2002), S. 110., die dies als inverse indirekte Ermittlung bezeichnen.

⁵³⁸ Vgl. Mohnen (2002), S. 110. Vereinfachend wird angenommen, dass keine weiteren nicht zahlungswirksamen Aufwendungen existieren.

⁵³⁹ Vgl. etwa Ewert / Wagenhofer (2014), S. 533 sowie die angegebenen Quellennachweise in Abschnitt 2.2.1.2.

⁵⁴⁰ Vgl. etwa Laux (2006), S. 101, sowie ausführlich vgl. etwa Mohnen (2002), S. 110–113. Zum Preinreich-Lücke-Theorem siehe Literaturangaben in Abschnitt 2.2.1.2.

⁵⁴¹ Ähnlich Mohnen (2002), S. 114

wird beim RI grds. gefördert, da dieser typischerweise auf buchhalterischen Größen basiert.⁵⁴² Allerdings geht dies zu Lasten der Zukunftsorientierung als Kriterium der Gesamtergebniszielorientierung,⁵⁴³ als auch der zeitlichen Entscheidungsverbundenheit. Diese klassische Definition des RI vernachlässigt den AIGW als Wertsteigerungspotential. Um diesen einzubeziehen ist auf PV abzustellen, da AIGW eine Restgröße dessen darstellt und D_t^{PV} die Abschreibung des AIGW umfasst. Im Zuge des PV-Allokationsverfahrens ist der RI vor dem Hintergrund der Zielsetzung der intertemporalen Goodwill-Allokation im Folgenden definiert als RI auf Basis von PV ($RI^{(PV)}$):

$$RI_t^{(PV)} = C_t - D_t^{PV} - CC_t^{PV}. \quad (15)$$

$RI^{(PV)}$ ist damit identisch mit REI. Der REI und $RI^{(PV)}$ stellen die Erfolgskennzahlen im Rahmen des PV-Allokationsverfahren dar. Sie stellen die *Gesamtergebniszielorientierung* sicher, da per Definition zum einen die Zukunftsorientierung durch Basierung auf dem Ertragswert,⁵⁴⁴ zum anderen das Kriterium Zielkongruenz durch Gewährleistung der Barwertidentität gewährleistet werden.⁵⁴⁵ REI und $RI^{(PV)}$ entsprechen damit im Zeitpunkt der Akquisitionsdurchführung in $t=0$ dem Kapitalwert resp. ANPV (5).⁵⁴⁶ Damit wird die Entscheidungsnützlichkeit sichergestellt, indem der Erfolgsausweis (dieser Kennzahlen) im Zeitpunkt der Durchführung die Zielerreichung des Akquisitionsprojekts vor dem Hintergrund der Wertmaximierung abbildet. Der Aktionseffekt (AE) der Akquisitionsinvestition wird in diesen Kennzahlen gänzlich in $t=0$ ausgewiesen.⁵⁴⁷ Damit wird dieser den Shareholdern als potentiell entscheidungsnützliche Information sofort vermittelt. Der Ausweis des vollständigen ANPV im Erwerbszeitpunkt, welcher die Güte der Entscheidung abbildet, entspricht der *vollständigen unmittelbar zeitlichen Entscheidungsverbundenheit*.⁵⁴⁸ Die Kennzahlen stellen die *intertemporale Tragfähigkeit* sicher durch Gegenüberstellung des Wertzuwachses, im Sinne einer Realisierung der Ertragserwartungen durch Cashflowgenerierung, und des entsprechenden Aufwandes, der Ertragswertabschreibung zzgl. der Kapitalkosten im aktuellen Zeitpunkt.⁵⁴⁹

Ausgehend von der intertemporalen Allokation des PV wird die des AIGW bestimmt. Im Rahmen einer Akquisition wird AIGW entsprechend (3) als Restwert vom maßgeblichen Wertansatz PV determiniert. Da bei der Akquisition per Annahme die Bewertung des Nettovermögens idealer Weise dem ökonomischen Wert des Unternehmens entspricht, d.h. $PV_t = BV_t$, ist D_t^{AIGW} identisch mit D_t^{PV} . Es ergibt sich folgender AIGW in $0 \leq t \leq T$:⁵⁵⁰

$$AIGW_t = PV_t - BV_t = PV_t - PV_t = 0. \quad (16)$$

⁵⁴² Vgl. etwa Mohnen (2002), S. 114. Zu beachten sind jedoch Ermessensspielräume der externen Rechnungslegungsvorschriften, vgl. Weber / Bramsemann / Heineke / Hirsch (2017), S. 82.

⁵⁴³ Vgl. etwa Weber / Bramsemann / Heineke / Hirsch (2017), S. 80. Die zeitliche Entscheidungsverbundenheit wird nicht unmittelbar erfüllt, kann jedoch je nach Abhängigkeit des Abschreibungsverfahrens mittelbar erfüllt werden, vgl. Hebertinger (2002b), S. 155.

⁵⁴⁴ Vgl. ähnlich zu zeitlicher Entscheidungsverbundenheit Laux (2006), S. 441.

⁵⁴⁵ Vgl. Laux (2006), S. 121, 441. Ähnlich vgl. Schumann (2008), S. 161. Dies gilt, obgleich das Kongruenzprinzip verletzt ist.

⁵⁴⁶ Vgl. Mohnen (2002), S. 81. Siehe für formale Darstellung Anhang 5.

⁵⁴⁷ Vgl. Laux (2006), S. 121; Mohnen (2002), S. 81.

⁵⁴⁸ Vgl. Laux (2006), S. 441.

⁵⁴⁹ Vgl. zu Abschreibung nach Realisation der Ertragserwartungen bspw. Hüchtebrock (1983), S. 5; Jacobs / Schreiber (1979), S. 98; 101; Schneider (1974), S. 374.

⁵⁵⁰ Siehe Formel mit D_t^{PV} Anhang 5.

AIGW hat einen Wert von null, da sämtliches Wertpotential bilanziell erfasst ist im Buchwert des Nettovermögens. DGW als Komponente des AIGW basiert auf dem PP als relevanter Wertansatz und ergibt sich damit als Residualgröße dessen und dem BV (4). Aufgrund der Annahme $PP_0 < PV_0$ i.V.m. $PV_0 = BV_0$ nimmt DGW einen negativen Wert ein. DGW ist in $t=0$:

$$DGW_0 = PP_0 - BV_0 = PP_0 - PV_0 < 0. \quad (17)$$

Der PP_0 des Erwerbsobjekts wird über die folgenden Zeitpunkte verdient im Sinne von Cashflow-realisierung. Da beim PV-Allokationsverfahren PV aktiviert und abgeschrieben wird, gilt D^{PV} ebenso als relevante Abschreibung für PP_0 . Damit entspricht die Abschreibung von PP (Depreciation of PP, D^{PP}) der Abschreibung von PV. DGW ergibt sich für $1 \leq t \leq T$:

$$DGW_t = PP_t - PV_t = PP_0 - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{PV} - (PV_0 - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{PV}) = PP_0 - PV_0 \cdot (18)$$

Da AIGW nicht negativ ausfällt, repräsentiert der negative DGW einen Goodwill und damit positives Synergiepotential, was jedoch nicht bezahlt ist. Als zweite Komponente des AIGW fällt ANPV gemäß (4) basierend auf der Annahme $PP_0 < PV_0$ positiv aus. Die Akquisition ist damit als Lucky Buy zu kategorisieren. Zur Veranschaulichung wird ein Rechenbeispiel angeführt.

Basis-Beispiel

Es wird folgender Unternehmenserwerb (Acquisition, ACQU) beispielhaft betrachtet: Unternehmen B (Buyer) erwirbt das Zielobjekt S (Seller) zu 100 % im Zeitpunkt $t=0$ für einen Kaufpreis PP_0 von 2.500 €. Der Zeitraum, über den aus der Akquisition positive Zahlungsrückflüsse erwartet werden, d.h. die Nutzungsdauer des Erwerbsobjekts, beträgt drei Jahre. Über diesen Zeitraum $t=0,1,2,3$ werden folgende Zahlungsrückflüsse C_t identifiziert unter Annahme einer Wachstumsrate r von 10%:

Zeitpunkt t	0	1	2	3
Zahlungsrückflüsse C	-2.500	1.100	1.210	1.331

Tabelle 2: Zahlungsrückflüsse des Akquisitionsobjekts

Der ökonomische Wert PV des erworbenen Unternehmens, bestimmt zu $t=0$, beträgt 3.000€. ANPV beträgt in diesem Fall 500€ (3.000€-2.500). Der Kalkulationszinssatz i beträgt beispielhaft 10% zur Bestimmung der Kapitalkosten CC. Das Rechenbeispiel wird in Tabellen angegeben, wobei die beiden linken Spalten zunächst die jeweiligen Größen wie C, PV etc. nummeriert (Spalte: „Nr.“)⁵⁵¹ und dann auf Basis dieser Nummern die Bestimmung der Größen (Spalte: „Bestimmung“) abbilden.

Beispiel 1.1 – Intertemporales PV-Allokationsverfahren

Das erworbene Nettovermögen wird ideal zu den diskontierten Zahlungsrückflüssen, d.h. zum PV, bewertet, damit ist $BV_0 = 3.000€$. Es ergibt sich folgender EI, der nur im Zeitpunkt des AE, d.h. dem Erwerb in $t=0$, positiv ausfällt in Höhe des ANPV:

⁵⁵¹ Die Nummerierung der Größen erfolgt separat pro Tabelle.

Nr.	Bestimmung	t	0	1	2	3
1		C	-2.500,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		PV	3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
3		$PV_{t-1} \cdot (1+i)$	0,00	3.300,00	2.420,00	1.331,00
4	=2+3	$D^{PV} + CC^{PV}$		1.100,00	1.210,00	1.331,00
5	=1-(2+3) =4+1	REI	500,00	0,00	0,00	0,00

Tabelle 3: Bestimmung von REI – Beispiel 1

Die Bestimmung von AIGW sowie DGW und ANPV gibt folgende Tabelle wieder:

Nr.	Bestimmung	t	0	1	2	3
0		PP	2.500,00			
2		$PV=BV$	3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
3		$D^{PV} = PV_{t-1} - PV_t$ $= D^{BV}$	-3.000,00	800,00	990,00	1.210,00
4	=2-2	AIGW	0,00	0,00	0,00	0,00
5	=0-2	DGW	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00
6	=2-0	ANPV	500,00	500,00	500,00	500,00

Tabelle 4: Bestimmung von AIGW sowie DGW und ANPV – Beispiel 1

AIGW ist null, da alles bilanziell erfasst ist. DGW nimmt einen negativen Wert an, da gilt $PP_0 < BV_0$ i.V.m. $BV_0 = PV_0$, und ist konstant. ANPV entspricht dem Betrag des negativen DGW. Erstgenannter repräsentiert die über den bezahlten PP hinausgehenden Synergiepotentiale und letztgenannter entsprechend die nicht bezahlten Synergiepotentiale. Der $RI^{(PV)}$ unter Rückgriff auf D^{PV} im Zeitpunkt t beträgt folgende Werte

Nr.	Bestimmung	t	0	1	2	3
1		C	-2.500,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		$PV=BV$	3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
3		$D^{PV} = PV_{t-1} - PV_t$ $= D^{BV}$	-3.000,00	800,00	990,00	1.210,00
4		AIGW	0,00	0,00	0,00	0,00
5		DGW	-500,00	-500,00	-500,00	-500,00
6		ANPV	500,00	500,00	500,00	500,00
7		$CC^{PV} = i \cdot PV_{t-1}$	0,00	300,00	220,00	121,00
8	=1-3-7	$RI^{(PV)}$	500,00	0,00	0,00	0,00

Tabelle 5: Bestimmung von $RI^{(PV)}$ – Beispiel 1

Der $RI^{(PV)}$ weist den Erwerb als AE nur im Zeitpunkt dessen Auftritts in $t=0$ aus und beträgt über den restlichen Zeitraum null.

Festzuhalten ist in Hinsicht auf das PV-Allokationsverfahren, dass, ausgehend von dem maßgeblichen Wertansatz des PV beim AIGW, der PV aktiviert und über die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts abgeschrieben wird gem. D^{PV} . Der Erfolg wird bei diesem Schema in den Kennzahlen REI und $RI^{(PV)}$ ausgewiesen.

4.3.3.2.2 Purchase Price-Allokation: Excess Earnings und Benchmark Goodwill

Neben dem Ertragswert als relevanter Wertansatz des Goodwill, gilt der Kaufpreis als relevanter Wertansatz. Dieser bildet den relevanten Wertansatz zur Determinierung des DGW. Als maßgebliche intertemporale Allokationsgröße kann deshalb PP_0 herangezogen werden, um hiervon ausge-

hend die intertemporale Goodwill-Allokation zu bestimmen. PP_0 fungiert hierbei als Benchmark im Sinne einer oberen Grenze (Cap) für den PV_0 . Dieses Vorgehen wird *Purchase Price-Allokationsverfahren (PP-Allokation)* genannt.⁵⁵² PP_0 wird hierbei als Benchmark-Present Value (BPV) aktiviert und über die Nutzungsdauer intertemporal verteilt in Form einer Abschreibung.⁵⁵³ Das PP-Allokationsschema wird im Folgenden bzgl. der Bestimmung der Determinanten und der darauf basierenden Erfolgskennzahlen erläutert. Anschließend wird die Goodwill-Größe und dessen intertemporale Allokation determiniert.

Basierend auf dem PP_0 als Benchmark wird zur gleichzeitigen Beibehaltung der Ertragswertstruktur zur Wahrung der Zukunftsorientierung der sog. *Benchmark-Faktor* b festgelegt. Dieser entspricht dem Verhältnis von Kaufpreis PP_0 zum ökonomischen Wert PV_0 des Zielobjekts im Erwerbszeitpunkt und ist konstant im Zeitablauf.⁵⁵⁴

$$b = \frac{PP_0}{PV_0} \quad (19)$$

Dieser Faktor wird herangezogen, um die Cashflows des Akquisitionsobjekts in Bezug zur Benchmark PP_0 zu setzen. Hierzu wird C_t mit b multipliziert und damit werden die Benchmark-Cashflows (BC) ermittelt. Diese ergeben sich in $1 \leq t \leq T$:⁵⁵⁵

$$BC_t = b \cdot C_t \quad (20)$$

Der Barwert der Summe der BC über die gesamte Nutzungsdauer entspricht dem PP_0 und dieser gilt als verdient bzw. eingenommen durch Realisierung von Zahlungsrückflüssen. Die BC stellen als Benchmark im aktuellen Zeitpunkt jenen Zahlungsrückfluss dar, welcher in diesem Zeitpunkt mindestens generiert werden muss, um zumindest den Anteil des Kaufpreises in diesem Zeitpunkt einzunehmen.

Der PP_0 repräsentiert die Benchmark von PV_0 und wird deshalb als BPV bezeichnet.⁵⁵⁶ Gemäß des Benchmark-Faktors b ist BPV in $0 \leq t \leq T$:⁵⁵⁷

$$BPV_t = b \cdot PV_t \quad (21)$$

In jedem Zeitpunkt $1 \leq t \leq T$ repräsentiert BPV_t den fortgeschriebenen PP_0 im Zeitablauf. Der Änderungsbetrag von BPV stellt die Abschreibung des BPV (Depreciation of BPV, D^{BPV}) dar. Diese entspricht im aktuellen Zeitpunkt der Differenz des vergangenen BPV und dem aktuellen BPV und ist damit in $1 \leq t \leq T$:⁵⁵⁸

⁵⁵² Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016). Dieses ähnelt dem relativen Beitragsverfahren von Rogerson (1997), Reichelstein (1997) und dem Performancemaß Earned Economic Income (EEI) von Grinyer (1985); Grinyer (1995).

⁵⁵³ Der Benchmark-Charakter ist insb. vor dem Hintergrund von Unsicherheit von Relevanz, da der Kaufpreis als objektivierte Größe gilt, vgl. Brösel / Klassen (2006), S. 469; Richter (2004), S. 6–7.

⁵⁵⁴ Ähnliche Begriffe vgl. Grinyer (1985), S. 137, mit dem Begriff "Apportionment Factor"; Henselmann (2001), S. 178, mit Skalierungsfaktor; Gillenkirch / Schabel (2001), S. 237, sprechen von „normierter“ Ertragswertabschreibung; Dirrigl (2003), S. 164, spricht von Kapitaleinsatz-Barwert.

⁵⁵⁵ Ähnlich als Soll-Cash Flows bezeichnend vgl. Stüker (2009), S. 160.

⁵⁵⁶ Der BPV_t kann ebenso in jedem Zeitpunkt als PP_t bezeichnet werden. In dieser Arbeit wird BPV als Bezeichnung verwendet, um die Benchmark-Herleitung aus dem PV-Allokationschema herauszustellen.

⁵⁵⁷ Alternativ kann BPV durch Diskontierung künftiger BC bestimmt werden, siehe Anhang 5.

⁵⁵⁸ Sie kann ebenso durch Multiplikation von D^{BPV} mit b bestimmt werden. Ähnlich vgl. Gillenkirch / Schabel (2001), S. 237, die von normierter Ertragswertabschreibung sprechen.

$$D_t^{BPV} = BPV_{t-1} - BPV_t. \quad (22)$$

D^{BPV} ist eine planmäßige zeitabhängige Abschreibung und reflektiert, was von PP_0 im aktuellen Zeitpunkt verdient wurde. Es wird insoweit abgeschrieben, als ein Kaufpreis für das Akquisitionsobjekt entrichtet wurde.⁵⁵⁹ D^{BPV} stellt im Rahmen dieses Verfahrens die maßgebliche Abschreibung im aktuellen Zeitpunkt über die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts dar.

Unter Zugrundelage des PP_0 als relevanter Allokationsansatz wird bei diesem PP-Allokationsverfahren die Kennzahl Excess Earnings (EE) bestimmt. Diese entspricht einem angepassten REI, wobei auf den BPV statt PV zurückgegriffen wird. EE ist in $0 \leq t \leq T$ definiert:

$$EE_t = C_t + [BPV_t - BPV_{t-1} \cdot (1+i)]. \quad (23)$$

Der Ausdruck in eckigen Klammern entspricht dem negativen Wert des BC_t , dieser kann wie folgt bestimmt werden:⁵⁶⁰

$$BC_t = BPV_{t-1} \cdot (1+i) - BPV_t. \quad (24)$$

Im EE wird damit der realisierte C_t dem BC_t gegenüber gestellt.⁵⁶¹

$$EE_t = C_t - BC_t. \quad (25)$$

Im aktuellen Zeitpunkt reflektiert EE, ob bzw. inwieweit die Benchmark i.S. des Zeitpunkts-anteiligen PP_0 in diesem Zeitpunkt überschritten wird, d.h. ein „excess“ vorliegt. Der Erfolgsausweis (dieser Kennzahl) EE ist positiv (negativ) im aktuellen Zeitpunkt, sofern in diesem der realisierte C_t höher (niedriger) als BC_t ausfällt.⁵⁶² EE_t entspricht unter Sicherheit dem Gewinn-Konzept des Earned Economic Income (EEI)-Konzept von Grinyer.⁵⁶³ Die Verwendung des Terms „Excess Earnings“ soll im Rahmen des PP-Allokationsverfahrens den Bezug zur Benchmark (PP_0) verdeutlichen. Sofern diese anteilig in einem Zeitpunkt durch den realisierten Cashflow (Earnings) übertroffen (Excess) wird, fällt EE_t positiv aus.⁵⁶⁴

⁵⁵⁹ Vgl. Hebertinger (2002b), S. 148; Wagner (1980), S. 484. Dieses Abschreibungskonzept taucht erstmals bei Ladel (1890) auf, wurde von Brief (1967) wieder aufgenommen und von Brief/Owen (1968) weiterentwickelt, vgl. hierzu Hebertinger (2002b), S. 156

⁵⁶⁰ Siehe Anhang 5.

⁵⁶¹ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016). Ähnlich vgl. Grinyer / Lyon (1989), S. 311.

⁵⁶² Vgl. Hebertinger (2002b), S. 142. Ähnlich vgl. Weißenberger (2007a), S. 7, die den Erfolg bei Einhaltung des Matching Principle als Überschuss des Outputs über die eingesetzten Ressourcen, d.h. Cashflow und Kaufpreis beschreibt.

⁵⁶³ Vgl. vor allem Grinyer (1985); Grinyer (1987); Grinyer (1993); Grinyer (1995); Grinyer / Elbadri (1987) Grinyer / Lyon (1989). Im Ursprungskonzept von Grinyer (1985) sind die Gleichungen des EEI auf Basis des Endwerts einer Investition (Net Terminal Value) hergeleitet worden. Eine Umstellung auf den Kapitalwert bzw. Barwert der Zahlungsüberschüsse (Net Present Value) als Bezugsgröße erfolgte ab Grinyer / Elbadri (1987). Identisch auch mit dem EEI mit bereichsbezogener Erweiterung von Dirrigl, vgl. Dirrigl (2003). Unter Unsicherheit bestehen Unterschiede zwischen dem EE- und dem EEI-Konzept siehe Abschnitt 4.3.3.4.3.

⁵⁶⁴ Zudem ähnelt das intertemporale PP-Allokationsschema dem relativen Beitragsverfahren von Rogerson und Reichelstein, vgl. vor allem Reichelstein (1997); Rogerson (1997). Hebertinger zeigt, dass die normierte Ertragswertabschreibung, das Verfahren von Rogerson/Reichelstein sowie die Anwendung des EEI von Grinyer zu demselben Ergebnis führen, vgl. Hebertinger (2002b), S. 150–152.

Eine Umformung von (23) stellt den EE dar als Zahlungssaldo abzgl. D^{BPV} und der Kapitalkosten, als Verzinsung i des BPV (Capital Cost of BPV, CC^{BPV}) des vergangenen Zeitpunkts. EE ist in $0 \leq t \leq T$:

$$EE_t = C_t - (BPV_{t-1} - BPV_t) - BPV_{t-1} \cdot i = C_t - (D_t^{BPV} + CC_t^{BPV}). \quad (26)$$

Vor dem Hintergrund der intertemporalen Allokation des Goodwill entstehend aus der Akquisition ist D^{BPV} als Allokationsmechanismus von Bedeutung. D_t^{BPV} stellt im Rahmen des PP-Allokationsverfahrens die maßgebliche Abschreibung in jedem Zeitpunkt der Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts dar. DGW (4) basiert als Restgröße auf dem PP_0 bzw. BPV_0 als relevantem Wertansatz. Zur Herausstellung des Benchmark-Charakters des PP_0 wird der Goodwill als dessen Restwert als Benchmark-Goodwill (BGW) bezeichnet.⁵⁶⁵ Da jener die Restgröße von PP_0 bildet, umfasst die Abschreibung des BPV die Abschreibung des BGW (Depreciation of BGW, D^{BGW}) und beeinflusst damit dessen intertemporale Allokation in Form einer Abschreibung.

EE als Kennzahl zur Erfolgsmessung einer Investition weist im Zeitpunkt der Durchführung einen Wert von null aus.⁵⁶⁶ Der Kapitalwert der Akquisition als Investition (ANPV)⁵⁶⁷ wird anteilig über den Zeitablauf bis zum Ende der Nutzungsdauer verteilt und damit ANPV periodisiert. Bei dem vorliegenden positiven ANPV ist somit in jedem Zeitpunkt, in welchem C_t höher als BC_t ist, die Vorteilhaftigkeit der Investition ersichtlich.⁵⁶⁸ Deshalb kann EE_t als im aktuellen Zeitpunkt durch den Cashflow verdienten Kapitalwertanteil bezeichnet werden.⁵⁶⁹ Der Aktionseffekt (AE) der Investition wird beim PP-Allokationsverfahren über die Nutzungsdauer $t=1, \dots, T$ verteilt. Hierbei wird der AE barwertneutral periodisiert.⁵⁷⁰ Der Barwert von EE ($BW(EE)$) über die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts entspricht (ANPV):

$$BW_0(EE) = \sum_{\tau=0}^T \frac{EE_{\tau}}{(1+i)^{\tau}} = ANPV. \quad (27)$$

Der Erfolgsausweis (dieser Kennzahl) erfüllt die *Gesamtergebniszielorientierung*, da zum einen das Kriterium der Zielkongruenz durch Erfüllung der Barwertidentität gewährleistet ist,⁵⁷¹ zum anderen zugleich Zukunftsorientierung sichergestellt wird, indem die Ertragswertstruktur durch Abstellen auf b beibehalten wird.

Wie im vorangehenden Abschnitt erläutert, stellt der RI eine relevante Kennzahl vor dem Hintergrund der Wertorientierung dar. Im Zuge des PP-Allokationsschemas stellt dieser auf den PP resp. BPV als Benchmark ab, um im Erfolgsausweis (dieser Kennzahl) den BGW, als Restgröße vom PP, zu berücksichtigen. Der RI wird hiebei als Residualgewinn auf Basis der Benchmark BPV ($RI^{(BPV)}$) bezeichnet. Demnach werden die BPV-Abschreibung und die Kapitalkosten auf den BPV (Capital Cost of BPV, CC^{BPV}) vom Zahlungssaldo subtrahiert. $RI^{(BPV)}$ ist in $0 \leq t \leq T$:

⁵⁶⁵ Abbildung siehe Anhang 2.8

⁵⁶⁶ Da $PP_0 \equiv |C_0|$ mit $C_0 < 0$ und mit $PP_t = BPV_t$ folgt: $EE_0 = C_0 + BPV_0 - BPV_{-1} \cdot (1+i) = -PP_0 + PP_0 = 0$.

⁵⁶⁷ Der Kapitalwert kann im allgemeinen als Net Present Value (NPV) bezeichnet werden. Bei der betrachteten Akquisition ist er der ANPV, weshalb im Folgenden der Begriff ANPV verwendet wird.

⁵⁶⁸ Vgl. zur Konsistenz mit dem Kapitalwertkriterium Grinyer (1985), S. 137

⁵⁶⁹ Vgl. Crasselt / Schmidt (2007), S. 226; Grinyer (2000), S. 116.

⁵⁷⁰ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016)

$$RI_t^{(BPV)} = C_t - (D_t^{BPV} + CC_t^{BPV}). \quad (28)$$

$RI^{(BPV)}$ entspricht damit dem EE und weist ebenso im Zeitpunkt der Investitionsdurchführung einen Wert von null auf sowie periodisiert den ANPV barwertneutral in den nachfolgenden Zeitpunkten über die Nutzungsdauer. Die Erfolgskennzahlen EE und $RI^{(BPV)}$ des Verfahrens werden der *Gesamtergebniszielorientierung* gerecht,⁵⁷² da zum einen die Bedingung der Barwertidentität des Kriteriums der Zielkongruenz erfüllt wird.⁵⁷³ Zum anderen wird die Zukunftsorientierung gewahrt, da die in den Kennzahlen verwendeten Benchmarkgrößen BPV auf den zukunftsorientierten PV beruhen. Die Entscheidungsnützlichkeit wird erfüllt, indem im aktuellen Zeitpunkt bei Übersteigen (Unterschreiten) des BC durch den generierten Zahlungsrückfluss C der Erfolg (Verlust) in EE und $RI^{(BPV)}$ ausgewiesen wird.⁵⁷⁴ Durch die Periodisierung des ANPV geht hierdurch in jedem Zeitpunkt die richtige Signalwirkung einer Vorteilhaftigkeit (Nachteil-) der Investition von EE und $RI^{(BPV)}$ aus,⁵⁷⁵ welche an die Shareholder vermittelt wird. Die *zeitliche Entscheidungsverbundenheit* wird bei EE und $RI^{(BPV)}$ *partiell später* erfüllt, indem ANPV anteilig über den Zeitablauf der Nutzungsdauer ausgewiesen wird.⁵⁷⁶ In Hinblick auf das intertemporale Tragfähigkeitsprinzip erfüllen die Kennzahlen dessen spezifische Auslegung in Form des *Matching Principle*.⁵⁷⁷ Über die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts hinweg erfolgt eine zeitliche Allokation von PP_0 , sodass ein Anteil des PP_0 als Aufwendung in Form von D_t^{BPV} zzgl. CC_t^{BPV} den dazugehörigen realisierten C_t gegenüber gestellt wird.⁵⁷⁸ Den Zeitpunkten mit höheren Zahlungsrückflüssen werden dabei höhere BC zugewiesen als Zeitpunkten mit niedrigeren.⁵⁷⁹

Die Determinierung des BGW im Rahmen des PP-Allokationsschemas ergibt sich als Restgröße der Benchmark $PP_t \equiv BPV_t$. Bei der Bestimmung des BGW ist die Annahme der idealen Bewertung von Bedeutung bzgl. des Buchwerts des Nettovermögens. Da BV per Annahme dem PV entspricht, greift hierbei ebenfalls die Benchmark mittels des b ,⁵⁸⁰ woraus sich der Benchmark-Bookvalue des Nettovermögens (BBV) ergibt in $0 \leq t \leq T$:

$$BBV_t = b \cdot BV_t = b \cdot PV_t = BPV_t. \quad (29)$$

Dieser repräsentiert, was gemäß der Benchmark BPV bilanziell im aktuellen Zeitpunkt erfasst ist. BGW ergibt sich damit bei der idealen Bewertung in $0 \leq t \leq T$:

$$BGW_t = PP_t - BV_t = BPV_t - BPV_t = 0. \quad (30)$$

⁵⁷¹ Zu Barwertidentität vgl. Drukarczyk / Schüler (2007), S. 459; Peasnell (1995), S. 8. Dies gilt, obgleich das Kongruenzprinzip verletzt ist. Zu Zielkongruenz vgl. Baldenius / Fuhrmann / Reichelstein (1999), S. 55.

⁵⁷² Ähnlich zu Funktionserfüllung vgl. Grinyer (1985), S. 135–136.; Schumann (2008), S. 202.

⁵⁷³ Vgl. Drukarczyk / Schüler (2007), S. 459; Peasnell (1995), S. 8

⁵⁷⁴ Ähnlich in Zusammenhang mit dem Matching Principle, vgl. Ewert / Wagenhofer (2014), S. 162; Pfaff (2011), S. 313.

⁵⁷⁵ Vgl. Dirrigl (2006), S. 782; Grinyer (2000), S. 117.

⁵⁷⁶ Ähnlich vgl. Mohnen (2002), S. 182. Kritisch, dass der Kapitalwert der Akquisition in $t=0$ aufgrund der Anschaffungskostenrestriktion nicht durch die Gewinngröße ausgedrückt wird, vgl. Hax (1989), S. 164, 166

⁵⁷⁷ Ähnlich vgl. Peasnell (1995), S. 16

⁵⁷⁸ Vgl. Pfaff (1998), S. 65. Zum historischen Ursprung dieses Abschreibungsverfahren vgl. Schumann (2008), S. 164.

⁵⁷⁹ Vgl. Ewert / Wagenhofer (2014), S. 345; Reichelstein (1997), S. 168; Rogerson (1997), S. 790–791.

⁵⁸⁰ Dies ist insb. bei Unsicherheit von Relevanz, um Manipulationsfreiheit zu fördern durch b , siehe Abschnitt 4.3.3.4.3.

Der BGW beträgt in diesem Szenario gerade null, da die Benchmark greift. Das folgende Zahlenbeispiel soll das Verfahren unter Annahme einer idealen Bewertung veranschaulichen, wobei vorangegangenes Basisbeispiel zugrundegelegt wird

Beispiel 1.2 – Intertemporales PP-Allokationsverfahren

Es ergibt sich ein Benchmark-Faktor b in Höhe von $b=0,83$ ($=2.500\text{€}/3.000\text{€}$), welcher für die Bestimmung von BC_t und BPV_t herangezogen wird. EE nimmt im Zeitablauf über die Nutzungsdauer zu:

Nr.	Bestimmung	t	0	1	2	3
1		C	-2.500,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		PV	3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
3	$=b*1$	BC	-2.500,00	916,67	1.008,33	1.109,17
4	$=b*2$ in t	BPV	2.500,00	1.833,33	1.008,33	0,00
5		$BPV_{t-1} * (1+i)$	0,00	2.750,00	2.016,67	1.109,17
6	$=4+5$	$D^{PV}+CC$		916,67	1.008,33	1.109,17
7	$=1-(4+5)$ $=6+1$	EE	0,00	183,33	201,67	221,83

Tabelle 6: Bestimmung von EE – Beispiel 1

BGW als Residualgröße gibt folgende Tabelle wieder:

Nr.	Bestimmung	t	0	1	2	3
0		PP	2.500,00			
1		BPV	2.500,00	1.833,33	1.008,33	0,00
2		D^{BPV}	-2.500,00	666,67	825,00	1.008,33
3		$BBV=BPV$	2.500,00	1.833,33	1.008,33	0,00
4		$D^{BBV} = D^{BPV}$	-2.500,00	666,67	825,00	1.008,33
5	$=0 - 3$	BGW	0,00	0,00	0,00	0,00

Tabelle 7: Bestimmung von BGW – Beispiel 1

BGW wird bis zum Endzeitpunkt vollständig planmäßig negativ abgeschrieben (d.h. zugeschrieben), wobei die Abschreibung (Zuschreibung) im Zeitablauf sinkt (steigt). Für $RI^{(BPV)}$ ergeben sich in diesem Beispiel folgende Werte:

Nr.	Bestimmung	t	0	1	2	3
1		C	-2.500,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		$BPV=BBV$	2.500,00	1.833,33	1.008,33	0,00
3		$D^{BPV}=D^{BBV}$	-2.500,00	666,67	825,00	1.008,33
4		BGW	0,00	0,00	0,00	0,00
5		CC^{PV} $=i*BPV_{t-1}$	0,00	250,00	183,33	100,83
6	$=1-3-6$	$RI^{(BPV)}$	0,00	183,33	201,67	221,83

Tabelle 8: Bestimmung von $RI^{(BPV)}$ – Beispiel 1

In jedem Zeitpunkt der Nutzungsdauer $t=1,2,3$ zeigt $RI^{(BPV)}$ den Excess im Vergleich zum BC an und der AE wird über die Zeitpunkte nach Erwerb verteilt. Der Barwert von EE bzw. $RI^{(BPV)}$ beträgt 500€ und entspricht damit dem ANPV.

Festzuhalten ist beim PP-Allokationsverfahren, dass der maßgebliche Wertansatz PP_0 des DGW resp. BGW angesetzt und über die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts zeitlich verteilt wird gem. D^{BPV} . Der Erfolg wird bei diesem Schema in den Kennzahlen EE und $RI^{(BPV)}$ ausgewiesen.

4.3.3.3 Goodwill Allokationsverfahren unter Berücksichtigung von Vermögenswertabschreibung

4.3.3.3.1 Present Value-Allokation: Residual Economic Income und akquisitionssoriginärer Goodwill

Nachdem zur Einführung der intertemporalen Allokationsverfahren im vorangegangenen Abschnitt vereinfachend eine ideale Bewertung des Nettovermögens zum ökonomischen Wert PV betrachtet wurde, wird in diesem und nachfolgenden Abschnitten ein höherer Ertragswert als Buchwert des Nettovermögens, d.h. $PV_t > BV_t$, als auch ein höherer Kaufpreis als Buchwert der erworbenen Vermögenswerte als Annahmen betrachtet, d.h. $PP_0 > BV_0$. Die übrigen Rahmenbedingungen und Annahmen, d.h. auch $PP_0 < PV_0$, (Abschnitt 4.3.2 und 4.3.3.1) gelten weiterhin.

Im Rahmen des intertemporalen PV-Allokationsverfahrens wird, wie zuvor geschildert in Abschnitt 4.3.3.2.1, der Ertragswert vollständig aktiviert und zeitlich allokiert durch Abschreibung. Die Abschreibung D^{PV} gemäß (9) repräsentiert bei diesem Allokationsmechanismus in jedem Zeitpunkt t die relevante Abschreibung. Unter der Annahme eines höheren Ertragswerts als dem Buchwert des erworbenen Nettovermögens des Akquisitionsobjekts in allen Zeitpunkten, existiert gemäß (3) ein positiver AIGW als Differenzwert dieser beiden Größen. Damit umfasst D^{PV} in jedem Zeitpunkt einerseits die Abschreibung von BV, andererseits die Abschreibung des AIGW (Depreciation of AIGW, D^{AIGW}). Als Residualgröße von PV und BV wird AIGW im Zeitablauf durch den Wertverzehr dieser Größen beeinflusst, d.h. durch D_t^{PV} und D_t^{BV} .⁵⁸¹ AIGW kann in allen Zeitpunkten $1 \leq t \leq T$ durch Rückgriff auf D^{PV} und D^{BV} dargestellt werden:

$$AIGW_t = PV_t - BV_t = PV_0 - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{PV} - (BV_0 - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{BV}). \quad (31)$$

Eine Umstellung der Formel lässt die Abschreibung des AIGW D^{AIGW} darstellen als Differenzbetrag zwischen Ertragswertabschreibung und Vermögenswertabschreibung in $1 \leq t \leq T$:

$$AIGW_t = PV_0 - BV_0 - \underbrace{\sum_{\tau=1}^t (D_{\tau}^{PV} - D_{\tau}^{BV})}_{\sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{AIGW}}. \quad (32)$$

Vor dem Hintergrund der Charakterisierung des Goodwill durch die Synergiepotentiale als Werttreiber, repräsentiert AIGW im aktuellen Zeitpunkt sämtliche künftig realisierte Synergiepotentiale.⁵⁸² Die planmäßige Abschreibung D^{AIGW} spiegelt im aktuellen Zeitpunkt den *planmäßigen Wertverzehr* der (positiven) Synergiepotentiale durch deren Realisierung in Form von Zahlungsrückflüssen als Synergieeffekt.⁵⁸³ Im Endzeitpunkt ist AIGW gänzlich abgeschrieben, was sich als vollständige Realisierung sämtlicher Synergiepotentiale der Akquisition über die Nutzungsdauer interpretieren lässt. AIGW wird beim PV-Allokationsschema intertemporal allokiert durch Ab-

⁵⁸¹ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016). Anders Wagner (1980), S. 483–484, und Wagner / Schomaker (1987), S. 1369, die die Goodwillabschreibung mit der Ertragswertabschreibung gleichsetzen und den Goodwill nur über die Dauer des Absinkens von Ertragswert auf Substanzwert abschreiben. Dies ist nach Auffassung in dieser Arbeit nicht korrekt, da AIGW (als auch DGW) als Residualgröße definiert sind und somit für deren Wertverzehr die Residualgröße der Abschreibungen der Wertmaßstäbe herangezogen werden sollte.

⁵⁸² Ähnlich zu Goodwill im Allg, vgl. Beyer (2015), S. 313.

⁵⁸³ Ähnlich vgl. Coenenberg / Haller / Schultze (2014), S. 1032; Hitz / Kuhner (2002), S. 282; Sellhorn (2000), S. 890; Smith (1969), S. 23.

schreibung als Aufwendung auf die Zeitpunkte der Erträge in Form von Zahlungsrückflüssen, was dem *intertemporalen Tragfähigkeitsprinzip* gerecht wird.

DGW als Komponente des AIGW fällt als Differenzwert zwischen Kaufpreis und Buchwert des Nettovermögens (4) in $t=0$ positiv aus aufgrund der Annahme $PP_0 > BV_0$. DGW spiegelt im Erwerbszeitpunkt die positiven bezahlten Synergiepotentiale wider. Die Abschreibungen der Größen PP und BV beeinflussen den DGW als deren Residualgröße in jedem Zeitpunkt. Die Abschreibung des PP entspricht, wie bereits angeführt, im Rahmen des PV-Allokationschemas der Abschreibung des PV, da jene hierbei die relevante in jedem Zeitpunkt darstellt, d.h. $D_t^{PP} = D_t^{PV}$. Damit wird PP_0 als relevanter Wertansatz des DGW über die Nutzungsdauer zu viel abgeschrieben in Höhe des Differenzbetrags von $PV_0 - PP_0$. DGW lässt sich in $1 \leq t \leq T$ unter Berücksichtigung von D^{PV} und D^{BV} wie folgt darstellen:⁵⁸⁴

$$DGW_t = PP_t - BV_t = PP_0 - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{PV} - (BV_0 - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{BV}). \quad (33)$$

Eine Umstellung von (33) zeigt die Abschreibung des DGW (Depreciation of DGW, D^{DGW}) als Residualgröße der Ertragswertabschreibung und Vermögenswertabschreibung:

$$DGW_t = PP_0 - BV_0 - \frac{\sum_{\tau=1}^t (D_{\tau}^{PV} - D_{\tau}^{BV})}{\sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{DGW}}. \quad (34)$$

DGW wird bei diesem Verfahren zu viel abgeschrieben,⁵⁸⁵ da PP_0 in Höhe von $\sum_{\tau=1}^T D_{\tau}^{PV} = PV_0$ und damit über den PP_0 -Ansatz hinaus zu viel abgeschrieben wird. Die Abschreibung des DGW repräsentiert wie beim AIGW die Realisierung sämtlicher Synergiepotentiale und somit die über die bezahlten hinaus. Damit fällt DGW im Endzeitpunkt negativ aus und entspricht gerade der Differenz $PP_0 - PV_0$, d.h. $ANPV_T = DGW_T$. Dies zeigt, dass ANPV (5) vollständig realisiert ist im Endzeitpunkt durch die Zahlungsrückflüsse der Synergieeffekte.

Beim intertemporalen PV-Verfahren wird durch den vollständigen Ansatz des PV damit auch der gesamte Goodwill der Akquisition, AIGW, aktiviert und zeitlich allokiert. Somit wird der Unternehmenswert des Akquisitionsobjekts aus Sicht des Käuferunternehmens in den Erfolgskennzahlen berücksichtigt, was die Entscheidungsnützlichkeit der Informationen fördern kann.⁵⁸⁶ Kritisch ist diesbzgl. jedoch, dass beim DGW mehr als die bezahlten Synergiepotentiale verzehrt werden, da der Bezug zu dessen maßgeblichem Wertansatz, dem Kaufpreis, durch Basierung auf der Ertragswertabschreibung verloren geht.⁵⁸⁷ Das Schema soll anhand des Basis-Beispiels veranschaulicht werden.

Beispiel 2

Das erworbene Nettovermögen beträgt 1.200€ zu Zeitwerten bewertet und wird linear abgeschrieben über die Nutzungsdauer von drei Jahren, d.h. dieselbe wie die des Akquisitionsobjekts.

⁵⁸⁴ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016).

⁵⁸⁵ Damit wird bzgl. DGW das intertemporale Tragfähigkeitsprinzip nicht erfüllt.

⁵⁸⁶ Ähnlich zu IGW vgl. Esser (2005), S. 159; Haaker (2008), S. 265–266; Siegel (2002), S. 750.

⁵⁸⁷ Vgl. bspw. Emmerich (1976), S. 117; Hüchtebrock (1983), S. 53.

Beispiel 2.1 - Intertemporales PV-Allokationsverfahren

Wie bei Annahme der idealen Bewertung ergibt sich in $t=0$ ein REI von 500€ in Höhe des ANPV (siehe Tabelle 3). AIGW und DGW fallen bei diesem Beispiel positiv aus und AIGW wird vollständig, hingegen DGW zu viel abgeschrieben bis $T=3$. Die Bestimmung und Werte von AIGW, DGW und ANPV sowie des $RI^{(PV)}$ unter Rückgriff auf D^{PV} gibt folgende Tabelle wieder:

Nr.	Bestimmung	t	0	1	2	3
1		C	-2.500,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		PV	3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
6		$D^{PV} = PV_{t-1} - PV_t$	-3.000,00	800,00	990,00	1.210,00
7		BV	1.200,00	800,00	400,00	0,00
8		D^{BV}	-1.200,00	400,00	400,00	400,0
9		$D^{PV} - D^{BV}$		400,00	590,00	810,0
10	=2-7=2-7 in $t=0$ -Summe(9) in t	AIGW	1.800,00	1.400,00	810,00	0,00
11	=9	D^{AIGW}	-1.800,00	400,00	590,00	810,0
12	=(PP - 7) in $t=0$ -Summe(9) in t	DGW	1.300,00	900,00	310,00	-500,0
13	=9	D^{DGW}	-1.300,00	400,00	590,00	810,0
14	=2 in $t=0$ - PP	ANPV	500,00	500,00	500,00	500,0
15		CC ^{PV}	0,00	300,00	220,00	121,0
16	=1-6-15 =1- (8+11)-15	$RI^{(PV)}$	500,00	0,00	0,00	0,00

Tabelle 9: Bestimmung von $RI^{(PV)}$ und AIGW sowie DGW und ANPV – Beispiel 2

Die planmäßige Abschreibung von AIGW (und DGW) steigt im Zeitablauf. Der Betrag des negativen DGW entspricht in $T=3$ dem ANPV, d.h. die über den Kaufpreis hinausgehenden Synergiepotentiale werden realisiert.

4.3.3.3.2 Purchase Price-Allokation: Excess Earnings und Benchmark Goodwill

Ausgehend von dem Kaufpreis als relevanter Wertansatz des DGW und damit als Allokationsgröße wird dieser angesetzt und abgeschrieben, wie in Abschnitt 4.3.3.2.2 beschrieben. Analog zur Annahme $PV_t > BV_t$ gilt bzgl. BPV ebenso $BPV_t > BV_t$. Die Abschreibung D^{BPV} gemäß (22) repräsentiert bei diesem Allokationsmechanismus in jedem Zeitpunkt die relevante Abschreibung. Unter der Annahme eines höheren Kaufpreises als der Buchwert des erworbenen Nettovermögens des Akquisitionsobjekts in allen Zeitpunkten, existiert gemäß (30) ein positiver BGW als Differenzwert dieser beiden Größen. Damit umfasst D^{BPV} in jedem Zeitpunkt einerseits die Abschreibung des Zeitwerts des Nettovermögens D^{BV} , andererseits die Abschreibung des BGW (Depreciation of BGW, D^{BGW}). Als Residualgröße von PP resp. BPV und BV wird BGW im Zeitablauf durch den Wertverzehr dieser Größen beeinflusst, d.h. D_t^{BPV} und D_t^{BV} .⁵⁸⁸ BGW kann in allen Zeitpunkten $1 \leq t \leq T$ durch Rückgriff auf D^{BPV} und D^{BV} dargestellt werden:

⁵⁸⁸ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016). Anders Wagner (1980), S. 484, der den DGW erst abschreibt, wenn PV_t unter BPV_t (bzw. PP) gesunken ist und dann nur bis zu Erreichung des BV_t . Dies ist nach Ansicht des Verfassers nicht korrekt, da BGW; resp. DGW; als Residualgröße definiert ist und somit für deren Wertverzehr die Residualgröße der Abschreibungen der Wertmaßstäbe BPV_t und BV_t herangezogen werden sollte.

$$BGW_t = BPV_t - BV_t = BPV_0 - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{BPV} - (BV_0 - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{BV}). \quad (35)$$

Durch Umformung der Formel lässt sich zeigen, dass der Differenzbetrag der Abschreibungen von BPV und BV die Abschreibung des BGW darstellt:

$$BGW_t = BPV_0 - BV_0 - \underbrace{\sum_{\tau=1}^t (D_{\tau}^{BPV} - D_{\tau}^{BV})}_{\sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{BGW}}. \quad (36)$$

Beim PP-Schema wird in Höhe des Kaufpreises vollständig abgeschrieben. BGW ist im Endzeitpunkt somit vollständig abgeschrieben, da sowohl PP als auch BV gänzlich verzehrt werden. BGW repräsentiert im aktuellen Zeitpunkt die bezahlten künftigen Synergiepotentiale.⁵⁸⁹ Gemäß des *Matching Principle* als spezifische Auslegung des *intertemporalen Tragfähigkeitsprinzips* wird BGW zeitlich verteilt, wobei die planmäßigen D^{BGW} der Verteilung der Auszahlung PP_0 dienen,⁵⁹⁰ die in Erwartung künftiger positiver Zahlungsrückflüsse im Voraus gezahlt worden ist.⁵⁹¹ D^{BGW} spiegelt die im aktuellen Zeitpunkt realisierten (bezahlten) Synergiepotentiale wider. Ferner kann D^{BGW} als Tilgung auf einen bereits bezahlten Betrag, PP_0 , interpretiert werden, ähnlich einer Forderung bzw. Kreditvergabe.⁵⁹² Kritisch anzumerken ist in Bezug auf den BGW, dass die Vernachlässigung des über den bezahlten Teil hinausgehenden Goodwill die Entscheidungsnützlichkeit i.S.d. *Gesamtergebniszielorientierung* einschränken kann, da nicht die gänzliche Informationsbreite, der Umfang des ganzen tatsächlichen Synergiepotentials der Akquisition, abgebildet wird.⁵⁹³ Folgendes Beispiel soll das Verfahren veranschaulichen.

Beispiel 2.2 - Intertemporales PP-Allokationsverfahren

Nun wird mit verändertem Buchwert des Nettovermögens betrachtet, d.h. $BV=1.200\text{€}$. Dieser wird linear abgeschrieben über $T=3$. EE entspricht den in Tabelle 6 angegebenen Werten. BGW fällt bei dem Beispiel positiv aus und wird vollständig abgeschrieben bis zu einem Wert von 0 in $T=3$. Folgende Tabelle gibt den Zusammenhang zwischen BGW und $RI^{(BPV)}$ an.

Nr.	Bestimmung	t	0	1	2	3
1		C	-2.500,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
4		BPV	2.500,00	1.833,33	1.008,33	0,00
8		D^{BPV}	-2.500,00	666,67	825,00	1.008,33
9		BV	1.200,00	800,00	400,00	0,00
10		D^{BV}	-1.200,00	400,00	400,00	400,00
11		$D^{BPV} - D^{BV}$		266,67	425,00	608,33
12	=PP - 9 in t=0 – Summe(13) in t	BGW	1.300,00	1.033,33	608,33	0,00
13	=10	D^{BGW}	-1.300,00	266,67	425,00	608,33
14		CC^{BPV}	0,00	250,00	183,33	100,83
15	=1-8-14 =1-10-13-14	$RI^{(BPV)}$	0,00	183,33	201,67	221,83

Tabelle 10: Bestimmung von $RI^{(BPV)}$ und BGW– Beispiel 2

⁵⁸⁹ Ähnlich zu erlösabhängiger Abschreibung vgl. Beyer (2015), S. 313.

⁵⁹⁰ Vgl. Pfaff (2011), S. 313. Ähnlich zur Impairment-Verteilung vgl. Dirrigl / Große-Frericks (2011), S. 123–124.

⁵⁹¹ Vgl. Smith (1969), S. 21; Wagner / Schomaker (1987), S. 1365.

⁵⁹² Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016); Dirrigl / Große-Frericks (2011), S. 112–113; Gundel / Möhlmann-Mahlau / Sündermann (2014), S. 133; Preinreich (1939), S. 171,173.

⁵⁹³ Ähnlich zu DGW gemäß IFRS vgl. Haaker (2005a), S. 428; Streim / Bieker / Hackenberger / Lenz (2007), S. 25.

In jedem Zeitpunkt zeigt BGW die künftigen bezahlten Synergiepotentiale und D^{BGW} die realisierten an, wobei die Abschreibung zunimmt analog zu den steigenden Zahlungsrückflüssen im Zeitablauf.

4.3.3.3.3 Sonderfall eines negativen derivativen Goodwill

4.3.3.3.3.1 Anpassung der Modellannahmen und Einführung

In diesem Abschnitt wird entgegen der vorherigen Annahme $PP_0 > BV_0$ ein geringerer Kaufpreis als der Zeitwert der Vermögenswerte betrachtet, d.h. $PP_0 < BV_0$ angenommen. Weiterhin gültige Annahmen sind $PV_0 > BV_0$ und $PP_0 < PV_0$. Damit wird eine Akquisition angenommen, bei welcher der AIGW positiv ausfällt (3), d.h. ein Goodwill geht aus dem Erwerb hervor, welcher positives Synergiepotential widerspiegelt. Zudem ist der Erwerb als Lucky Buy zu charakterisieren, da ANPV (5) positiv ist. DGW fällt in dem betrachteten Akquisitionsfall negativ aus und ist aufgrund des höheren Ertragswerts als der Buchwert des Nettovermögens, d.h. ein positiver AIGW, als positives Synergiepotential zu interpretieren. Die intertemporale Allokation des negativen DGW wird im Folgenden im Lichte der einzelnen Verfahren fokussiert, wobei die ökonomische Bedeutung auf Basis der Charakterisierung der Synergiepotentiale als Goodwilltreiber betrachtet wird. Auf eine erneute formale Darlegung wird verzichtet und auf die vorherigen Formeln verwiesen, da die formalen Bestimmungen unverändert sind zu den in den vorherigen Abschnitten.

4.3.3.3.3.2 Intertemporale Allokation eines negativen derivativen Goodwill

Beim *PV-Allokationsschema* fällt im betrachteten Fall der positive AIGW (31) kleiner als der positive ANPV (5) aus, da der Kaufpreis als Bezugsgröße des ANPV geringer als der Buchwert des Nettovermögens als Bezugsgröße des AIGW ist. Der negative DGW entspricht dem Differenzwert von Kaufpreis und Buchwert (33). Der negative DGW reflektiert im Erwerbszeitpunkt nicht bezahlte, positive Synergiepotentiale, wobei die positive Ausprägung der Potentiale aus dem positiven AIGW zu schließen ist.⁵⁹⁴ Die Differenz bzw. das Übersteigen des ANPV ggü. dem AIGW, i.e. $ANPV - AIGW_0$, kann als Gewinn, bspw. aufgrund Verhandlungsgeschick oder Zwangsverkauf interpretiert werden, da weniger als der Buchwert des Nettovermögens bezahlt wurde. Diese Differenz entspricht gerade dem Betrag des negativen DGW.⁵⁹⁵ Die zeitliche Allokation des AIGW und DGW der Akquisition erfolgt planmäßig gemäß der Residualgröße der Ertragswertabschreibung und Vermögenswertabschreibung und fällt bei diesem betrachteten Fall positiv aus (32) und (34). Der negative DGW wird damit über die Nutzungsdauer abgeschrieben, d.h. negativer. Im aktuellen Zeitpunkt ist DGW als künftiges Synergiepotential und D^{DGW} hierbei als Realisierung von über die Bezahlung hinausgehenden positiven Synergiepotentiale zu verstehen. Die Erfolgskennzahlen EI und $RI^{(PV)}$ fallen beim betrachteten Akquisitionsfall positiv aus, da ein Lucky Buy vorliegt. Folgendes Beispiel veranschaulicht die intertemporale Allokation des negativen DGW.

⁵⁹⁴ Siehe Abschnitt 4.2.

⁵⁹⁵ Formale Darstellung siehe Anhang 5.

Beispiel 3 – Negativer derivativer Goodwill

Es wird hierbei das Basisbeispiel (Cashflow Tabelle 2 und damit $PV_0=3.000\text{€}$) i.v.M. Beispiel 2 ($BV_0=1.200\text{€}$) zugrunde gelegt, jedoch nun ein Kaufpreis von 1.000€ im Erwerbszeitpunkt betrachtet. ANPV beträgt damit 2.000€.

Beispiel 3.1 – Intertemporales PV-Allokationsverfahren

EE fällt bei dem betrachteten Fall positiv aus und entspricht im Erwerbszeitpunkt dem ANPV.

Nr.	Bestimmung	t	0	1	2	3
1		C	-1.000,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		PV	3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
3		$PV_{t+1} \cdot (1+i)$	0,00	3.300,00	2.420,00	1.331,00
4	=2+3	$D^{PV}+CC^{PV}$		1.100,00	1.210,00	1.331,00
5	=1-(2+3)	REI	2.000,00	0,00	0,00	0,00

Tabelle 11: Bestimmung von REI – Beispiel 3

Die Werte von AIGW, DGW und ANPV sowie des $RI^{(PV)}$ unter Rückgriff auf D^{PV} gibt folgende Tabelle wieder:

Nr.	Bestimmung	t	0	1	2	3
1		C	-1.000,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		PV	3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
6		D^{PV}	-3.000,00	800,00	990,00	1.210,00
7		BV	1.200,00	800,00	400,00	0,00
8		D^{BV}	-1.200,00	400,00	400,00	400,00
10	=6-8	AIGW	1.800,00	1.400,00	810,00	0,00
12	=2-7	D^{AIGW}	-1.800,00	400,00	590,00	810,00
13	=9	DGW	-200,00	-600,00	-1.190,00	-2.000,0
14	=0 – 7	D^{DGW}	200,00	400,00	590,00	810,00
15	=9	ANPV	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
16	=2-0 in t=0	CC^{PV}	0,00	300,00	220,00	121,00
17	=1-6-16	$RI^{(PV)}$	2.000,00	0,00	0,00	0,00

Tabelle 12: Bestimmung von $RI^{(PV)}$ und AIGW sowie DGW und ANPV – Beispiel 3

Der Betrag des DGW entspricht in T=3 dem ANPV und diese repräsentieren die über den bezahlten Kaufpreis hinausgehenden Synergiepotentiale des Erwerbs.

Im Zuge des *PP-Allokationsschema* ergibt sich bei dem betrachteten Fall ein negativer BGW. Schlussfolgernd aus der Annahme $PV_0 > BV_0$, spiegelt BGW positive Synergiepotentiale wider. Da $BPV_t < BV_t$ gilt, ist die maßgebliche Abschreibung D_t^{BPV} (22) geringer als D_t^{BV} . Daraus folgt ein negativer Differenzbetrag dieser beiden Größen, welcher D_t^{BGW} darstellt (36). Der negative BGW wird damit im Zeitablauf negativ abgeschrieben, d.h. zugeschrieben. D^{BGW} repräsentiert hierbei die planmäßige zeitabhängige Abschreibung im Sinne einer Realisierung nicht bezahlter, positiver Synergiepotentiale. Im Zeitablauf wird BGW vollständig abgeschrieben. Die Erfolgskennzahlen EE und $RI^{(BPV)}$ fallen beim betrachteten Akquisitionsfall positiv aus, da ein Lucky Buy vorliegt. Obiges Beispiel wird aufgegriffen, um das PP-Verfahren zu veranschaulichen.

Beispiel 3.2 – Intertemporales PP-Allokationsverfahren

EE steigt im Zeitablauf über die Nutzungsdauer:

Nr.	Bestimmung	t	0	1	2	3
1		C	-1.000,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		PV	3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
3	=b*1	BC	-1.000,00	366,67	403,33	443,67
4	=b*2 in t	BPV	1.000,00	733,33	403,33	0,00
5		$BPV_{t-1} \cdot (1+i)$	0,00	1.100,00	806,67	443,67
6	=4+5	$D^{PV}+CC$		-366,67	-403,33	-443,67
7	=1-(4+5)=6+1	EE	0,00	733,33	806,67	887,33

Tabelle 13: Bestimmung von EE – Beispiel 3

BGW und $RI^{(BPV)}$ unter Berücksichtigung von D^{BPV} betragen:

Nr.	Bestimmung	t	0	1	2	3
1		C	-1.000,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
4		BPV	1.000,00	733,33	403,33	0,00
8		D^{BPV}	-1.000,00	266,67	330,00	403,33
9		BV	1.200,00	800,00	400,00	0,00
10		D^{BV}	-1.200,00	400,00	400,00	400,00
12	= 4-9	BGW	-200,00	-66,67	3,33	0,00
13		D^{BGW}	200,00	-133,33	-70,00	3,33
14		CC^{BPV}	0,00	100,00	73,33	40,33
15	=1-8-14	$RI^{(BPV)}$	0,00	733,33	806,67	887,33

Tabelle 14: Bestimmung von $RI^{(BPV)}$ und BGW– Beispiel 3

BGW wird in $t=1$ und $t=2$ zugeschrieben, da D^{BV} größer als D^{BPV} ist, und in $T=3$ abgeschrieben aufgrund der höheren BPV-Abschreibung als BV-Abschreibung. Der Barwert von EE bzw. $RI^{(BPV)}$ entspricht dem ANPV in Höhe von 2.000€.

Die in diesem Abschnitt dargelegten intertemporalen Allokationen des negativen DGW bzw. BGW im Rahmen der Verfahren werden dem intertemporalen Tragfähigkeitsprinzip gerecht.

4.3.3.4 Goodwill Allokation vor dem Hintergrund von Aktions- und Informationseffekten

4.3.3.4.1 Einführung

Nach der vorangehenden Analyse der intertemporalen Allokation des Goodwill im Ein-Projektfall unter der Annahme von Sicherheit bzgl. der aus der Akquisition hervorgehenden Cashflows, werden diese beiden Annahmen im Folgenden separat gelöst betrachtet. Konkret wird nun angenommen, dass im Zeitablauf *Abweichungen von den Akquisitionsplanungen* entstehen können, einerseits in Form von im Erwerbszeitpunkt nicht antizipierten Maßnahmen des Managements, andererseits in Form der Realisierung von riskanten Zahlungsrückflüssen, die entsprechend (in Abhängigkeit des eingetretenen Umweltzustands) von ihrem Erwartungswert abweichen können sowie Änderungen der Prognose und Bewertung künftiger Zahlungsrückflüsse wegen veränderter Erwartungen bzgl. möglicher Umweltzustände zur Folge haben können.⁵⁹⁶ Das Management besitzt im Erwerbszeitpunkt der Akquisition bei erstgenannten keine Informationen über mögliche (zusätzli-

⁵⁹⁶ Vgl. Laux (2006), S. 122–124.

che) künftige Investitionsmöglichkeiten, bei zweitgenanntem sind ihm die tatsächlichen Umweltzustände unbekannt, solange die Rückflüsse nicht realisiert sind. Sofern 1.) neue Investitionen getätigt werden oder 2.) zusätzliche Informationen darüber vorliegen, welcher Umweltzustand eingetreten ist, sollte dies im Erfolgsausweis reflektiert werden. In Abhängigkeit ihrer Ursache wird die entsprechende Veränderung im Erfolgsausweis (bei 1.) als Aktionseffekt (AE) bzw. (bei 2.) als Informationseffekt (IE) bezeichnet. Im Kontext dieser Effekte wird die intertemporale Goodwill-Allokation im Zuge der zuvor hergeleiteten Allokationsverfahren normativ untersucht.

Die beschriebenen Abweichungen 1.) bzw. 2.) resultieren in veränderten (erwarteten) Zahlungsrückflüssen und damit veränderten Ertragswerten, was letztlich die intertemporale Allokation des Goodwill beeinflusst. Die jeweils tatsächliche maßgebliche Abschreibung in Abhängigkeit der einzelnen Allokationsgrößen der Verfahren weicht in den Zeitpunkten des Auftretens eines Effekts vom planmäßigen zeitabhängigen Verzehr ab (höher oder niedriger). Dies erfordert eine außerplanmäßige Abschreibung der jeweils relevanten Allokationsgröße. Jene außerplanmäßige Abschreibung beeinflusst aufgrund der formalen Zusammenhänge zu den einzelnen Wertansätzen (PV bzw. PP) ebenso den jeweiligen Goodwill in den einzelnen Zeitpunkten der jeweiligen Effekte. Die Auswirkungen der Effekte auf die intertemporale Goodwill-Allokation werden im Folgenden für jedes intertemporale Allokationsschema vor dem Hintergrund der grundlegenden Accounting-Anforderungen separat beleuchtet. Die Analyse erfolgt unter den Annahmen der in Abschnitt 4.3.2 i.V.m. 4.3.3.3 beschriebenen Akquisition d.h. u.a. $PV_0 > PP_0$ und $PP_0 > BV_0$ und $PV_t > BV_t$.

4.3.3.4.2 Aktionseffekt und intertemporale Goodwill-Allokation

4.3.3.4.2.1 Motivation und Erweiterung Modellannahmen

Im Zuge von Unternehmensakquisitionen und deren Integration im Käuferunternehmen können Ergänzungsinvestitionen von maßgeblicher Bedeutung sein, um einen Erwerb erfolgreich i.S. einer maximal wertschaffenden Integration abzuschließen. Hierzu zählen bspw. Investitionen in Technik und Anlagen bzw. deren Ersatz oder die Erweiterung der Produktionskapazität, welche zur erfolgreichen Integration des erworbenen Unternehmens erforderlich sind.⁵⁹⁷ Mit einer Integration verbundene, zum Teil notwendige Ergänzungsinvestitionen, werden teilweise im Erwerbszeitpunkt noch nicht antizipiert bzw. können nicht antizipiert werden. Aus diesem Grund wird der Modellrahmen nun um die Existenz einer im Erwerbszeitpunkt unbekannten Ergänzungsinvestition ergänzt. Zur Fokussierung des resultierenden Aktionseffekts wird die Annahme der Sicherheit bezüglich aller Zahlungsflüsse aufrechterhalten, sodass kein Informationseffekt auftritt.

Entsprechend wird im Folgenden unterstellt, dass zusätzlich zur Akquisition in $t=0$ ACQU (Acquisition) (nach ihrem Erwerbszeitpunkt $t=0$) innerhalb der Nutzungsdauer T im Zeitpunkt $1 \leq n < T$ eine Ergänzungsinvestition⁵⁹⁸ INV (Investment) mit positivem Kapitalwert durchgeführt

⁵⁹⁷ Vgl. Lucks / Meckl (2015), S. 238, 249, 505; allg. zu Ergänzungsinvestition Busse von Colbe / Witte (2018), S. 68; Götze (2014), S. 9–10.

⁵⁹⁸ Ergänzungsinvestitionen umfassen nach Auffassung in dieser Arbeit sämtliche im Akquisitionszeitpunkt nicht antizipierte Erhaltungs- und Ersatzinvestitionen (z.B. neue Anlage) sowie Erweiterungsinvestitionen (z.B. Erhöhung der Produktionskapazität). Bereits zum Erwerbszeitpunkt dem Käuferunternehmen bekannte INV fließen in die Bewertung des Akquisitionsobjekts in $t=0$ ein und sind somit bereits in den Goodwill-Größen enthalten. Ähnlich vgl. Schmusch / Laas (2006), S. 1053. Zur Problematik der Differenzierung der Investitionsart vgl. etwa Brücks / Kerkhoff / Richter (2005), S. 6; Lüdenbach / Hoffmann (2004), S. 1075–1076.

wird. Vor dem Zeitpunkt $t=n$ besitzen Eigentümer und Management über keinerlei Informationen bzgl. INV. Dies impliziert, dass in $t=n$ ein Aktionseffekt (AE) auftritt.

Es wird angenommen, die Ergänzungsinvestition INV sei eine sichere Normalinvestition mit einer Anfangsinvestition (I^{INV}) $I^{INV} \equiv |C_n^{INV}|$ mit $C_n^{INV} < 0$ in $t=n$ und einer Nutzungsdauer N , welche gerade der Restnutzungsdauer $T-n$ des Akquisitionsobjekts entspreche, d.h. $N = T - n$.⁵⁹⁹ Darüber hinaus sei der Kapitalwert der Ergänzungsinvestition (im Betrachtungszeitpunkt $t=n$) positiv, d.h.:

$$\sum_{\tau=n}^T \frac{C_{\tau}^{INV}}{(1+i)^{\tau-n}} > 0. \quad (37)$$

Entsprechend ist der auftretende Aktionseffekt positiv. Die Ergänzungsinvestition geht annahmegemäß mit einem materiellen Vermögenswertzuwachs (Bookvalue of Investment, BV^{INV}),⁶⁰⁰ $BV^{INV} > 0$, einher.

4.3.3.4.2.2 Einführende Analyse - Aktionseffekt und intertemporale Allokation

Die folgende Betrachtung fokussiert eine Gesamtbewertung der ACQU einschließlich INV, da diese Aufschluss über die Auswirkungen des AE für die Goodwill-Allokation gibt. INV führt in den Folgezeitpunkten $n+1 \leq t \leq T$ zu Cashflowsteigerungen. Die neue Bewertung des Gesamtprojektes wird mit ACQUneu bezeichnet.⁶⁰¹

Im Vergleich zum alleinigen Projekt der Akquisition als Investitionen sinkt bei ACQUneu zum einen der Zahlungsüberschuss im Zeitpunkt $t=n$ um die Investitionszahlung C_n^{INV} , zum anderen steigt PV in diesem Zeitpunkt, um den Barwert der zusätzlichen Cashflows aufgrund der INV. Der Aktionseffekt in Form der Implementierung der zusätzlichen Ergänzungsinvestition INV wirkt sich somit unmittelbar auf die Bewertung des Akquisitionsprojektes in $t=n$ aus. Gemäß dem Wertadditivitätstheorem kann der Cashflow der INV in Form der Investitionsauszahlung zum Cashflow von ACQU in $t=n$ hinzuaddiert werden.⁶⁰²

$$C_n^{ACQUneu} = C_n^{ACQU} + C_n^{INV}. \quad (38)$$

In $t=n$ ergibt sich eine Erhöhung des PV aufgrund eines durch die INV hervorgerufenen Cashflowanstiegs $C_t^{ACQUneu}$ in den Folgezeitpunkten $n+1 \leq t \leq T$:

$$PV_t^{ACQUneu} = \sum_{\tau=n+1}^T \frac{C_{\tau}^{ACQUneu}}{(1+i)^{\tau-t}}. \quad (39)$$

⁵⁹⁹ Ergänzungsinvestitionen können auch Vermögenswerte mit einer von der Restnutzungsdauer des Akquisitionsobjekts abweichenden Nutzungsdauer mit sich bringen. In dieser Arbeit wird vereinfachend hiervon abgesehen, da der Fokus auf den Auswirkungen auf den Goodwill liegt.

⁶⁰⁰ Es liegt keine Ergänzungsinvestition in einen einzelnen Vermögenswert, sondern in eine gesamte INV vor, welche mit einer Cashflowsteigerung einhergeht. INV als Projekt bedingt eine neue Gesamtbewertung des Akquisitionsprojektes ACQUneu. Eine Ergänzungsinvestition kann auch in nicht identifizierbare Vermögenswerte erfolgen, wie bspw. eine Investition in die technische Schulung von Mitarbeitern. Damit würde sich lediglich PV ändern ohne eine Nettovermögenswertänderung.

⁶⁰¹ Alternativ kann eine Einzelbewertung von INV bzw. PV^{INV} erfolgen. Unter Annahme der Wertadditivität können dann die einzelnen PV-Größen von INV und ACQU addiert werden. Zu Wertadditivität vgl. etwa Franke / Hax (2009), S. 336–338.

⁶⁰² Vgl. Franke / Hax (2009), S. 336–338.

In Analogie zu der gemäß (9) bestimmten Ertragswertabschreibung ergibt sich bei Auftreten des AE in $t=n$ die Ertragswertabschreibung von ACQ_{Uneu} ($D^{PVACQUneu}$) durch die Differenz des PV^{ACQU} im vorherigen Zeitpunkt ($t=n-1$) und dem neuen $PV^{ACQUneu}$ des Gesamtprojektes auf Basis der neuen Information in $t=n$:

$$D_n^{PVACQUneu} = PV_{n-1}^{ACQU} - PV_n^{ACQUneu}. \quad (40)$$

Aufgrund des Anstiegs von PV durch INV ist der geplante PV für den Zeitpunkt $t=n$ kleiner als der neue, d.h. $PV_n^{ACQU} < PV_n^{ACQUneu}$. Dies impliziert, dass im Zeitpunkt der Durchführung der Ergänzungsinvestition in $t=n$ eine *außerplanmäßige negative Abschreibung* (Exceptionel Depreciation, ED) des PV anfällt, d.h. eine *Zuschreibung* von PV im Vergleich zur ursprünglichen Planung in $t=0$.⁶⁰³ Diese kann auch als Differenz der planmäßigen Abschreibungen von $PV^{ACQUneu}$ und von PV^{ACQU} in $t=n$ bestimmt werden. In $t=n$ ist:

$$ED_n^{PVACQUneu} = PV_n^{ACQU} - PV_n^{ACQUneu} = D_n^{PVACQUneu} - D_n^{PVACQU}. \quad (41)$$

Die Zuschreibung reflektiert den entgegen der Planungen höheren Ertragswert in $t=n$ aufgrund eines höheren Barwerts der künftigen Cashflows in $n+1 \leq t \leq T$. In den folgenden Zeitpunkten ist von einer *neuen planmäßigen zeitabhängigen Ertragswertabschreibung* ($D^{PVACQUneu}$) zu sprechen, welche sich von der ursprünglich planmäßigen Ertragswertabschreibung unterscheidet, aber als planmäßig anzusehen ist, da sie planmäßig auf Basis sämtlicher Informationen in $t=n$ bestimmt wird.⁶⁰⁴

Zur Ermittlung der neuen Vermögenswerte des Akquisitionsprojekts (inkl. der Ergänzungsinvestition) $BV^{ACQUneu}$ kann der Buchwert der Vermögenswerte von INV gemäß dem Wertadditivitätstheorem zu den akquirierten Restbuchwerten des bei der Akquisition erworbenen BV^{ACQU} addiert werden.⁶⁰⁵ Dies ergibt:

$$BV_n^{ACQUneu} = BV_n^{ACQU} + BV_n^{INV}. \quad (42)$$

Die Abschreibung des Vermögenswerts (Depreciation of BV^{INV} , D^{BVINV}) erfolgt annahmengemäß linear über N . Die Abschreibung der Vermögenswerte des Gesamtprojektes $D^{BVACQUneu}$ kann durch Addition der einzelnen Abschreibungen sowie durch die lineare Abschreibung von $BV^{ACQUneu}$ über die Restnutzungsdauer ($T-n$) bestimmt werden in $n \leq t \leq T$:

$$D_t^{BVACQUneu} = D_t^{BVACQU} + D_t^{BVINV} = \frac{BV_n^{ACQUneu}}{T-n}. \quad (43)$$

In $t=n$ erfolgt im Vergleich zur in $t=0$ bestimmten planmäßigen Vermögenswertabschreibung BV^{ACQU} eine außerplanmäßige negative Abschreibung (ED^{BV}), d.h. Zuschreibung, in Höhe des Buchwertes der neuen zusätzlichen Vermögenswerte:

$$ED_n^{BV} = D_n^{BVACQUneu} - D_n^{BVACQU} = -D_n^{BVINV}. \quad (44)$$

Für die folgenden Zeitpunkte ist von „neuen planmäßigen“ BV-Abschreibungen der Vermögenswerte des Gesamtprojektes ACQ_{Uneu} zu sprechen.

⁶⁰³ Vgl. Hebertinger (2002b), S. 81; Schneider (1963), S. 462.

⁶⁰⁴ A.A. vgl. Wagner (1980), S. 484, welcher die Ertragswertabschreibung bei Unsicherheit als nicht planmäßig bezeichnet, da der PV sich im Zeitablauf verändern kann. Planmäßig trifft nach Auffassung in dieser Arbeit auch bei Unsicherheit zu, da die Abschreibung auf Erwartungen i.S.v. Plänen basiert und außerplanmäßige Abweichungen separat berücksichtigt werden im Rahmen einer außerplanmäßigen Abschreibung.

⁶⁰⁵ Dies ist möglich aufgrund der Annahme der gleichen Nutzungsdauer mit der Restnutzungsdauer der Akquisition in $t=n$.

Zusammenfassend ist als allgemeine Auswirkung eines positiven Aktionseffekt bezüglich der Allokationsverfahren festzuhalten, dass in $t=n$ die Abschreibung bzw. Abweichung der einzelnen Größen bestimmt wird durch Rückgriff auf den im Erwerbszeitpunkt ursprünglich erwarteten Wert dieser Größe (ACQU). In $t=n$ erfolgt eine außerplanmäßige Abschreibung und in nachfolgenden Zeitpunkten eine neue planmäßige Abschreibung der Größen (ACQUneu). Nach Darstellung der allgemeinen Auswirkungen auf den Ertragswert und das Nettovermögen durch einen positiven Aktionseffekt, werden im Folgenden die Auswirkungen auf die Erfolgskennzahlen und die Goodwill-Größen im Zuge der zuvor hergeleiteten intertemporalen Allokationsverfahren untersucht.

4.3.3.4.2.3 Present Value-Allokation

Im Rahmen dieses Verfahrens erfolgt in $t=n$ zur Bestimmung der Erfolgskennzahlen ein Rückgriff auf den $PV^{ACQUneu}$ (39) und die neue planmäßige Abschreibung $D^{PV^{ACQUneu}}$, die der ursprünglichen planmäßigen Abschreibung zzgl. der außerplanmäßigen Abschreibung von PV entspricht. REI in $t=n$ bestimmt sich wie folgt:

$$REI_n^{ACQUneu} = PV_n^{ACQUneu} - (1+i)^n \cdot PV_{n-1}^{ACQU} + C_n^{ACQUneu} \quad (45)$$

$RI^{(PV)}$ in $t=n$ umfasst den neuen Zahlungsrückfluss, die neue Ertragswertabschreibung und berücksichtigt die Kapitalkosten auf den PV des vergangenen Zeitpunkts:

$$RI_n^{ACQUneu} = C_n^{ACQUneu} - D_n^{PV^{ACQUneu}} - CC_n^{ACQU} \quad (46)$$

Die Ergänzungsinvestition führt zu einem positiven Erfolgsausweis der Kennzahlen REI und analog im $RI^{(PV)}$ im Zeitpunkt der Investitionsdurchführung, was den AE widerspiegelt.⁶⁰⁶ AE entspricht der Differenz des Cashflowverringers und der Ertragswertsteigerung in $t=n$:

$$AE_n = REI_n^{ACQUneu} = RI_n^{(PV)^{ACQUneu}} \quad (47)$$

Die neuen Informationen bzgl. künftiger Zahlungsflüsse werden vollumfänglich im Erfolgsmaßstab (REI bzw. $RI^{(PV)}$) antizipiert im Zeitpunkt der Durchführung von INV in $t=n$, was der *vollständigen unmittelbaren zeitlichen Entscheidungsverbundenheit* entspricht. Zudem wird die *sachliche Entscheidungsverbundenheit* sichergestellt, indem die Zuschreibungen von PV und BV berücksichtigt werden und ein positiver Erfolgsausweis aus der Managementhandlung, die Durchführung von INV, resultiert. Durch Berücksichtigung sämtlicher mit der Akquisition verbundenen in $t=n$ auftretenden Informationen zu Maßnahmen, spiegelt sich unmittelbar die vollumfängliche Informations- und damit Entscheidungsgrundlage wider,⁶⁰⁷ was den Kriterien der Zukunftsorientierung und der Entscheidungsnützlichkeit der *Gesamtergebniszielorientierung* gerecht wird.⁶⁰⁸ Die Erfolgskennzahlen werden in $t=n+1, \dots, T$ bzgl. ACQUneu entsprechend (12) und (15) (Abschnitt 4.3.3.3) bestimmt, wobei REI und $RI^{(PV)}$ einen Wert von null aufweisen. Da sich die Formeln außer der zusätzlichen Notation von ACQUneu nicht ändern, wird auf eine Darstellung verzichtet.

Rückwirkend kann in T der ANPV des Gesamtprojekts diskontiert auf $t=0$ ($ANPV^{ACQUneu}$) auf Basis sämtlicher Informationen in T ermittelt werden:

⁶⁰⁶ Vgl. Laux (2006), S. 123; Pellens / Crasselt / Sellhorn (2002), S. 147.

⁶⁰⁷ Ähnlich bzgl. DGW vgl. Esser (2005), S. 186–187; Schultze / Hirsch (2005), S. 142; Trützschler (2005), S. 403–404.

⁶⁰⁸ Ähnlich bzgl. DGW vgl. Haaker (2008), S. 385; Hax (1989), S. 162; Pfaff / Schultze (2006), S. 136. Es wird eine annähernde Unternehmenswertabbildung ermöglicht durch PV bzw. mittels Addition des BV und AIGW, was für die Shareholder eine potentiell entscheidungsrelevante Information darstellt, vgl. Haaker (2008), S. 435; Haaker (2008), S. 435.

$$ANPV_0^{ACQ\text{Uneu}} = PV_0^{ACQ\text{Uneu}} - PP_0 = \left[\sum_{\tau=1}^{n-1} \frac{C_{\tau}^{ACQU}}{(1+i)^{\tau}} + \sum_{\tau=n}^t \frac{C_{\tau}^{ACQ\text{Uneu}}}{(1+i)^{\tau}} \right] - PP_0. \quad (48)$$

Der Barwert von $REI^{ACQ\text{Uneu}}$ und $RI^{(PV)ACQ\text{Uneu}}$ in $t=0$ über die Gesamtnutzungsdauer entspricht $ANPV^{ACQ\text{Uneu}}$.⁶⁰⁹

$$ANPV_0^{ACQ\text{Uneu}} = \sum_{\tau=1}^T \frac{REI_{\tau}}{(1+i)^{\tau}} = \sum_{\tau=1}^T \frac{RI_{\tau}^{(PV)}}{(1+i)^{\tau}}. \quad (49)$$

Damit erfüllen die Erfolgskennzahlen die Bedingung der Barwertidentität des Kriteriums der Zielkongruenz.

Die Veränderungen von PV und BV durch die INV in $t=n$ beeinflussen den AIGW und DGW. Die Residualgröße der neuen Ertragswertabschreibung und Vermögenswertabschreibung in $t=n$ stellt die Abschreibung von AIGW und DGW dar. In $t=n$ erfolgt eine außerplanmäßige, negative Abschreibung, d.h. Zuschreibung, von AIGW (32) (ED^{AIGW}) im Vergleich zur ursprünglichen Bewertung des Akquisitionsobjekts in $t=0$ in Höhe der Differenz der außerplanmäßigen Zuschreibungen von PV und BV:

$$ED_n^{AIGW} = ED_n^{PV} - ED_n^{BV}. \quad (50)$$

Die außerplanmäßige Abschreibung des AIGW reflektiert neu geschaffenes Synergiepotential, das in künftigen Zeitpunkten in Zahlungsrückflüssen generiert wird.⁶¹⁰ AIGW von ACQUneu ($AIGW^{ACQ\text{Uneu}}$) kann auf Basis der neuen Bewertung in $t=n$ wie folgt bestimmt werden durch Rückgriff auf die ursprüngliche Residualabschreibung zzgl. der außerplanmäßigen Abschreibung:

$$AIGW_n^{ACQ\text{Uneu}} = PV_0^{ACQU} - BV_0^{ACQU} - \sum_{\tau=1}^n D_{\tau}^{AIGW^{ACQ\text{Uneu}}} \quad (51)$$

$$\text{mit } \sum_{\tau=1}^n D_{\tau}^{AIGW^{ACQ\text{Uneu}}} = \sum_{\tau=1}^n D_{\tau}^{PV^{ACQU}} - \sum_{\tau=1}^n D_{\tau}^{BV^{ACQU}} + ED_n^{AIGW}$$

Der aufgrund von INV neu generierte originäre⁶¹¹ Goodwill des Gesamtprojektes ACQUneu kann als Differenz von $AIGW^{ACQ\text{Uneu}}$ und $AIGW^{ACQU}$ bestimmt werden:⁶¹²

$$\Delta IGW_n = AIGW_n^{ACQ\text{Uneu}} - AIGW_n^{ACQU}. \quad (52)$$

Diese Differenz beschreibt, dass aus der neuen INV in $t=0$ neue Synergiepotentiale in den Folgezeitpunkten $t=n+1, \dots, T$ hervorgehen. Jene führen in $t=n$ zu einem höheren AIGW als das in $t=0$ für diesen Zeitpunkt bestimmte künftige Synergiepotential. In Hinsicht auf $t=n+1, \dots, T$ wird AIGW der ACQUneu ausgewiesen und dieser gemäß der „neuen planmäßigen Abschreibung“ (Depreciation of $AIGW^{ACQ\text{Uneu}}$, $D^{AIGW^{ACQ\text{Uneu}}}$) abgeschrieben. Zu beachten ist, dass die kumulierte Abschreibung von PV und BV in $t=n, \dots, T$ die kumulierten Abschreibungen bzgl. ACQU bis $t=n-1$ und bzgl. ACQUneu die ab $t=n, \dots, T$ umfassen. AIGW in $n \leq t \leq T$:

⁶⁰⁹ Vgl. Laux (2006), S. 129.

⁶¹⁰ Vgl. Pfaff / Schultze (2006), S. 136; Schultze (2005b), S. 287.

⁶¹¹ Es kann nicht von AIGW gesprochen werden, da dieser nur bei einer Akquisition auftritt. Die Größen BV_0 und PV_0 umfassen nur die Informationen im Erwerbszeitpunkt, die Veränderungen von PV und BV inkl. des Ergänzungsprojekts in n sind in D abgebildet.

⁶¹² Dies entspricht dem negativen Wert der außerplanmäßigen Abschreibung ($-ED^{AIGW}$)

$$AIGW_t^{ACQUneu} = PV_0^{ACQU} - BV_0^{ACQU} - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{AIGW^{ACQUneu}} \quad (53)$$

$$\text{mit } \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{AIGW^{ACQUneu}} = \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{PV^{ACQUneu}} - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{BV^{ACQUneu}}$$

In den Zeitpunkten $n+1 \leq t \leq T$ fällt $D^{AIGW^{ACQUneu}}$ größer als ursprünglich geplant aus, da entgegen der Planung in $t=0$ mehr Synergiepotentiale realisiert werden im Akquisitionsgesamtprojekt.

Als Komponente des AIGW wird DGW analog von den Änderungen von PV und BV beeinflusst. Im Zeitpunkt der Durchführung der zusätzlichen Ergänzungsinvestition erfolgt ebenso aufgrund der außerplanmäßigen Abschreibungen von PV und BV eine außerplanmäßige Zuschreibung von DGW in $t=n$ (ED^{DGW}):

$$ED_n^{DGW} = ED_n^{PV} - ED_n^{BV} \quad (54)$$

DGW des Gesamtprojektes ACQUneu ($D^{ACQUneu}$) in $t=n$ ist wie folgt bestimmt:

$$DGW_n^{ACQUneu} = PV_0^{ACQU} - BV_0^{ACQU} - \sum_{\tau=1}^n D_{\tau}^{DGW^{ACQUneu}} \quad (55)$$

$$\text{mit } \sum_{\tau=1}^n D_{\tau}^{DGW^{ACQUneu}} = \sum_{\tau=1}^n D_{\tau}^{PV^{ACQU}} - \sum_{\tau=1}^n D_{\tau}^{BV^{ACQU}} + ED_n^{DGW}$$

Der aufgrund von INV generierte originäre Goodwill des Gesamtprojektes ACQUneu schlägt sich damit ebenso im DGW nieder:⁶¹³

$$\Delta IGW_n = DGW_n^{ACQUneu} - DGW_n^{ACQU} \quad (56)$$

Hierbei wird eine indirekte Aufrechterhaltung des bezahlten DGW, der Substitutionseffekt, durch Schaffung neuen originären Goodwills aufgrund des AE in ED^{DGW} erkennbar. Die Zuschreibung ist wie beim AIGW als neues Synergiepotential zu interpretieren. Über die Restnutzungsdauer gilt die neue planmäßige Abschreibung des DGW (Depreciation of $DGW^{ACQUneu}$, $D^{DGWACQUneu}$).⁶¹⁴ DGW ist in $t=n+1, \dots, T$ wie folgt definiert:

$$DGW_t^{ACQUneu} = PP_0 - BV_0^{ACQU} - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{DGW^{ACQUneu}} \quad (57)$$

$$\text{mit } \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{DGW^{ACQUneu}} = \left(\sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{PV^{ACQUneu}} + \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{BV^{ACQUneu}} \right)$$

In AIGW und DGW bzw. deren außerplanmäßigen negativen Abschreibungen werden in $t=n$ die Auswirkungen des – Schaffung neuer Synergiepotentiale – AE antizipiert, was die *zeitliche Entscheidungsverbundenheit* sicherstellt.⁶¹⁵ Zudem ist die Berücksichtigung des AE durch die außerplanmäßige Abschreibung von AIGW bzw. DGW im Sinne der *sachlichen Entscheidungsverbundenheit*. Ferner trägt die Zuschreibung des BGW im Sinne der Entscheidungsnützlichkeit der *Gesamtergebniszielorientierung* zu einem realitätsgetreuen Abbild des Goodwills bei.⁶¹⁶ Durch die neue planmäßige Abschreibung des $AIGW^{ACQUneu}$ resp. $DGW^{ACQUneu}$ wird das intertemporale Tragfähigkeitsprinzip sichergestellt, indem über die Restnutzungsdauer die neuen Zahlungsflüsse als Erträge der neuen Abschreibung als Aufwand gegenübergestellt werden.

⁶¹³ Dies entspricht dem negativen Wert der außerplanmäßigen Abschreibung ($-ED^{DGW}$)

⁶¹⁴ Ein getrennter Ausweis der neuen IGW-Komponente vom DGW ist möglich durch eine Gegenüberstellung der ursprünglichen Planung von ACQU gegenüber ACQUneu.

⁶¹⁵ Ähnlich vgl. Schultze / Hirsch (2005), S. 142

⁶¹⁶ Ähnlich vgl. Esser (2005), S. 186–187; Pfaff / Schultze (2006), S. 136; Streim / Bieker / Hackenberger / Lenz (2007), S. 26.

Der ANPV der ACQU als zweite Komponente des AIGW ist konstant über die Nutzungsdauer:

$$ANPV^{ACQU} = PV_0^{ACQU} - PP_0. \quad (58)$$

Diesen gilt es bis zum Ende der Nutzungsdauer unabhängig von möglichen Aktionseffekten zu realisieren. In T kann $ANPV^{ACQU}$ verglichen werden mit $ANPV^{ACQUneu}$ (49). Durch den Vergleich können Rückschlüsse auf die Auswirkung des AE auf das Akquisitionsgesamtprojekt gezogen werden:

$$\Delta ANPV = ANPV_0^{ACQUneu} - ANPV_0^{ACQU}. \quad (59)$$

Die Differenz fällt positiv aus bei dem positiven AE, d.h. der ursprünglich geplante ANPV wurde übertroffen, da über die Nutzungsdauer mehr Synergiepotentiale als geplant entstehen. Ein Beispiel einer Ergänzungsinvestition INV soll die Auswirkungen des AE verdeutlichen.

Beispiel 4 - Aktionseffekt

Als Ausgangsbeispiel einer Akquisition gilt Beispiel 1 i.V.m. 2, was als ACQU bezeichnet wird. In $t=2$ wird eine Ergänzungsinvestition INV in eine zusätzliche Maschine durchgeführt. INV führt in $t=2$ zu einer Investitionsauszahlung von C^{INV} in Höhe von 110€ und einem Vermögenswertzuwachs von $BV^{INV}=30€$. Die Nutzungsdauer des neuen Vermögenswerts ist mit der Restnutzungsdauer des Akquisitionsobjekts identisch, d.h. $N=1$, und die Maschine wird hierüber linear abgeschrieben. Im Zeitpunkt des Auftretens der INV erfolgt die neue Gesamtbewertung der Cashflows von ACQUneu, $C^{ACQUneu}$, und hierauf basierend $PV^{ACQUneu}$. Die nachstehende Tabelle gibt für die vom AE betroffenen Zeitpunkte $t=2$ und $t=3$ die Cashflows von ACQU, der INV und des gesamten AKquisitionssprojektes ACQUneu sowie die Ertragswerte an:

t	2	3
C^{ACQU}	1.210,00	1.331,00
C^{INV}	-110,00	
$C^{ACQUneu}$	1.100,00	1.464,10
PV^{ACQU}	1.210,00	0,00
$PV^{ACQUneu}$	1.331,00	0,00

Tabelle 15: Zahlungsrückflüsse und Ertragswerte des Akquisitionsprojekts
Der neue rückwirkend bestimmte $ANPV^{ACQUneu}$ beträgt 509,09€.

Beispiel 4.1 – Intertemporales Present Value-Allokationsverfahren

Im Folgenden wird auf die Bestimmung des $RI^{(PV)}$ unter Berücksichtigung von AIGW und DGW fokussiert, um die Auswirkungen des AE auf letztgenannte zu veranschaulichen.⁶¹⁷ Eine ausführliche Darlegung des Beispiels ist in Anhang 4.2 zu finden. Die Werte von $RI^{(PV)}$ sowie von AIGW und DGW der ACQU können Tabelle 9 entnommen werden. Durch INV erfahren PV, BV und schließlich AIGW und DGW eine außerplanmäßige Abschreibung ED in $t=2$ und eine neue planmäßige Abschreibung D in $t=3$. Folgende Tabelle gibt für $t=2$ und $t=3$ die planmäßigen Werte von PV, BV, AIGW und DGW von ACQU als auch die außerplanmäßigen und neuen planmäßigen Werte von ACQUneu sowie $RI^{(PV)}$ von ACQUneu an.

⁶¹⁷ $RI^{(PV)}$ entspricht REI.

Nr.	Bestimmung	t	2	3
1		$C^{ACQUneu}$	1.100,00	1.464,10
2		PV^{ACQU}	1.210,00	0,00
3		$PV^{ACQUneu}$	1.331,00	0,00
4		$D^{PVACQUneu}$	869,00	1.331,00
4.1	=4-2	ED^{PV}	-121,00	
5		BV^{ACQU}	400,00	0,00
6		$BV^{ACQUneu}$	430,00	0,00
7		$D^{BVACQUneu}$	370,00	430,00
7.1	=6-5	ED^{BV}	-30,00	
8	=4-7	$D^{PVACQUneu} - D^{BVACQUneu}$	499,00	901,00
8.1	=4.1-7.1	ED^D	-91,00	
9	=2-5	$AIGW^{ACQU}$	810,00	0,00
10	=3-6	$AIGW^{ACQUneu}$	901,00	0,00
11	=8	$D^{AIGWACQUneu}$	499,00	901,00
11.1	=8.1	ED^{AIGW}	-91,00	
12	=PP – 5 in t=0 – Summe(8.1) in t	DGW^{ACQU}	310,00	-500,00
13		$DGW^{ACQUneu}$	401,00	-500,00
14	=8	$D^{DGWACQUneu}$	499,00	901,00
15	=8.1	ED^{DGW}	-91,00	
16		$CC^{ACQUneu}$	220,00	133,10
17	=1-4-16 =1-(7+11)-16	$RI^{(PV) ACQUneu}$	11,00	0,00

Tabelle 16: Bestimmung $RI^{(PV)}$ und AIGW sowie DGW und ANPV– Beispiel 4

In t=2 zeigt sich der AE im Erfolgsausweis in Höhe von 11€. In ED von AIGW und DGW wird neues Synergiepotential repräsentiert.

4.3.3.4.2.4 Purchase Price-Allokation

Im Zuge des PP-Allokationsverfahrens behält bei Auftreten eines AE in t=n der ursprünglich bestimmte Benchmark-Faktor des Akquisitionsojekts b^{ACQU} (19) Gültigkeit über die gesamte Nutzungsdauer des Akquisitionsojekts. Eine neue rückwirkende Berechnung von b auf Basis der neuen Informationen in t=n, indem der in t=0 bezahlte PP dem auf Basis der neuen Information des Ergänzungsprojektes rückwirkend bestimmten PV für t=0 gegenübergestellt wird,⁶¹⁸ würde die gesamte Bewertung des Akquisitionsprojektes verzerren durch Vermischung verschiedener Informationsstände. Mit dem Benchmark-Faktor b werden in t=n auf Basis der neuen Zahlungsrückflüsse die neuen BC des Gesamtprojektes ($BC^{ACQUneu}$) bestimmt:

$$BC_t^{ACQUneu} = b^{ACQU} \cdot C_t^{ACQUneu} \quad (60)$$

Diese gilt es nun mit Berücksichtigung des Ergänzungsprojektes in den jeweiligen Zeitpunkten über die Restnutzungsdauer mindestens zu generieren, um die Akquisition als Gesamtprojekt zu

⁶¹⁸ Eine rückwirkende Berücksichtigung der Auszahlung von INV in t=n diskontiert auf t=0 im $PP^{ACQUneu}$ bei Bestimmung des b würde ebenso die Benchmark (PP) verzerren, da dies nicht den tatsächlichen gezahlten Kaufpreis für das Zielobjekt repräsentiert.

decken. In $t=n$ fällt der neue BC geringer aus als ursprünglich geplant, da der generierte Cashflow um die Investitionsauszahlung sinkt. Würde der ursprüngliche BC^{ACQU} beibehalten werden, wäre diese Benchmark unter den Umständen einer Notwendigkeit der Ergänzungsinvestition zu hoch. Über die restliche Nutzungsdauer fällt der neue $BC^{ACQU_{neu}}$ aufgrund der höheren Cashflows des Gesamtprojekts höher als geplant aus. Auf Basis der $BC^{ACQU_{neu}}$ werden die Benchmark-Ertragswerte des Gesamtprojekts ($BPV^{ACQU_{neu}}$) bestimmt in $n \leq t \leq T$:⁶¹⁹

$$BPV_t^{ACQU_{neu}} = \sum_{\tau=t+1}^T \frac{BC_{\tau}^{ACQU_{neu}}}{(1+i)^{\tau}}. \quad (61)$$

In $t=n$ ergibt sich im Vergleich zur ursprünglichen Bewertung des Akquisitionsobjekts in $t=0$ bzgl. dieses Zeitpunkts eine außerplanmäßige Benchmark-Ertragswertabschreibung (ED^{BPV}), die auch durch Multiplikation von b mit ED^{PV} bestimmt werden kann:

$$ED_n^{BPV} = BPV_n^{ACQU} - BPV_n^{ACQU_{neu}} = b \cdot ED_n^{PV}. \quad (62)$$

Diese fällt bei dem positiven AE negativ aus und entspricht damit einer Zuschreibung aufgrund einer BPV-Steigerung. In $t=n$ entspricht die neue Benchmark-Ertragswertabschreibung des Gesamtprojekts ($D^{BPV,ACQU_{neu}}$) der Summe der Abschreibung des BPV des Akquisitionsobjekts ($D^{BPV,ACQU}$) zzgl. der außerplanmäßigen Abschreibung von BPV:

$$D_n^{BPV} = \sum_{\tau=1}^{n-1} D_{\tau}^{BPV,ACQU} + D_n^{BPV,ACQU_{neu}} = \sum_{\tau=1}^{n-1} D_{\tau}^{BPV,ACQU} + ED_n^{BPV}. \quad (63)$$

Bezüglich der restlichen Nutzungsdauer $t=n+1, \dots, T$ ist von einer „neuen planmäßigen“ Abschreibung des $BPV^{ACQU_{neu}}$ zu sprechen. Diese bestimmt sich wie Formel (22), lediglich mit der Bezeichnung $ACQU_{neu}$, weshalb auf eine erneute Darstellung verzichtet wird.

Der AE beeinflusst aufgrund der Cashflow- und BPV-Veränderungen in $t=n, \dots, T$ den Erfolgsausweis der Kennzahlen EE und $RI^{(BPV)}$.⁶²⁰ EE des Gesamtprojekts ($EE^{ACQU_{neu}}$) berücksichtigt in $t=n$ den neuen Cashflow als auch den neuen BPV:

$$EE_n^{ACQU_{neu}} = BPV_n^{ACQU_{neu}} - (1+i)^n \cdot BPV_{n-1}^{ACQU} + C_n^{ACQU_{neu}}. \quad (64)$$

Der $RI^{(BPV),ACQU_{neu}}$ in $t=n$ ergibt sich auf Basis des neuen Cashflows, der neuen Abschreibung und den Kapitalkosten bezogen auf BPV des Akquisitionsobjekts $ACQU$ in $t=n-1$:

$$RI_n^{(BPV),ACQU_{neu}} = C_n^{ACQU_{neu}} - D_n^{BPV,ACQU_{neu}} - CC_n^{ACQU}. \quad (65)$$

Für $RI^{(BPV),ACQU_{neu}}$ ergeben sich dieselben Auswirkungen wie beim $EE^{ACQU_{neu}}$. Da sich die Formeln von EE und $RI^{(BPV)}$ im Vergleich zu (23) und (28) für die Restnutzungsdauer außer der Verwendung von $ACQU_{neu}$ nicht ändern, wird auf eine Darstellung verzichtet. EE und $RI^{(BPV)}$ fallen positiv aus in $t=n, \dots, T$ aufgrund der positiven AE (Erwerb und Investition). Ein Vergleich von $EE^{ACQU_{neu}}$ mit EE^{ACQU} bzw. $RI^{(BPV),ACQU_{neu}}$ und $RI^{(BPV),ACQU}$ gibt Rückschlüsse auf die Erfolgsauswirkungen der INV als AE. Im Zeitpunkt der Durchführung von INV ist $EE^{ACQU_{neu}}$ bzw. $RI^{(BPV),ACQU_{neu}}$ im Vergleich zum EE^{ACQU} bzw. $RI^{(BPV),ACQU}$ geringer bei einer geringeren Zunahme des BPV als die Verringerung des Zahlungsflusses durch Investitionsauszahlung.⁶²¹ In den Folgezeitpunkten fällt $EE^{ACQU_{neu}}$ bzw. $RI^{(BPV),ACQU_{neu}}$ wegen des Cashflowzuwachses durch die Ergänzungsinvestition höher aus ggü. EE^{ACQU} bzw. $RI^{(BPV),ACQU}$ bei Fortbestehen des Akquisitionsobjekts im Erwerbszu-

⁶¹⁹ Diese ergeben sich auch durch Multiplikation von b mit $PV^{ACQU_{neu}}$.

⁶²⁰ Ähnlich zu EEI vgl. Grinyer (1987), S. 48

⁶²¹ Da PV hier mit dem Benchmark-Faktor <1 multipliziert wird.

stand. Die Differenz dieser Größen entspricht dem anteiligen AE im aktuellen Zeitpunkt, sog. Benchmark-AE (BAE).⁶²² Dieser ist in $n \leq t \leq T$:

$$BAE_t = EE_t^{ACQUneu} - EE_t^{ACQU} = RI_t^{(BPV)ACQUneu} - RI_t^{(BPV)ACQU}. \quad (66)$$

Der AE der Ergänzungsinvestition wird über die Zeitpunkte barwertneutral periodisiert,⁶²³ d.h. der Barwert der allokierten AE in den Erfolgskennzahlen über $t=n, \dots, T$ entspricht dem Aktionseffekt (47) in $t=n$:

$$AE_n = \sum_{\tau=n}^T \frac{BAE_{\tau}}{(1+i)^{\tau-n}}. \quad (67)$$

Die zeitliche Entscheidungsverbundenheit wird im Erfolgsausweis (der Kennzahlen) damit *partiell sofort* erfüllt mittels Antizipation der Auswirkungen des AE im Zeitpunkt des Auftretens einer neuen Information und Ausweis des AE in folgenden Zeitpunkten. Die *sachliche Entscheidungsverbundenheit* ist durch Berücksichtigung des AE gewährleistet. Durch die Abbildung des AE wird ferner die Zukunftsorientierung und Entscheidungsnützlichkeit im Sinne der *Gesamtergebniszielorientierung* sichergestellt. Die Bedingung der Barwertidentität der Erfolgsgrößen des Gesamtprojektes ACQUneu ist zum neuen ANPV^{ACQUneu} (48) gegeben:⁶²⁴

$$ANPV_0^{ACQUneu} = \sum_{\tau=n}^T \frac{EE_{\tau}}{(1+i)^{\tau}} = \sum_{\tau=n}^T \frac{RI_{\tau}^{(BPV)}}{(1+i)^{\tau}}. \quad (68)$$

Die BPV- als auch BV-Änderungen durch INV beeinflussen den BGW, der sich ab $t=n$ auf das Gesamtprojekt bezieht (BGW^{ACQUneu}). Da sich INV auf der ursprünglichen Akquisition begründet, beeinflusst sie den BGW. Im Zeitpunkt des Anfalls des AE $t=n$ ist BGW aufgrund der außerplanmäßigen Änderungen von BPV und BV entsprechend deren Residualgröße außerplanmäßig negativ abzuschreiben (ED^{BGW}):

$$ED_n^{BGW} = ED_n^{BPV} - ED_n^{BV} = b \cdot ED_n^{PV} - ED_n^{BV}. \quad (69)$$

Diese außerplanmäßige Zuschreibung reflektiert einen Teil des Substitutionseffekts durch neuen originären Goodwill IGW (52) und damit neues Synergiepotential.⁶²⁵ Durch Anwendung der Benchmark bzw. des Benchmark-Faktors wird der Zuwachs von PV (ED^{PV}) und damit der neue IGW begrenzt und fließt nur zu Teilen i.w.S. objektiviert ein. In BGW^{ACQUneu} fließen die neuen BPV und BV des Gesamtprojektes ACQUneu ein. BGW^{ACQUneu} in $t=n$ ist wie folgt definiert:

$$BGW_n^{ACQUneu} = PP_0^{ACQU} - BV_0^{ACQU} - \sum_{\tau=1}^n D_{\tau}^{BGW^{ACQUneu}} \quad (70)$$

$$\text{mit } \sum_{\tau=1}^n D_{\tau}^{BGW^{ACQUneu}} = \sum_{\tau=1}^n D_{\tau}^{BPV^{ACQU}} - \sum_{\tau=1}^n D_{\tau}^{BV^{ACQU}} + ED_n^{BGW}$$

Über die Restnutzungsdauer gilt die neue planmäßige Abschreibung des BGW^{ACQUneu} (D^{BGWACQUneu}).⁶²⁶ BGW ist in $n+1 \leq t \leq T$ wie folgt definiert:

⁶²² Ähnlich zum EEI vgl. Dirrigl (2003), S. 182; Grinyer (1993), S. 749; Schumann (2008), S. 172.

⁶²³ Bei Auftreten eines AE in Form einer einmaligen Cashflow-Auswirkung in $t=n$, bspw. aufgrund einmaliger Zahlung einer Vertragsstrafe, sinkt lediglich der EE in $t=n$. Ähnlich vgl. Stüker (2009), S. 163–164. Es erfolgt nur zur Kontrolle eine rückwirkende Anpassung vergangener EE, vgl. etwa Dirrigl (2003), S. 182.

⁶²⁴ Ähnlich zum EEI, vgl. Grinyer (1985), S. 143–145.

⁶²⁵ Die planmäßige Abschreibung des BGW begrenzt den Eingang von IGW grds., vgl. Baetge / Dittmar / Klönne (2014), S. 16. Dies wird durch die zusätzliche Verwendung des PP₀ als Benchmark gestützt.

⁶²⁶ Es kommt zu einer Vermischung von IGW und BGW in $t=n, \dots, T$. Ein getrennter Ausweis der neuen IGW-Komponente vom BGW ist möglich durch eine Gegenüberstellung der ursprünglichen Planung von ACQU gegenüber ACQUneu.

$$\begin{aligned}
 BGW_t^{ACQUneu} &= PP_0 - BV_0^{ACQU} - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{BGW^{ACQUneu}} \\
 \text{mit } \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{BGW^{ACQUneu}} &= \left(\sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{BPV^{ACQUneu}} + \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{BV^{ACQUneu}} \right) \quad (71)
 \end{aligned}$$

Die Zuschreibung des BGW in $t=n$ zeigt, dass über die Restnutzungsdauer $n+1 \leq t \leq T$ mehr als die gezahlten Synergiepotentiale im Akquisitionsojekt existieren.⁶²⁷ In BGW bzw. dessen außerplanmäßiger negativen ED wird in $t=n$ die Auswirkung des AE – Schaffung neuer Synergiepotentiale – antizipiert, was der *zeitlichen Entscheidungsverbundenheit* gerecht wird.⁶²⁸ Zudem ist die Berücksichtigung des AE durch die außerplanmäßige Abschreibung von BGW im Sinne der *sachlichen Entscheidungsverbundenheit*. Die neue planmäßige Abschreibung des BGW^{ACQUneu} $D_{WACQUneu}^{BGW}$ wird dem intertemporalen Tragfähigkeitsprinzip gerecht, indem über die Restnutzungsdauer die neuen Zahlungsflüsse als Erträge der neuen Abschreibung als Aufwand gegenübergestellt werden. Beispiel 4 soll AE veranschaulichen.

Beispiel 4.2 – Intertemporales Purchase Price-Allokationsverfahren

Im Folgenden wird auf die Bestimmung des $RI^{(BPV)}$ unter Berücksichtigung von BGW fokussiert, um die Auswirkungen des AE auf letztgenannten zu veranschaulichen.⁶²⁹ Eine ausführliche Darstellung des Beispiels ist in Anhang 4.2 zu finden. Der Benchmark-Faktor von ACQU beträgt $b=0,83$ (siehe Beispiel 2). Die Werte von $RI^{(BPV)}$ sowie von BGW der ACQU können Tabelle 10 entnommen werden. Durch INV erfahren BPV, BV und schließlich BGW eine außerplanmäßige Abschreibung ED in $t=2$ und eine neue planmäßige Abschreibung D in $t=3$. Folgende Tabelle gibt für $t=2$ und $t=3$ die planmäßigen Werte von BPV; BV und BGW der ACQU sowie die außerplanmäßigen und neuen planmäßigen Werte von ACQUneu sowie $RI^{(BPV)ACQUneu}$ an.

⁶²⁷ Die planmäßige D reflektiert die Realisierung von Synergieeffekten in t. Die außerplanmäßige ED in t repräsentiert neue erwartete Synergiepotentiale, die in künftigen Zeitpunkten realisiert werden.

⁶²⁸ Ähnlich vgl. Schultze / Hirsch (2005), S. 142

⁶²⁹ $RI^{(PV)}$ entspricht REI.

Nr.	Bestimmung	t	2	3
1		$C^{ACQUneu}$	1.100,00	1.464,10
2		BPV^{ACQU}	1.008,33	0,00
3		$BPV^{ACQUneu}$	1.109,17	0,00
4		$D^{BPVACQUneu}$	724,17	1.109,17
4.1	=2-3	ED^{BPV}	-100,83	
5		BV	400,00	0,00
6		$BV^{ACQUneu}$	430,00	0,00
7		$D^{BVACQUneu}$	370,00	430,00
7.1	=5-6	ED^{BV}	-30,00	
8	=4-7	$D^{BPVACQUneu} - D^{BVACQUneu}$	354,17	679,17
8.1	=4.1-7.1	ED	-70,83	
9	=2-5	BGW^{ACQU}	608,33	0,00
10	=3-6	$BGW^{ACQUneu}$	679,17	0,00
11		$D^{BGWACQUneu}$	354,17	679,17
11.1	=4.1-7.1 =8.1	ED^{BGW}	-70,83	
12		$CC^{ACQUneu}$	220,00	133,10
13		RI ^(BPV) ACQU	201,67	221,83
14	=1-3-12 =1-(7+11)-12	RI ^(BPV) ACQUneu	192,50	244,02

Tabelle 17: Bestimmung RI ^(BPV) und BGW– Beispiel 4

Die INV als AE führt im Vergleich zu ACQU in $t=2$ zunächst zu einer Minderung des RI aufgrund der Cashflowverringerung (-9,17) und in $t=3$ zu einer Steigerung des RI (+22,18). Der Barwert dieser Änderungen entspricht dem AE in Höhe von 11€.

4.3.3.4.3 Informationseffekt und intertemporale Goodwill-Allokation

4.3.3.4.3.1 Einführung und Anpassung Modellannahmen

Um die Auswirkungen eines Informationseffekts (IE) auf die Goodwill-Allokation zu untersuchen, wird nun die Annahme der Sicherheit gelockert. Es wird die Akquisition ACQU in $t=0$ in einer unsicheren Umwelt, konkret mit unsicheren Cashflows, betrachtet. Die Berücksichtigung von Unsicherheit erscheint insbesondere in Hinblick auf die Praxis äußerst relevant. Von Aktionseffekten wird an dieser Stelle abstrahiert. Entsprechend fällt im Einklang mit den Annahmen des Grundmodells in dieser Betrachtung keine Ergänzungsinvestition an.

Unter Berücksichtigung von unsicheren Cashflows ist die Anforderung der Manipulationsfreiheit von besonderer Relevanz bei der Ausgestaltung der intertemporalen Allokationsverfahren.⁶³⁰ Das PV-Allokationsschema bietet (in Anbetracht der herrschenden Informationsasymmetrie zwischen Eigentümer und Management) aufgrund des vollständigen Ansatzes des zukunftsorientierten PV erheblichen Spielraum für Manipulationen seitens des Managements. Hingegen fördert das PP-Allokationsverfahren Manipulationsfreiheit durch den Wertansatz der gezahlten Gegenleistung PP,

⁶³⁰ Mögliche Interessenskonflikte, aus denen Anreize zur Manipulation resultieren können, werden in dieser Arbeit nicht explizit betrachtet.

die im Zuge einer Transaktion verschiedener Akteure (Kauf- und Verkaufsunternehmen) bestimmt wurde und deshalb als objektivierte Größe gilt.⁶³¹

Es werden folgende Annahmen getroffen: Die Akquisition des Unternehmens durch das Käuferunternehmen in $t=0$ ist ein riskantes Normalinvestitionsprojekt mit der Nutzungsdauer T . Der Kaufpreis PP_0 sowie der Buchwert der erworbenen Vermögenswerte BV_0 sind sicher. Die positiven Cashflows in $1 \leq t \leq T$ C_{ts} seien zustandsabhängig und können im Zeitablauf voneinander abhängig sein.⁶³² Mögliche Umweltzustände werden (periodenübergreifend, also fortlaufend über alle Zeitpunkte) mit s ($s=0, \dots, S$) bezeichnet. Die bedingten Wahrscheinlichkeiten für das Eintreten eines bestimmten Umweltzustands s - unter der Bedingung, dass in der Vorperiode ein spezifischer anderer Umweltzustand (konkret: der Vorgängerknoten im Zustandsbaum) eingetreten ist - wird mit p_{ts} (probability) bezeichnet. Die Struktur des Zustandsbaums, insbesondere die Eintrittswahrscheinlichkeiten aller Zustände sowie die Höhe der zugehörigen zustandsabhängigen Cashflows seien dem Management bekannt.⁶³³ Es wird angenommen, dass eingetretene Umweltzustände vom Management beobachtbar sind. Während realisierte Cashflows (ex post) sicher sind und unmittelbar berücksichtigt werden können, kann die (ex ante) Bewertung künftiger Cashflows (in Anbetracht der Risikoneutralität des Eigentümers) auf Basis ihrer Erwartungswerte erfolgen. Hinsichtlich der Ermittlung der Erwartungswerte gilt es zu beachten, dass es relevant ist, wann die Erwartungswertbildung erfolgt, da die Informationen bzgl. bisher eingetretener Umweltzustände im Zeitablauf zunehmen. Der Ertragswert im Zeitpunkt t im Zustand s $PV_{ts,t}$ entspricht unter Unsicherheit dem Barwert der erwarteten künftigen Rückflüsse, wobei zur Berechnung der erwarteten Cashflows der Informationsstand verwendet wird, der zum Zeitpunkt $\hat{t}$ vorliegt, d.h.:

$$PV_{ts,\hat{t}} = \sum_{\tau=\hat{t}+1}^T \frac{E(C_{\tau s})}{(1+i)^{\tau-\hat{t}}} \quad (72)$$

Im Allgemeinen beinhaltet der Ertragswert alle aktuellen Informationen und erfolgt mit Hilfe der Erwartungswertbildung aus Sicht des aktuellen Zeitpunkts t im eingetretenen Zustand s , also $PV_{ts,t}$. Zur Vereinfachung der Notation wird im Folgenden für diesen Fall mit $t=\hat{t}$ auf den zweiten Index verzichtet, d.h. $PV_{ts} \equiv PV_{ts,\hat{t}}$. Wird stattdessen bei der Erwartungswertbildung ausnahmsweise ein geringerer Informationsstand, nämlich eines früheren Zeitpunkts, unterstellt, d.h. $\hat{t} < t$, wird dies explizit durch den (zusätzlichen) zweiten Index kenntlich gemacht, bspw. $PV_{ts,\hat{t}}$. Per Annahme übersteigt der Ertragswert im Erwerbszeitpunkt PV_0 den Kaufpreis PP_0 , d.h. $PV_0 > PP_0$, und letztgenannter ist größer als der Buchwert der Vermögenswerte, d.h. $PP_0 > BV_0$, welcher linear über T abgeschrieben wird. Ferner gilt $PV_{\hat{t}} > BV_{\hat{t}}$.

4.3.3.4.3.2 Einführende Analyse – Informationseffekt und intertemporale Allokation

Im Gegensatz zum im Grundmodell betrachteten Fall unter Sicherheit gilt es nun unter Unsicherheit zu berücksichtigen, dass sich die Bewertung künftiger Cashflows und somit die Ertragswerte –

⁶³¹ Vgl. Richter (2004), S. 6–7; Velté (2008), S. 199. Kritisch vgl. Brösel / Klassen (2006), S. 469

⁶³² Bei stochastischer Unabhängigkeit ergeben sich keine Änderungen der PV, d.h. keine außerplanmäßigen Abschreibungen, und somit keine Veränderung zu den Verfahren unter Sicherheit (siehe Abschnitt 4.3.3.3).

⁶³³ In der Realität können auch unvorhergesehene Umweltentwicklungen zu neuen Zuständen führen, vgl. Laux (2006), S. 128.

über den Realisations- und Zeiteffekt⁶³⁴ hinaus – im Zeitablauf verändern. In jedem Zeitpunkt t im Zeitablauf erfolgt unter Berücksichtigung der Kenntnis des eingetretenen Zustands eine (Neu)Bewertung des aktuellen Cashflow in t bzw. der erwarteten Cashflows der nachfolgenden Zeitpunkte, d.h. bzgl. $t+1, \dots, T$.⁶³⁵ Der im aktuellen Zeitpunkt t generierte Cashflow C_{ts} ist nun sicher und entspricht i.d.R. nicht dem vorherig erwarteten Cashflow aus der Zeitperspektive der Vorperiode ($\hat{t} = t-1$). Aufgrund der stochastischen Abhängigkeit der Zustände ändern sich bei Kenntnis über den eingetretenen Zustand s in t die erwarteten Cashflows der Folgezeitpunkte $t+1, \dots, T$, da annahmegemäß die in t neu gewonnene Information über die aktualisierten Eintrittswahrscheinlichkeiten künftiger Umweltzustände in die Erwartungswertberechnung einfließen.

Wie bereits in den vorherigen Analysen eingeführt, ist die Ertragswertabschreibung weiterhin so zu bestimmen, dass sie gerade der Differenz zwischen dem Ertragswert des vorangegangenen Zeitpunkts und dem aktuellen Ertragswert entspricht, i.e.:⁶³⁶

$$D_{ts}^{PV} = PV_{ts,t-1} - PV_{ts}. \quad (73)$$

Die planmäßige Abschreibung des PV, bewertet im aktuellen Zeitpunkt t bzgl. der folgenden Zeitpunkte $t+1, \dots, T$, gilt in t als *erwartete planmäßige zeit- und zustandsabhängige Abschreibung* D_{ts}^{PV} des Ertragswertes auf Basis der aktuell vorhanden Informationen in t und dem eingetretenen Zustand s . Bei der Abweichung des Ertragswerts in t , d.h. PV_t , von dem Ertragswert für diesen Zeitpunkt t aus Sicht des vorherigen Zeitpunkts $t-1$, d.h. $PV_{ts,t-1}$, kommt es zu einer außerplanmäßigen Abschreibung⁶³⁷ von PV (ED^{PV}) in t :

$$ED_{ts}^{PV} = PV_{ts,t-1} - PV_{ts}. \quad (74)$$

Sie ergibt sich durch Vergleich ebendieses Ertragswertes aus Sicht des vorangegangenen Zeitpunkts ($\hat{t} = t-1$), sprich ohne Kenntnis des in t eingetretenen Umweltzustandes und seiner Implikationen für die Eintrittswahrscheinlichkeit künftiger Zustände, und dem Ertragswert aus der Sicht in $\hat{t} = t$, sprich unter Berücksichtigung aller aktuellen Informationen.⁶³⁸ Bei einem positiven IE in Form von einem höheren erwarteten Barwert der Cashflows in t bzgl. $t+1, \dots, T$ fällt ED^{PV} negativ aus im Sinne einer Zuschreibung. Der Ertragswert im aktuellen Zeitpunkt t ist aufgrund des Eintritts eines spezifischen Zustands s größer als der Ertragswert, der in $\hat{t} = t-1$ für t erwartet werden konnte.

⁶³⁴ Der Realisationseffekt bezeichnet die Tatsache, dass der aktuelle Cashflow realisiert, also nicht mehr zukünftig und somit nicht mehr Teil des Ertragswerts ist. Der Zeiteffekt bezeichnet, dass sich die Ertragswerte ändern, da alle Cashflows eine Periode näher gerückt sind.

⁶³⁵ Ein IE kann bspw. ein neuer Markteintritt, eine Veränderung der Branchenstruktur oder wirtschaftliche Gegebenheiten sein, vgl. etwa Pfaff / Schultze (2006), S. 136; Schultze (2005b), S. 283. Zudem zählen Zinsänderungseffekte hierzu, vgl. Dirrigl (1998), S. 559; Moxter (1982), S. 54–57. Von diesen wird in dieser Arbeit abstrahiert.

⁶³⁶ Die erwartete Ertragswertabschreibung bzgl. der künftigen Zeitpunkte $t=t+1, \dots, T$, welche in t bestimmt wird, ergibt sich durch Zugrundelegung der im Zeitpunkt t bestimmten erwarteten C und damit verbundenen PV aufgrund des in t eingetretenen Zustands s .

⁶³⁷ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016). Da die Risikostruktur annahmegemäß vorab bekannt ist, kommt es streng genommen nicht zu einer „außerplanmäßigen“ Abschreibung. Da sich die Informationslage im Zeitablauf jedoch verbessert bzgl. der eingetretenen Zustände kommt es zu außerplanmäßigen Informationen im Vergleich zu den planmäßigen in vergangenen Zeitpunkten, vgl. Laux (2006), S. 128. Durch ED in t ändert sich die planmäßige Abschreibung der folgenden Zeitpunkte im Vergleich zur erwarteten Abschreibung aus Perspektive $t-1$ bzgl. dieser Zeitpunkte, so dass die negativen (positiven) Veränderungen dieser kumuliert über T der außerplanmäßigen Abschreibung in t entsprechen.

⁶³⁸ Ebenso kann ED^{PV} bestimmt werden als Differenz $D_{ts}^{PV} - D_{ts,t-1}^{PV}$.

Bei einem erwartungswidrigen niedrigeren PV, was einem negativen IE entspricht, fällt ED^{PV} in t in s positiv aus.

In Analogie zur Bestimmung bei Auftreten von Aktionseffekten wird im Zuge der Allokationsverfahren bei der Bestimmung der Abweichung sowie außerplanmäßigen Abschreibung in t einmal der Erwartungswert einer Größe, wie Cashflow und Erfolgskennzahl, aus der Perspektive des vorherigen Zeitpunkts bestimmt. So erfolgt bspw. im Erwerbszeitpunkt $t=0$ im Zustand $s=0$ auf Basis sämtlicher vorhandener Informationen zu den möglichen Zuständen der jeweiligen Zeitpunkte eine Bestimmung der relevanten Größen des jeweiligen Allokationsverfahrens. Grundsätzlich ist bei Auftreten von IE Folgendes in Hinsicht auf die intertemporale Allokation anzumerken: Trotz Fortschreiten der Zeitpunkte und der damit verbundenen Informationszunahme bzgl. der Zustände ist bei der Bestimmung der Größen in t auf die im vergangenen Zeitpunkt $\hat{t} = t-1$ bestimmten Werte zurückzugreifen (bzw. die in t neugewonnene Information zu vernachlässigen). Diese stellen die relevanten vergangenen „eingetretenen“ Werte dar. Eine rückwirkende Berechnung der Größen der vergangenen Zeitpunkte, basierend auf dem Informationsstand im jetzigen Zeitpunkt t zum eingetretenen Zustand s , sollte nur zur Kontrolle ex-post erfolgen.⁶³⁹ Ansonsten würde die Bewertung im aktuellen Zeitpunkt verzerrt werden, denn hierbei würde so getan werden, als ob der eingetretene Zustand s in t bereits vorab bekannt gewesen wäre und es würden verschiedene Informationszustände vermisch. Dementgegen weist die außerplanmäßige Änderung in t die Veränderung im Vergleich zum vorherigen Informationsstand adäquat aus.

In nachfolgenden Abschnitten werden die intertemporalen Allokationsverfahren unter Berücksichtigung von Informationseffekten beschrieben. Die formale Darstellung fokussiert auf die Bestimmung der Erfolgskennzahlen und Goodwill-Größen im aktuellen Zeitpunkt t . In Bezug auf die formale Definition der Größen bestimmt im aktuellen Zeitpunkt t im eingetretenen Zustand s bezogen auf künftige Zeitpunkte $t+1, \dots, T$ müsste bei der Notation $t, \hat{t}$, mit $\hat{t} = t$ als aktueller Betrachtungszeitpunkt, der erste Index fortlaufen, entsprechend $t+1, \dots, T$, bspw. $t+1, t$.⁶⁴⁰ Auf eine formale Definition wird an dieser Stelle verzichtet.

4.3.3.4.3.3 Present Value-Allokation

Im Rahmen dieses Verfahrens können die Komponenten des REI als Erfolgskennzahl bei Unsicherheit im aktuellen Zeitpunkt zukunftsorientiert interpretiert werden: Der aufgezinste erwartete Ertragswert des vorherigen Zeitpunkts repräsentiert im aktuellen Zeitpunkt, was im vorherigen in Zukunft an Zahlungsströmen zu realisieren erwartet wurde. Dies stellt die Benchmark für den aktuellen Zeitpunkt dar, welche in Form von Cashflows im aktuellen Zeitpunkt erzielt und in künftigen Zeitpunkten mindestens erzielt werden muss. Die Komponenten Cashflow und PV im aktuellen Zeitpunkt reflektieren, was in diesem Zeitpunkt realisiert wird (C) und was erwartet wird in künftigen Zeitpunkten zu realisieren (PV). In der Definition des REI erfolgt also ein Vergleich des erwarteten Erfolgs im vorherigen Zeitpunkt mit dem im aktuellen Zeitpunkt erwarteten.⁶⁴¹ Unter Unsicherheit künftiger Cashflows ist REI im aktuellen Zeitpunkt t in s definiert als:

⁶³⁹ Die Verfahren ermöglichen grds. eine kontinuierliche Kontrolle anhand einer Gegenüberstellung von erwartetem und tatsächlichem Erfolgsausweis. Vgl. zu REI Schultze / Hirsch (2005), S. 131; zu EEI Dirrigl (2003), S. 182.

⁶⁴⁰ Dies spiegelt die Erwartungswerte in t bzgl. künftiger Zeitpunkte wider.

⁶⁴¹ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016)

$$REI_{ts} = PV_{ts} - (1+i)^t \cdot PV_{t-ts} + C_{ts}. \quad (75)$$

Eine rückwirkende Bestimmung des Kapitalwerts ANPV in $t=0$ erfolgt auf Basis des Informationsstands im aktuellen t in s . Hierbei liegt eine ex post-Bewertung vor und der 1. Index gibt den Zeitpunkt, auf welchen diskontiert wird – hier $t=0$ – an, während der 2. Index den Zeitpunkt angibt, dessen Informationsstand berücksichtigt wird – hier $\hat{t} = t$. ANPV ex post bestimmt ist definiert wie folgt:

$$ANPV_{00,t} = PV_{00,t} - PP_0. \quad (76)$$

Dieser entspricht dem Barwert der im Zeitpunkt t bereits bis dahin eingetreten und in t bestimmten erwarteten REIs über die Restnutzungsdauer:

$$ANPV_{00,t} = \sum_{\tau=0}^T \frac{REI_{\tau s}}{(1+i)^\tau}. \quad (77)$$

Damit ist die Barwertidentität als Bedingung der Zielkongruenz der Gesamtergebniszielorientierung erfüllt. Durch einen Vergleich des REI der Bewertung in t auf Basis der neuen Informationen im eingetretenen s und des erwarteten REI auf Basis der Bewertung im vorangegangenen Zeitpunkt $t-1$ zum alten Informationsstand wird der Informationseffekt IE in t ersichtlich:

$$IE_t = REI_{ts} - REI_{ts,t-1}. \quad (78)$$

Entsprechend der Berücksichtigung der Ertragswertabschreibung bei diesem Verfahren ist der $RI^{(PV)}$ bestimmt in t in s :

$$RI_{ts}^{(PV)} = C_{ts} - D_{ts}^{PV} - CC_{ts}^{PV}. \quad (79)$$

Dieser erfüllt analog zum REI die Bedingung der Barwertidentität.

Ein positiver Erfolgsausweis im aktuellen Zeitpunkt ist begründet auf einem positiven IE, ein negativer auf einem negativen IE in t aufgrund des eingetretenen s . Durch Berücksichtigung sämtlicher IE werden potentiell entscheidungsnützliche Informationen im Erfolgsausweis im Sinne der *Gesamtergebniszielorientierung* vermittelt. Die Erfolgskennzahlen erfüllen die *zeitliche Entscheidungsverbundenheit vollständig unmittelbar* durch Antizipation aktueller Informationen. Jene wird ebenso dem Kriterium der Zukunftsorientierung der Gesamtergebniszielorientierung gerecht.⁶⁴² Kritisch ist bzgl. der *Manipulationsfreiheit* anzumerken, dass aufgrund der Zugrundelage der zukunftsorientierten Ertragswerte in den Erfolgskennzahlen die Unsicherheit künftiger Zahlungsüberschüsse vollumfänglich Einzug erfährt und Manipulationsspielräume für die Manager bereitet werden.⁶⁴³ Bei diesem Allokations-Konzept wird der Konflikt zwischen den Anforderungen der Manipulationsfreiheit und zeitlichen Entscheidungsverbundenheit sowie Zukunftsorientierung besonders deutlich.⁶⁴⁴ Die Abbildung von IE im Erfolgsausweis ist grundsätzlich im Sinne der Anforderung der *sachlichen Entscheidungsverbundenheit* nach Auffassung in dieser Arbeit.⁶⁴⁵

Unter Unsicherheit der Cashflows ergibt sich der akquisitionsoriginäre Goodwill $AIGW_{ts}$ im aktuellen t im eingetreten Zustand s :

⁶⁴² Ähnlich vgl. Herter (1994), S. 156; Weber / Bramseman / Heineke / Hirsch (2017), S. 70..

⁶⁴³ Vgl. Gisbier (1984), S. 81; Hebertinger (2002b), S. 93, 95; Laux (2006), S. 441; Mohnen (2002), S. 84.

⁶⁴⁴ Vgl. Laux (2006), S. 441; Mohnen (2002), S. 82–84.

⁶⁴⁵ Siehe Abschnitt

2.2.1.2 Anforderungen. Vgl. Laux (2006), S. 11

$$AIGW_{ts} = PV_{ts} - BV_t. \quad (80)$$

Im aktuellen Zeitpunkt t kann dieser auch durch Rückgriff auf PV und BV im Erwerbszeitpunkt $t=0$ im Zustand $s=0$ und die Abschreibungen dieser Größen dargestellt werden. Die Residualgröße der Abschreibungen von PV und BV determiniert die planmäßige zeit- und zustandsabhängige Abschreibung des AIGW D_{ts}^{AIGW} :

$$AIGW_{ts} = PV_{00} - BV_0 - \underbrace{\left(\sum_{\tau=1}^t D_{\tau s}^{PV} - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{BV} \right)}_{\sum_{\tau=1}^t D_{\tau s}^{AIGW}}. \quad (81)$$

Aufgrund der Annahmen fällt $AIGW_{00}$ im Erwerbszeitpunkt positiv aus. Als dessen Komponente ist der derivative Goodwill DGW_{ts} im Zeitpunkt t im eingetretenem Zustand s definiert wie folgt:

$$DGW_{ts} = PV_{ts} - BV_t = PV_{00} - BV_0 - \underbrace{\left(\sum_{\tau=1}^t D_{\tau s}^{PV} - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau s}^{BV} \right)}_{\sum_{\tau=1}^t D_{\tau s}^{DGW}}. \quad (82)$$

Bei Voranschreiten im Zeitablauf der Nutzungsdauer beeinflusst der IE im Zeitpunkt t die Abschreibung von AIGW und DGW. Der Informationseffekt führt zu einer außerplanmäßigen Ertragswertabschreibung in t (74), was zu einer Abweichung von der im vergangenen Zeitpunkt $\hat{t} = t-1$ für den Zeitpunkt t erwarteten planmäßigen Residualabschreibung von AIGW bzw. DGW führt. Die außerplanmäßige Abschreibung (ED) von AIGW und DGW in t entspricht der außerplanmäßigen Ertragswertabschreibung (74), da der Buchwert der Vermögenswerte sicher ist und ebenso sicher linear abgeschrieben wird, d.h. $ED_t^{BV} = 0$. Damit gilt:

$$ED_{ts}^{AIGW} = ED_{ts}^{PV}. \quad (83)$$

und

$$ED_{ts}^{DGW} = ED_{ts}^{PV}. \quad (84)$$

Die jeweilige außerplanmäßige Abschreibung fällt in Abhängigkeit der Ausprägung der außerplanmäßigen Ertragswertabschreibung negativ oder positiv aus. Eine negative außerplanmäßige Abschreibung von AIGW und DGW begründet auf einem positiven IE bedeutet höhere als die im vergangenen Zeitpunkt und Informationsstand erwarteten künftigen Synergiepotentiale, die sich in Zahlungsrückflüssen ausdrücken.⁶⁴⁶ Die außerplanmäßige Abschreibung reflektiert hierbei jeweils neuen originären Goodwill und stellt beim DGW den Substitutionseffekt durch originären Goodwill dar. Im Falle eines negativen IE und entsprechend einer positiven außerplanmäßigen Abschreibung von AIGW und DGW weist dies daraufhin, dass im eingetretenen Zustand s im aktuellen Zeitpunkt t ein geringerer Barwert erwarteter Cashflows vorliegt, d.h. insg. geringere Zahlungsflüssen zu generieren erwartet werden als bisher.⁶⁴⁷ Dies weist auf einen Verlust von bisher

⁶⁴⁶ Bspw. aufgrund verbesserter Kundenbeziehungen durch ein breiteres Serviceangebot.

⁶⁴⁷ Durch die Berücksichtigung von IE kann ebenso ein viel zu hoch gezahlter PP und somit eine ungerechte GW-Realisierungserwartung ggü. den nach Akquisition verantwortlichen Managern aufgedeckt und im Sinne der sachlichen Entscheidungsverbundenheit aus deren Beurteilung bei Nichtverantwortlichkeit der Erwerbsentscheidung eliminiert werden, vgl. Pellens / Crasselt / Schremper (2002), S. 130. Da in dieser Analyse PV annahmegemäß PP übersteigt, wird hiervon abstrahiert

erwarteten künftigen Synergiepotentialen oder künftigen negativen Synergiepotentialen hin aufgrund externer Effekte.⁶⁴⁸

Der erwartete Akquisitionskapitalwert ANPV (5) wird in $t=0$ im Zustand $s=0$ bestimmt und bleibt über alle Zeitpunkte und Zustände konstant. Bei Voranschreiten der Zeit und Eintreten einzelner Zustände ist feststellbar, ob der erwartete ANPV ggf. nicht realisiert werden kann (negativer IE) oder übertroffen wird (positiver IE). Eine Gegenüberstellung des rückwirkend bestimmten ANPV (76) mit dem erwarteten ANPV in $t=0$ in $s=0$ gibt Rückschlüsse auf den IE bzw. dessen Auswirkungen auf den Kapitalwert der Akquisition.⁶⁴⁹

$$\Delta ANPV = ANPV_{00,t} - ANPV_{00}. \quad (85)$$

Sofern die Differenz positiv ist, wird der erwartete ANPV übertroffen und damit geht mehr AIGW als erwartet aus der Akquisition hervor im Sinne von Synergiepotentialen. Eine negative Differenz weist hingegen darauf hin, dass der erwartete ANPV nicht realisiert wird und AIGW resp. Synergiepotential verloren ist.⁶⁵⁰ Sofern der rückwirkend bestimmte ANPV negativ ausfällt, ist die Akquisition im aktuellen Zeitpunkt betrachtet als nicht ökonomisch sinnvoll zu beurteilen. Im letzten Zeitpunkt der Nutzungsdauer T gibt dieser Vergleich Aufschluss über die gesamte positive oder negative Wirkung der Informationseffekte im Zeitablauf auf den ANPV des Akquisitionsobjekts.⁶⁵¹ Trotz Auftreten eines negativen AE kann die Akquisition als Gesamtprojekt erfolgreich im Sinne der Realisierung eines insg. positiven Kapitalwerts sein ($ANPV^{ACQUneu} > 0$, (76)).⁶⁵² Nachfolgendes Beispiel soll den IE veranschaulichen.

Beispiel 5- Informationseffekt

Unternehmen B (Buyer) erwirbt das Zielobjekt S (Seller) zu 100 % im Zeitpunkt $t=0$ für einen PP von 2.500€. Das erworbene BV beträgt 1.200€ zu Zeitwerten und wird über eine Nutzungsdauer von drei Jahren, d.h. dieselbe wie die des Akquisitionsobjekts, linear abgeschrieben. Kaufpreis und Buchwert des Nettovermögens sind sicher gegeben. Der Kalkulationszinssatz i beträgt 10% zur Bestimmung der Kapitalkosten. Über einen Zeitraum von drei Jahren werden unsichere Cashflows erwartet. In Bezug auf die Zahlungsrückflüsse aus dem Erwerbsobjekt besteht Unsicherheit und es liegt ein Zustandsbaum zu den stochastisch abhängigen Cashflows C_{it} vor, wobei in $t=0$ der Zustand $s=0$ den Erwerb zu einem sicheren Kaufpreis von 2.500€ reflektiert. Die Wahrscheinlichkeit aller Zustände $s=0,1,...,14$ ist gleichverteilt mit $p=0,5=50\%$. Folgender Zustandsbaum sowie die Erwartungswerte E des Cashflows in den einzelnen Zeitpunkten $E(C_t)$ werden vor Erwerb in der Transaktionsphase bestimmt:

⁶⁴⁸ Ähnlich vgl. Pfaff / Schultze (2006), S. 136; Schultze / Hirsch (2005), S. 142. Bspw. Umweltrechtsvorgaben, die bisherige Technik unbrauchbar machen, oder die erwartete Entstehung negativer Synergiepotentiale, bspw. Reputationsverlust. Die Ausführungen zu einem negativen IE sind auf einen negativen AE übertragbar.

⁶⁴⁹ Dieser Differenzwert entspricht dem IE als Barwert bestimmt auf Basis des Barwertes von REI in t und dem in $t-1$ erwarteten REI für t .

⁶⁵⁰ Bspw. bei Fehlentwicklungen in der Umsetzung der Unternehmensakquisitionstrategie.

⁶⁵¹ Im Sinne der Gesamtergebniszielorientierung könnten hierauf basierend bereits im Zeitablauf in jedem t ggf. Maßnahmen (d.h. AE) zur Vermeidung oder Minderung negativer IE ergriffen werden.

⁶⁵² Ein negativer REI bzw. $RI^{(PV)}$ im Zeitpunkt von AE sollte deshalb nicht unmittelbar zu einem Abbruch der Integration führen, sondern dies anhand des neuen $ANPV^{ACQUneu}$ entschieden werden. Ähnlich vgl. Stüker (2009), S. 164

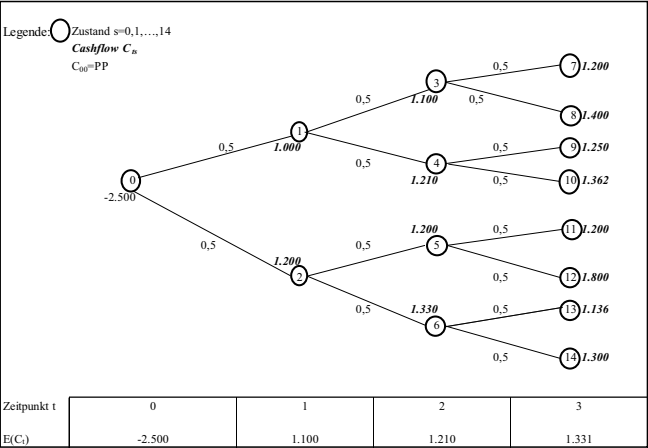


Abbildung 12: Beispiel Zustandsbaum Akquisitionsobjekt

Im Erwerbszeitpunkt wird das Akquisitionsobjekt über die gesamte Nutzungsdauer bewertetet und folgende erwarteten Ertragswerte in den einzelnen Zeitpunkten bestimmt:

Ertragswerte für alle t und s PV_{ts}		Erwartungswerte der Ertragswerte $E(PV_{ts})$	
ts	PV_{ts}	$E(PV_{ts})$	
00	3.000,00	$E(PV_0)$	3.000,00
11	2.126,86	$E(PV_1)$	2.200,00
12	2.273,14		
23	1.181,82	$E(PV_2)$	1.210,00
24	1.187,23		
25	1.363,64		
26	1.107,28		
3s	0	$E(PV_3)$	0

Tabelle 18: Ertragswerte des Akquisitionsobjekts bei unsicheren Cashflows

Der erwartete ANPV im Erwerbszeitpunkt beträgt 500€. Die Bewertung in $t=0$ in Zustand $s=0$ der Erfolgskennzahlen und Goodwill-Größen der einzelnen Verfahren entsprechen den Werten des Beispiels 2 (Tabelle 9 und Tabelle 10), wobei die Werte bzgl. der künftigen Zeitpunkte Erwartungswerte darstellen. Ein IE wird im Folgenden mit diesem Beispiel veranschaulicht für den ersten Zeitpunkt $t=1$, in dem Zustand $s=1$ eintritt. Für die nachfolgenden sei auf den Anhang 4.3 verwiesen. In den Tabellen wird auf die Kennzeichnung der Bewertung künftiger Zeitpunkte als Erwartungswerte aus Gründen vereinfachter Darstellung verzichtet.

Beispiel 5.1- Present Value-Allokationsschema

Es wird die Tabelle des $RI^{(PV)}$ angeführt, da diese umfassend sämtliche Werte zu AIGW, DGW und ANPV zeigt und den Zusammenhang der Größen verdeutlicht. Da $RI^{(PV)}$ mit REI identisch ist, wird auf diese Tabelle an dieser Stelle verzichtet. Die folgende Tabelle zeigt u.a. die außerplanmäßigen Abschreibungen von PV und AIGW sowie DGW, die sich im Vergleich zu den Erwartungen in $t=0$ in $s=0$ ergeben.

Nr.	Bestimmung	t	1	2	3
0		C	1.000,00	1.155,00	1.303,00
1		PV	2.126,86	1.184,55	0,00
2		D^{PV}	873,14	942,31	1.184,55
3		ED^{PV} $=PV_{1,0}-PV_1$	73,14 =2.200- 2.126,86		
4		BV	800,00	400,00	0,00
5		D^{BV}	400,00	400,00	400,00
6	= 2-4	$D^{PV} - D^{BV}$	400,00	590,00	810,00
6.1	=3	ED	73,14		
7	= 1-3	AIGW	1.326,86	784,55	0,00
8	= 6	D^{AIGW}	473,14	542,31	784,55
9	=3	ED^{AIGW}	73,14		
10	= PP - 4 in t=0 - Summe(10) in t	DGW	826,86	284,55	-500,00
11	= 6	D^{DGW}	473,14	542,31	784,55
12	=3	ED^{DGW}	73,14		
13	= 1-PP	ANPV	500,00	500,00	500,00
11		CC^{PV}	300,00	212,69	118,45
12	=1-2-11 =1-(5+8)-11	RI^(PV)	-173,14	0,00	0,00

Tabelle 19: Außerplanmäßige Abschreibung, AIGW und $RI^{(PV)}$ – Beispiel 5

In $t=1$ zeigt sich im Erfolgsausweis der Kennzahl $RI^{(PV)}$ der negative IE (Barwert der erwarteten Cashflows in $t=1, 2, 3$ geringer als in $t=0$ in $s=0$ erwartet). Dieser führt zu einem geringeren PV als zuvor erwartet für $t=1$ und damit zu einer außerplanmäßigen Abschreibung ED^{PV} im Vergleich zum vorherigen erwarteten Wert. Die Ertragswertabschreibung in $t=1$ ergibt sich durch Rückgriff auf PV_{00} der Bewertung in $t=0$ abzgl. PV_{11} . ED^{PV} schlägt sich nieder in einer außerplanmäßigen Abschreibung bei AIGW und DGW im Vergleich zu den in $t=0$ in $s=0$ erwarteten Werten. Jene repräsentieren den Verlust von Synergiepotentialen. ANPV bleibt konstant bis zum Endzeitpunkt $T=3$ als Zielgröße. Der in $t=1$ in $s=1$ rückwirkend bestimmte ex post-ANPV diskontiert auf $t=0$ im aktuellen Informationsstand beträgt 342,60€. Dies entspricht dem Barwert von $RI^{(PV)}$ auf Basis der aktuellen Informationen. Die Gegenüberstellung gem. (85) spiegelt die negative Ausprägung des IE wider.

4.3.3.4.3.4 Purchase Price-Allokation

Bei Anwendung dieses Allokationsschemas ergibt sich der Benchmark-Faktor b im Erwerbszeitpunkt $t=0$ im Zustand $s=0$ wie allgemein definiert in (19). Dieser wird konstant beibehalten in den fortschreitenden Zeitpunkten $1 \leq t \leq T$ unabhängig von den eintretenden Zuständen s , da der gezahlte Kaufpreis PP_0 und der zum Akquisitionszeitpunkt erwartete Ertragswert PV_{00} die Basis der Akquisitionsdurchführung bilden und somit die Gültigkeit der Benchmark - sprich der Kaufpreis - begründen. Der Benchmark-Cashflow im Zeitpunkt t in Zustand s BC_{ts} wird auf Basis von b und C_{ts} bestimmt:

$$BC_{ts} = b \cdot C_{ts}. \quad (86)$$

Die Benchmark-Ertragswerte in t in s ergeben sich auf Basis der erwarteten Benchmark-Cashflows:

$$BPV_{ts,t} = \sum_{\tau=t+1}^T \frac{E(BC_{ts})}{(1+i)^{\tau-t}}, \quad (87)$$

Die Benchmark-Ertragswertabschreibung D_{ts}^{BPV} entspricht der Differenz aus dem BPV des vorangegangenen Zeitpunkts und dem aktuellen BPV:

$$D_{ts}^{BPV} = BPV_{t-1,s} - BPV_{ts}. \quad (88)$$

Die Abweichung des im aktuellen Zeitpunkt t im eingetretenen Zustand s bestimmten BPV und dem im vorangegangenen Zeitpunkt $t-1$ erwarteten BPV drückt sich in Form einer außerplanmäßigen Abschreibung ED^{BPV} aus, die auch als Multiplikation von b mit ED^{PV} bestimmt werden kann:

$$ED_t^{BPV} = BPV_{ts,t-1} - BPV_{ts} = ED_t^{PV} \cdot b. \quad (89)$$

Diese fällt negativ aus bei einem positiven IE, d.h. BPV wird zugeschrieben, und positiv bei einem negativen IE.

Die Kennzahl EE wird im aktuellen Zeitpunkt t in s bestimmt wie folgt:⁶⁵³

$$EE_{ts} = BPV_{ts} - (1+i)^t \cdot BPV_{t-1,s} + C_{ts}. \quad (90)$$

Der ex post-bestimmte ANPV (76) in $t=0$ entspricht dem Barwert der im Zeitpunkt t im Zustand s bereits bis dahin eingetreten und der in t bestimmten (erwarteten) EEs über die Restnutzungsdauer:

$$ANPV_{0,t} = \sum_{\tau=t}^T \frac{EE_{\tau s}}{(1+i)^{\tau}}. \quad (91)$$

Damit ist die Barwertidentität als Bedingung der Zielkongruenz der Gesamtergebniszielorientierung erfüllt. Im EE im aktuellen Zeitpunkt t in s schlägt sich ein Teil des IE nieder, jedoch nicht der ganze IE (78) aufgrund der Anwendung des Kaufpreises als Benchmark bzw. des Benchmark-Faktors. Der sog. Benchmark-IE (BIE) ist:⁶⁵⁴

$$BIE_{ts} = EE_{ts} - EE_{ts,t-1}. \quad (92)$$

Der IE im aktuellen Zeitpunkt wird dabei über die Restnutzungsdauer *barwertneutral periodisiert*. Er wirkt sich in t im Zustand s auf die Bewertung von EE bzgl. des aktuellen Zeitpunkts als auch den zukünftigen, d.h. den in t erwarteten EE für $t+1, \dots, T$ aus: EE ist, bewertet auf dem aktuellen Informationsstand in t , bei einem positiven (negativen) IE in $t, t+1, \dots, T$, höher (niedriger) als für

⁶⁵³ Das Konzept des EEI von Grinyer sieht eine Anpassung erst im Zeitpunkt der Realisation und nicht der Erwartungsänderung vor aufgrund von Manipulationsanfälligkeit bei unsicheren Cashflows, vgl. Grinyer (1985), S. 140; Grinyer / Lyon (1989), S. 309. Dem EEI wird deshalb ein ex post-Charakter zugeschrieben im Vergleich zum ex ante-Charakter des REI, vgl. Grinyer (1985), S. 134. Hiervon sollte zur Stärkung der Zukunftsorientierung als Kriterium der Gesamtergebniszielorientierung und der zeitlichen Entscheidungsverbundenheit bei Unsicherheit der Zahlungsrückflüsse abgesehen werden. Der EE unterscheidet sich damit vom EEI, da kein ausschließliches ex post-Maß vorliegt. Ferner wird b nicht rückwirkend auf Basis neuer Informationen bestimmt, was beim EEI-Konzept verbreitet ist, vgl. etwa Dirrigl (2003), S. 182

⁶⁵⁴ Ähnlich zur Kontrolle ex post vorschlagend, vgl. Dirrigl (2003), S. 182

diese Zeitpunkte in t-1 erwartet. Die Summe der einzelnen BIE in t und in künftigen Zeitpunkten t+1,...,T bewertet im aktuellen t in s entspricht dem IE:

$$IE_{ts} = \sum_{t=\tau}^T BIE_{\tau s} . \quad (93)$$

Der Residualgewinn unter Berücksichtigung der Kaufpreis-Abschreibung resp. BPV-Abschreibung ist im aktuellen Zeitpunkt t im Zustand s definiert als:

$$RI_{ts}^{(BPV)} = C_{ts} - D_{ts}^{BPV} - CC_{ts}^{BPV} . \quad (94)$$

Dieser erfüllt analog zum EE die Bedingung der Barwertidentität.

Der Informationseffekt wird bei dessen Eintritt in t anteilig antizipiert im Erfolgsausweis im aktuellen t und in künftigen bis zum Endzeitpunkt T, was der *partiellen sofortigen zeitlichen Entscheidungsverbundenheit* entspricht. Durch die zeitliche Verteilung des IE wird auch bei Auftreten eines negativen IE bei einem insg. positiven (rückwirkend bestimmten) ANPV auf Basis des neuen Informationsstands (76) im aktuellen Zeitpunkt das richtige Signal der Vorteilhaftigkeit der Akquisition gesendet durch einen positiven Erfolgsausweis,⁶⁵⁵ was der Entscheidungsnützlichkeit als Kriterium der *Gesamtergebniszielorientierung* zuträglich ist. Die Abbildung des IE im Erfolgsausweis schränkt zwar die *Manipulationsfreiheit* ein, jedoch wird gleichzeitig die Objektivität durch die Anwendung des Kaufpreises als objektive Benchmark bzw. die Beibehaltung des b über die Nutzungsdauer (BIE in einzelnen Zeitpunkten) gefördert. Ferner wird durch die teilweise Abbildung des IE im aktuellen t im Erfolgsausweis die *sachliche Entscheidungsverbundenheit* sichergestellt.⁶⁵⁶

Im Rahmen des PP-Verfahrens ist der Benchmark-Goodwill BGW_{ts} im aktuellen Zeitpunkt t in Zustand s wie folgt definiert:

$$BGW_{ts} = BPV_{ts} - BV_t = BPV_{00} - BV_0 - \underbrace{\left(\sum_{\tau=1}^t D_{\tau s}^{BPV} - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{BV} \right)}_{\sum_{\tau=1}^t D_{\tau s}^{BGW}} . \quad (95)$$

Entsprechend der außerplanmäßigen BPV-Abschreibung (89) im aktuellen Zeitpunkt t in s kommt es zu einer äquivalenten positiven oder negativen außerplanmäßigen BGW-Abschreibung (ED^{BGW}), da BV sicher planmäßig abgeschrieben wird. Damit gilt:

$$ED_{ts}^{BGW} = ED_{ts}^{BPV} . \quad (96)$$

Ein positiver IE generiert, wie soeben geschildert, neuen originären Goodwill im Akquisitionssubjekt, was sich teilweise in der Zuschreibung von BGW ausdrückt und damit den Substitutionseffekt objektiviert ausweist. Bei einem positiven IE wird auf Basis des aktuellen Informationsstandes in t in s für die künftigen Zeitpunkte mehr als die bezahlten Synergiepotentiale erwartet, als sie in t-1 erwartet wurden. In diesem Fall ist der gezahlte Kaufpreis in t=0 ex post betrachtet zu ge-

⁶⁵⁵ Vgl. Grinyer / Lyon (1989), S. 309

⁶⁵⁶ Durch die objektivierte und partielle Begrenzung des Einflusses des IE auf den Erfolgsausweis im aktuellen t in Zustand s werden im Sinne der sachlichen Entscheidungsverbundenheit sog. Windfall Profits bzw. Losses, die gänzlich außerhalb der Verantwortlichkeit des Managements liegen, konzeptionell bedingt beschränkt ausgewiesen, was die Erfüllung des Prinzips zudem stärkt.

ring. Sofern ein negativer IE auftritt, führt dies zu einer positiven außerplanmäßigen Abschreibung von BGW. Dies weist daraufhin, dass in künftigen Zeitpunkten bezahlte Synergiepotentiale verloren werden oder negative Synergiepotentiale auftreten.⁶⁵⁷ Ex post beurteilt ist damit der gezahlte Kaufpreis in $t=0$ zu hoch.⁶⁵⁸

Die gesamte Auswirkung von Informationseffekten über die Nutzungsdauer auf den rückwirkend auf Basis des aktuellen Informationsstandes bestimmten (ex post) ANPV (76) zeigt sich analog wie im PV-Verfahren soeben beschrieben, und es können dieselben Rückschlüsse durch Vergleiche mit dem ANPV ebestimmt in $t=0$ auf dem dortigen Informationsstand gezogen werden.⁶⁵⁹ Sofern sich ein negativer IE lediglich in einer Minderung eines positiven Erfolgsausweises auswirkt, d.h. $ANPV^{ACQ_{neu}} > 0$ (76), wird weiterhin in jedem Zeitpunkt bis zum Ende der Nutzungsdauer das richtige Signal eines erfolgreichen Akquisitionsgesamtprojektes gesetzt.⁶⁶⁰ Beispiel 5 soll aufgegriffen werden zur Veranschaulichung des Informationseffekts. Eine ausführliche Darstellung ist in Anhang 4.3 zu finden.

Beispiel 5.2 – Purchase Price-Allokationsverfahren

Bei Eintritt von $s=1$ im Zeitpunkt $t=1$ wird der Benchmark-Cashflow durch Multiplikation des ursprünglichen Benchmark-Faktors $b=0,83$ mit dem eingetretenen Cashflow in $t=1$ multipliziert. Die Bestimmung von BC für die Zeitpunkte $t=2$ und $t=3$ basiert auf den Erwartungswerten der Cashflows in $t=1$ in $s=1$. Wie beim PV-Verfahren wird auf die Tabelle von $RI^{(BPV)}$ fokussiert. Hierbei werden die außerplanmäßigen Abschreibungen von BPV und BGW, die sich im Vergleich zu den Erwartungen in $t=0$ in $s=0$ ergeben, abgebildet. Die letzte Zeile der Tabelle gibt die in $t=0$ in $s=0$ erwarteten Werte von $RI^{(BPV)}$ wieder.

⁶⁵⁷ Ein positiver ED^{BGW} repräsentiert damit keine Tilgung, vgl. Dirrigl / Große-Frericks (2011), S. 112–113.

⁶⁵⁸ Vgl. Dirrigl / Große-Frericks (2011), S. 107; Pellens / Crasselt / Schremper (2002), S. 130apiald

⁶⁵⁹ Bspw. kann ANPV negativ ausfallen bei Fehlentwicklungen in der Umsetzung der Unternehmensakquisitionstrategie oder der Umweltbedingungen, so dass man die Erwartungen hinsichtlich der zukünftigen C soweit nach unten revidieren müsste, dass sich daraus für die (restliche) Nutzungsdauer negative EEs ergeben. Ähnlich vgl. Stüker (2009), S. 164

⁶⁶⁰ Vgl. etwa Grinyer / Lyon (1989), S. 309

Nr.	Bestimmung	t	1	2	3
0		C	1.000,00	1.155,00	1.303,00
1		BPV	1.772,38	987,12	0,00
2		D ^{BPV}	727,62	785,26	987,12
2.1		ED ^{BPV}	60,95		
3		BV	800,00	400,00	0,00
4		D ^{BV}	400,00	400,00	400,00
5	=2-4	D ^{BPV} - D ^{BV}	327,62	385,26	587,12
5.1		ED	60,95		
6	=PP - 3 in t=0 -Summe(7) bis t	BGW	972,38	587,12	0,00
7	=5	D ^{BGW}	327,62	385,26	587,12
7.1		ED ^{BGW}	60,95		
8		CC ^{BPV}	250,00	183,33	100,83
9	=1-3-8 =1-5-7-8	RI ^(BPV)	22,38	192,50	217,17
		RI _{t,0} ^(BPV)	183,33	201,67	221,83

Tabelle 20: Außerplanmäßige Abschreibung, BGW und RI^(BPV) – Beispiel 5

Der negative IE führt zu geringeren Werten von RI^(BPV) in t=1,2,3 und wird damit periodisiert ausgewiesen (BIE in jedem Zeitpunkt). Der Barwert der Differenzen von BIE (i.e. $RI_{1,0}^{(BPV)} - RI_1^{(BPV)}$) diskontiert auf den Zeitpunkt t=1 beträgt -172,03€ und entspricht damit dem Informationseffekt. Der Barwert von RI^(BPV) in t=0 bewertet auf dem aktuellen Informationsstand in t=1 entspricht dem neuen rückwirkend bestimmten ANPV in Höhe von 342,60€.

4.3.3.4.3.5 Prudent Purchase Price-Allokation: Prudent Excess Earnings und Prudent Benchmark Goodwill

Das PP-Allokationsverfahrens kann bis hin zur kompletten Einschränkung von Manipulationen und damit Erfüllung der Manipulationsfreiheit weiterentwickelt werden. Eine Weiterentwicklung besteht in Form des *Prudent Purchase Price-Allokationsverfahren (PPP-A)*. Hierbei wird ANPV der Akquisition erst im Endzeitpunkt am Ende der Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts vollständig ausgewiesen.⁶⁶¹ Die Erfolgskennzahl wird als Abwandlung des EE als *vorsichtig gemessener Excess Earnings (Prudent EE, PEE)* bezeichnet, welche statt des zuvor bestimmten BPV auf die vorsichtige Benchmark BPV (Prudent BPV, PBPV) abstellt. Hierbei wird wie beim PP-Allokationsschema der Kaufpreis zeitlich allokiert, allerdings in vorsichtig bestimmter Weise. Im Kontext unsicherer Cashflows ergibt sich PEE im aktuellen Zeitpunkt t in Zustand s wie folgt:

$$PEE_{ts} = C_{ts} + (BPV_{ts} - BPV_{t-1s}) - i \cdot BPV_{t-1s}. \quad (97)$$

Die letzten beiden Determinanten repräsentieren zum einen die Abschreibung des $PBPV_{ts}$ (Depreciation of PBPV, D^{PBPV}) als PBPV-Änderung, zum anderen die Kapitalkosten des $PBPV_{t-1s}$ (Capital Costs of PBPV, CC^{PBPV}). Somit lässt sich PEE wie folgt darstellen:

⁶⁶¹ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016).

$$PEE_{ts} = C_{ts} - (D_{ts}^{PBPV} + CC_{ts}^{PBPV}). \quad (98)$$

Um PEE_{ts} im Zeitpunkt t in s zu bestimmen, ist wie folgt bzgl. der Bestimmung von PEE für $0 \leq t \leq T-1$ vorzugehen: Ausgehend von dem Cashflow C_{ts} und dem Kaufpreis als Benchmark-Present Value $PBPV_{00}$ in $t=0$ sind D^{PBPV} (und damit $PBPV_{ts}$) und CC^{PBPV} über die Nutzungsdauer zu bestimmen, so dass PEE_{ts} in $0 \leq t \leq T-1$ gerade null beträgt. Hierbei muss folgende Gleichung erfüllt sein:

$$PEE_{ts} = C_{ts} - (D_{ts}^{PBPV} + CC_{ts}^{PBPV}) \equiv 0. \quad (99)$$

Demnach muss die Höhe des Kapitaldienstes (D^{PBPV} plus CC^{PBPV}) gerade dem Cashflow entsprechen:

$$C_{ts} = D_{ts}^{PBPV} + CC_{ts}^{PBPV}. \quad (100)$$

Zur Determinierung von $PBPV_{ts}$ wird zunächst CC_{ts}^{PBPV} bzgl. PP_0 bzw. $PBPV_{00}$ sukzessiv für jeden Zeitpunkt in $0 \leq t \leq T$ bestimmt.⁶⁶²

$$CC_{t-1s}^{PBPV} = PBPV_{t-1s} \cdot i. \quad (101)$$

Nach deren Bestimmung wird D^{PBPV} entsprechend einer Auflösung der Formel (100) nach der Abschreibung in $1 \leq t \leq T-1$ als Residualgröße bestimmt:

$$D_{ts}^{PBPV} = C_{ts} - CC_{ts}^{PBPV}. \quad (102)$$

Diese beeinflusst den $PBPV_{ts}$ in $1 \leq t \leq T$ wie folgt:

$$PBPV_{ts} = PBPV_{t-1s} - D_{ts}^{PBPV}. \quad (103)$$

Die Abschreibung D^{PBPV} repräsentiert den vorsichtigen Anteil des verdienten Kaufpreises im Zeitpunkt t in s . Im Endzeitpunkt der Nutzungsdauer wird der Restwert des PBPV vollständig abgeschrieben, d.h. D_{Ts}^{PBPV} entspricht $PBPV_{T-1s}$. PEE_{Ts} entspricht dem auf diesen Zeitpunkt aufgezinsten ex post-ANPV, rückwirkend bestimmt auf Basis des aktuellen Informationsstands in t in s (76).⁶⁶³

$$PEE_{Ts} = ANPV_{0t} \cdot (1+i)^T. \quad (104)$$

PEE erfüllt damit die Barwertidentität gemäß des Kriteriums der Zielkongruenz der Gesamtergebniszielorientierung.

Vor dem Hintergrund der intertemporalen Allokation des Goodwill entstehend aus der Akquisition ist D^{PBPV} als Allokationsmechanismus von Bedeutung. D_{ts}^{PBPV} stellt im Rahmen des PPP-Allokationsverfahrens die maßgebliche Abschreibung in jedem Zeitpunkt t der Nutzungsdauer im jeweils eingetretenen s dar. Im Rahmen dieses Verfahrens wird damit der BGW vorsichtig bestimmt. Dieser sog. Prudent BGW (PBGW) ist hierbei die Restgröße der Spezialform des PBPV als maßgeblicher Wertansatz. Damit umfasst D^{PBPV} die Abschreibung des PBGW (Depreciation of PBGW, D^{PBGW}) und beeinflusst damit dessen intertemporale Allokation als Abschreibung.

⁶⁶² Der Faktor b kann hierbei in den jeweiligen Zeitpunkten nicht zur Bestimmung des jeweiligen BPV herangezogen werden, da der Erfolg gerade nicht anteilig in jedem t ausgewiesen werden soll.

⁶⁶³ Vgl. Bantz / Hirscher / Velthuis (2016).

Bei dieser vorsichtigen Weiterentwicklung des PP-Allokationsverfahrens stellt der RI auf den PBPV ab, um im Erfolgsausweis (dieser Kennzahl) den PBGW, als Restgröße vom PBPV, zu berücksichtigen. Der RI wird hierbei als Residualgewinn auf Basis der vorsichtigen Benchmark PBPV ($RI^{(PBPV)}$) bezeichnet. Demnach werden D^{PBPV} und CC^{PBPV} vom Zahlungssaldo C subtrahiert. $RI^{(PBPV)}$ ist in $0 \leq t \leq T$ in s:

$$RI_{ts}^{(PBPV)} = C_{ts} - D_{ts}^{PBPV} - CC_{ts}^{PBPV}. \quad (105)$$

Die Kennzahlen PEE und $RI^{(PBPV)}$ sind damit identisch. In Hinblick auf die Anforderung der Gesamtergebniszielorientierung gewährleisten sie *Zielkongruenz* durch Erfüllung der Barwertidentität.⁶⁶⁴ Allerdings wird keine *Zukunftsorientierung* durch die Erfolgskennzahlen sichergestellt, da der Erfolgsausweis erst im Endzeitpunkt erfolgt. Vor dem Hintergrund des Ziels des vorsichtigen Erfolgsausweises kann die Gesamtergebniszielorientierung trotz fehlender Zukunftsausrichtung als erfüllt erachtet werden, da hierbei das Ziel des vorsichtigen Ausweises im Fokus steht. Die *zeitliche Entscheidungsverbundenheit* wird durch die Erfolgskennzahlen nicht erfüllt, da der Ausweis des ANPV erst im Endzeitpunkt erfolgt (aufgezinster ANPV, (104)). Im Hinblick auf das intertemporale Tragfähigkeitsprinzip wird dessen spezifische Auslegung des *Matching Principle* erfüllt, da der Kaufpreis verteilt wird. Über die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts hinweg erfolgt eine zeitliche vorsichtige Allokation von PP_0 , sodass ein Anteil des PP_0 als Aufwendung in Form von D^{PBPV} zzgl. CC^{PBPV} den dazugehörigen realisierten Zahlungsrückflüssen gegenübergestellt wird.

Aufgrund eines IE in t in s ergibt sich eine außerplanmäßige Abschreibung von BPV:

$$ED_{ts}^{BPV} = BPV_{ts,t-1} - BPV_{ts}. \quad (106)$$

Bei einem negativen IE führt der geringere Cashflow in t bei gleichen (in t-1 erwarteten) Kapitalkosten, da diese sich auf den BPV des vorherigen Zeitpunkts beziehen, mit dem Ziel eines Erfolgsausweises von null zu einer niedrigen Abschreibung des BPV als zuvor erwartet, d.h. es ist eine negative ED^{BPV} zu verzeichnen. Bei einem positiven IE hingegen entsteht eine höhere als erwartete Abschreibung, d.h. eine positive außerplanmäßige Abschreibung. Der Informationseffekt im aktuellen Zeitpunkt t wird bei diesem vorsichtigen Vorgehen mit dem Ziel der vollständigen *Manipulationsfreiheit* erst im Endzeitpunkt T ausgewiesen (bewertet in t in s), sog. vorsichtiger PBIE (PBIE):

$$PBIE_{Ts,t} = PEE_{Ts,t} - PEE_{Ts,t-1}. \quad (107)$$

Dieser entspricht dem auf den Zeitpunkt T aufgezinster IE in t in s resp. der Barwert von PBIE diskontiert auf t dem Informationseffekt in t:

$$\begin{aligned} PBIE_{Ts,t} &= IE_{ts} \cdot (1+i)^{T-t} \\ \Leftrightarrow IE_{ts} &= \frac{PBIE_{Ts,t}}{(1+i)^{T-t}}. \end{aligned} \quad (108)$$

Im aktuellen Zeitpunkt t im eingetretenen Zustand s wird IE nicht im Erfolgsausweis in t antizipiert. Damit wird die *zeitliche Entscheidungsverbundenheit* bei diesem Verfahren in den Kennzahlen aufgrund der vorsichtigen Konstruktion des Erfolgsausweises nicht erfüllt. Der Konflikt zwi-

⁶⁶⁴ Dies gilt, obgleich das Kongruenzprinzip verletzt ist.

schen den Anforderungen der Manipulationsfreiheit und zeitlichen Entscheidungsverbundenheit wird bei diesem vorsichtigen Verfahren deutlich.

Der Goodwill wird im Zuge dieses PPP-Verfahrens vorsichtig bestimmt als Restgröße des $PBPV_{ts}$, wobei dieser in $t=0$ dem PP_0 entspricht. Da per Annahme gilt $PP_0 > BV_0$, existiert ein positiver PBGW im Erwerbszeitpunkt in Zustand $s=0$. Im Zeitablauf umfasst D^{PBPV} nicht nur D^{BV} , sondern auch die Abschreibung des PBGW (Depreciation of PBGW, D^{PBGW}). Somit lässt sich PBGW in t in s unter Berücksichtigung von D^{PBPV} und D^{BV} darstellen:

$$PBGW_{ts} = PP_0 - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau s}^{PBPV} - (BV_0 - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{BV}). \quad (109)$$

Eine Umformung lässt die Abschreibung des PBGW als Residualgröße von D^{PBPV} und D^{BV} erkennen:

$$PBGW_{ts} = PBPV_0 - BV_0 - \underbrace{\sum_{\tau=1}^t (D_{\tau s}^{PBPV} - D_{\tau}^{BV})}_{\sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{PBGW}}. \quad (110)$$

Über die folgenden Zeitpunkte wird PP_0 des Erwerbsobjekts verdient im Sinne von Cashflowrealisierung, was sich anteilig im aktuellen Zeitpunkt in der vorsichtigen Abschreibung D^{PBPV} ausdrückt. Da der Kaufpreis geringer als der Ertragswert im Erwerbszeitpunkt ist, resultiert im Zeitablauf $PBPV_t < PV_t$ und $D_t^{PV} > D_t^{PBPV}$. PBGW wird vollständig abgeschrieben und im letzten Zeitpunkt der Nutzungsdauer gänzlich aufgelöst. $PBGW_{00}$ reflektiert die bezahlten Synergiepotentiale. $PBGW_{ts}$ in $1 \leq t \leq T$ kann nicht als künftiges erwartetes Synergiepotential interpretiert werden, denn D^{PBPV} wird durch die vorsichtig konstruierte D^{PBGW} beeinflusst und reflektiert folglich im Zeitpunkt t in s nicht die in diesem realisierten bezahlten Synergiepotentiale. PBGW wird zeitlich über die Nutzungsdauer verteilt und damit die Kaufpreisabschreibung als Wertverzehr der Wertgenerierung durch Zahlungsrückflüsse gemäß des *Matching Principle* erfüllt. Über die gesamte Nutzungsdauer betrachtet spiegelt die kumulierte D^{PBGW} die bezahlte Synergiepotentialrealisierung wider, $\sum_{t=\tau}^T D_{\tau}^{PBGW}$.

Festzuhalten ist beim PPP-Allokationsverfahren, dass dieses als Weiterentwicklung des PPP-Verfahrens den Erfolg in den Kennzahlen PEE und $RI^{(BPV)}$ im Endzeitpunkt der Nutzungsdauer ausweist. Hierbei wird der maßgebliche Wertansatz PP_0 angesetzt und über die Nutzungsdauer des Akquisitionsojekts zeitlich vorsichtig verteilt gem. D^{PBPV} . Im aktuellen Zeitpunkt t im eingetretenen Zustand s entspricht die vorsichtige außerplanmäßige Abschreibung von PBGW (ED^{BGW}) der des PBPV:

$$ED_{ts}^{BGW} = ED_{ts}^{PBPV}. \quad (111)$$

Aufgrund der vorsichtigen Determinierung von ED^{BGW} kann sie nicht per se bei einem positiven (negativen) IE als Anstieg (Verlust) von positiven Synergiepotentialen interpretiert werden. Beispiel 5 soll das Verfahren veranschaulichen.

Beispiel 5.3 – Intertemporales Prudent Purchase Price-Allokationsverfahren

Zunächst sei im Erwerbszeitpunkt $t=0$ in $s=0$ die Bewertung der Akquisition abgebildet. Ausgehend von dem gewünschten Erfolgsausweis von null bis zum Endzeitpunkt wird zuerst D^{PBPV} und hierauf basierend PBPV für jeden Zeitpunkt determiniert. Die folgenden Tabellen geben für das Akquisitionsojekt die im Erwerbszeitpunkt bestimmten sicheren Cashflows und hierauf basierend BC, PBPV, den PEE sowie den PBGW und $RI^{(PBPV)}$ wieder.

Nr.	Bestimmung	t		0	1	2	3
1		C		-2.500,00	1.100,0	1.210,0	1.331,0
2		PV		3.000,00	2.200,0	1.210,0	0,00
3	$=b*1$	BC		-2.500,00	916,67	1.008,33	1.109,17
4	$=PBPV_{t-1}$ -6.1	PBPV	3. Schritt	2.500,00	1.650,0	605,00	0,00
5		$PBPV_{t-1} * (1+i)$		0,00	2.750,0	1.815,0	665,50
6	$=6.1+6.2$	ökon. Kapitaldienst			-1.100	-1.210,0	-665,50
6.1	$=1-6.2$	D^{PBPV}	2. Schritt		850,00	1.045,0	605,00
6.2	$=i*PBPV_{t-1}$	CC^{PBPV}			250,00	165,00	60,50
7	$=Null \text{ in } t < T$ $=4-5+1$ $=6+1$	PEE	1. Schritt	0,00	0,00	0,00	665,50

Tabelle 21: Bestimmung von PEE – Beispiel 5

Entsprechend der Residualgröße der „planmäßigen“ Ertragswertabschreibung und der Vermögenswertabschreibung wird PBGW in jedem Zeitpunkt „planmäßig“ abgeschrieben. Die Bestimmung und Werte von PBGW sowie der Zusammenhang zwischen PBGW und $RI^{(PBGW)}$ und dessen Werte zeigen sich in nachstehender Tabelle:

Nr.	Bestimmung	t		0	1	2	3
1		C		-2.500,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		PBPV		2.500,00	1.650,00	605,00	0,00
3		D^{PBPV}		-2.500,00	850,00	1.045,00	605,00
4		BV		1.200,00	800,00	400,00	0,00
5		D^{BV}		-1.200,00	400,00	400,00	400,00
6	$=2-4$	PBGW		1.300,00	850,00	205,00	0,00
7	$=3-5$	D^{PBGW}		-1.300,00	450,00	645,00	205,00
8		CC^{PBPV}		0,00	250,00	165,00	60,50
9	$=1-3-8$ $=1-5-7-8$	$RI^{(PBPV)}$		0,00	0,00	0,00	665,50

Tabelle 22: Bestimmung $RI^{(PBPV)}$ und PBGW – Beispiel 5

PBGW spiegelt im Erwerbszeitpunkt bezahlte Synergiepotentiale wider. Die über die $T=3$ kumulierten D^{PBGW} entsprechen den bezahlten Synergiepotentialen ($PBGW_0 = 1.300€$). Der Barwert von den für $T=3$ erwarteten PEE bzw. $RI^{(PBPV)}$ beträgt 500€ und entspricht damit dem in $t=0$ erwarteten ANPV.

Im Zeitpunkt $t=1$ in Zustand $s=1$ ergeben sich für PBGW und $RI^{(PBPV)}$ nachstehende Werte. In der Tabelle werden die außerplanmäßigen Abschreibungen von PBPV und PBGW, die sich im Vergleich zu den Erwartungen in $t=0$ in $s=0$ ergeben, abgebildet. Die letzte Zeile gibt die in $t=0$ in $s=0$ erwarteten Werte von $RI^{(PBPV)}$ wieder.

Nr.	Bestimmung	t	1	2	3
1		C	1.000,00	1.155,00	1.303,00
2		PBPV	1.750,00	770,00	0,00
3		D^{PBPV}	750,00	980,00	770,00
3.1		ED^{PBPV}	-100,00		
4		BV	800,00	400,00	0,00
5		D^{BV}	400,00	400,00	400,00
6		$D^{PBPV} - D^{BV}$			
6.1		ED	-100,00		
7		PBGW	950,00	370,00	0,00
8	=3-5	D^{PBGW}	350,00	580,00	370,00
8.1		ED^{PBGW}	-100,00		
9		CC^{PBPV}	250,00	175,00	77,00
10	=1-3-8 =1-5-7-8	$RI^{(PBPV)}$	0,00	0,00	456,00
		$RI_{t=0}^{(PBPV)}$	0,00	0,00	665,50

Tabelle 23: Außerplanmäßige Abschreibung, PBGW und $RI^{(PBPV)}$ – Beispiel 5

Der negative IE führt zu geringeren Werten von $RI^{(PBPV)}$ in $t=3$ als zuvor erwartet und wird im Endzeitpunkt ausgewiesen, der PBIE. Der Barwert der Differenz von PBIE in $T=3$, d.h. $RI_{3,1}^{(PBPV)} - RI_{3,0}^{(PBPV)}$, diskontiert auf den Zeitpunkt $t=1$ beträgt -172,03€ und entspricht damit dem Informationseffekt. Der Barwert von $RI^{(PBPV)}$ diskontiert auf $t=0$ bewertet zum aktuellen Informationsstand entspricht dem neuen rückwirkend bestimmten $ANPV_{0,1}$ in Höhe von 342,60€.

Nachdem die intertemporale Allokation des Goodwill anhand verschiedener Allokationsverfahren untersucht wurde, wird im Folgenden die interdivisionale Allokation des Goodwill betrachtet.

4.3.4 Interdivisionale Allokation des Goodwill auf Unternehmensbereiche

4.3.4.1 Einführung und Erweiterung der Modellannahmen

Bisher wurde eine Integration des Akquisitionsobjekts als eine neu geschaffene Unternehmensdivision im Käuferbetrieb angenommen. Diese Annahme wird in folgender Analyse gelöst und hingegen erfolgt eine Integration in mehrere Bereiche des Käuferunternehmens.⁶⁶⁵ Die Integration des erworbenen Unternehmens wird im Rahmen der Transaktionsphase vor dem Unternehmenskauf als Akquisitionsstrategie festgelegt.⁶⁶⁶ Hierbei werden für jeden Unternehmensbereich die jeweiligen Synergiepotentiale der Bereiche identifiziert, die sich in der Generierung von Cashflows über die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts ausdrücken.⁶⁶⁷ In diesen Divisionen entstehen Synergiepotentiale der Akquisition, welche einzelnen Bereichen zuordenbar sind, und folglich geht in diesen ein Goodwill aus der Akquisition hervor.⁶⁶⁸ Eine Zuordnung des Goodwill resultierend aus

⁶⁶⁵ Als Unternehmensbereich kann bspw. ein Profit Center herangezogen werden. Zu Organisations- und Centerstrukturen sowie deren Kompatibilität mit den CGU-Vorgaben nach IAS 36 vgl. Maier (2009), S. 106–122 m.w.N..

⁶⁶⁶ Vgl. Buhleier (2011), S. 490; Hachmeister / Kunath (2005), S. 69; Wirth (2005), S. 199–200

⁶⁶⁷ Die Bestimmung der Synergiepotentiale resp. Ertragswerte sollte in einem gesamt-ergebniszielorientierten (Akquisition-)Controlling erfolgen, ähnlich vgl. Alvarez / Biberacher (2002), S. 352. Vgl. zu Synergieidentifizierung und -quantifizierung Hofmann (2005), S. 485–486 sowie grundlegend Biberacher (2003).

⁶⁶⁸ Vgl. Haaker (2008), S. 361; Schmusch / Laas (2006), S. 1050. Eindeutig ist die Zuordnung nur, wenn das erworbene Unternehmen als eigenständiger Unternehmensbereich abgegrenzt wird und lediglich in dieser das gesamte Synergiepotential besteht, vgl. Esser (2005), S. 104.

der Akquisition auf die Orte, in denen Cashflows generiert werden durch Realisierung von Synergiepotentialen, d.h. positive Ertragswerte bestehen, ist im Sinne des *interdivisionalen Tragfähigkeitsprinzips* wünschenswert.⁶⁶⁹ Die interdivisionale Allokation des Goodwill sollte losgelöst von der Zuordnung des erworbenen identifizierbaren Nettovermögens auf verschiedene Bereiche erfolgen,⁶⁷⁰ denn Divisionen können zum einen unabhängig von dieser von der Akquisition betroffen sein, bspw. aufgrund der Stärkung von Mitarbeiter-Know How, zum anderen determiniert ein zugeordneter Buchwert der erworbenen Vermögenswerte nicht per se die Höhe von Synergiepotentialen. Bei der Zuordnung des Erfolgsausweises gemäß dem anteiligen Ertragswert am Gesamtertragswert gemäß dem interdivisionalen Tragfähigkeitsprinzip wird auf das Theorem der Wertadditivität abgestellt, demnach die Summe der anteiligen Ertragswerte der betroffenen Bereiche $j \in J$ (PV^j) dem gesamten Ertragswert des Akquisitionsobjekts ACQU (PV^{ACQU}) entspricht:⁶⁷¹

$$\sum_j PV_t^j = PV_t^{ACQU}. \quad (112)$$

Im Folgenden wird eine von der Unternehmensleitung beschlossene Akquisition betrachtet, welche in verschiedene Bereiche $j \in J$ des Käuferunternehmens integriert wird. Die weiteren Annahmen des Grundmodells in Abschnitt 4.3.2 i.V.m. 4.3.3.3 (bspw. Sicherheit) bleiben unverändert. Im Fokus steht hier die bisher nicht betrachtete, interdivisionale Allokation. Diese kann der intertemporalen Allokation einfach vorangeschaltet werden. Anschließend sind die Erkenntnisse aus Abschnitt 4.3.3 bzgl. der intertemporalen Allokationsverfahren vollkommen analog anwendbar.

Es wird angenommen, dass keine weiteren Synergiewirkungen zwischen den betroffenen Bereichen bestehen. Die in den einzelnen Bereichen j identifizierten generierten Cashflows C^j in $1 \leq t \leq T$ basieren auf dieser Annahme, d.h. es kann eine eindeutige Zuordnung der synergieinduzierten Cashflows erfolgen. Die Zuordnung der erworbenen Vermögenswerte auf die einzelnen Bereiche ist aufgrund der vorab festgelegten Integrationsstrategie im Käuferunternehmen gegeben, BV_0^j . Diese werden annahmegemäß über die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts linear abgeschrieben. Unter diesen Annahmen wird im Folgenden die interdivisionale Allokation des Goodwill beleuchtet bzgl. der Verteilung im Erwerbszeitpunkt. Die formale Darstellung der einzelnen Erfolgskennzahlen (REI und $RI^{(PV)}$ bzw. EE und $RI^{(BPV)}$) und Goodwillgrößen (AIGW und DGW resp. BGW) der Verfahren benötigt lediglich die Notation j für die Bereichskennzeichnung. Ansonsten behalten die Formeln in den Abschnitten 4.3.3.3 und 4.3.3.4 ihre Gültigkeit. Deshalb wird auf deren Anführung an dieser Stelle verzichtet und es sei auf den Anhang 5 verwiesen.

4.3.4.2 Bestimmung der interdivisionalen Allokation des Goodwill

Auf Basis der in den einzelnen Bereichen identifizierten künftigen Cashflows C^j wird der Bereichsertragswert bestimmt:

⁶⁶⁹ PV stellt den relevanten Wertansatz des AIGW dar, was ein weiteres Argument für die Verwendung als Basis der interdivisionalen Allokation dient. Ähnlich vgl. Hachmeister (2006), S. 429; Hense (2006b), S. 259; Pellens / Crasselt / Schremper (2002), S. 124.

⁶⁷⁰ Vgl. Wirth (2005), S. 199–200.

⁶⁷¹ Solange alle (wesentlichen) Synergiepotentiale den einzelnen Bereichen zugerechnet werden können, kann Wertadditivität angenommen werden, vgl. Haaker (2006a), S. 693–694; Haaker (2008), S. 166. Kritisch hierzu bzgl. der CGU-Vorschriften nach IAS 36 vgl. etwa Klingelhöfer (2006), S. 595–597; Olbrich (2006b), S. 43.

$$PV_t^j = \sum_{\tau=1}^T \frac{C_\tau^j}{(1+i)^\tau}. \quad (113)$$

Die Anteilsquote eines Bereichs a^j entspricht dem Verhältnis des Bereichsertragswerts zu dem gesamten Ertragswert von ACQU im Erwerbszeitpunkt $t=0$.⁶⁷²

$$a^j = \frac{PV_0^j}{PV_0^{ACQU}}. \quad (114)$$

Der anteilige Kaufpreis eines Bereichs PP^j ergibt sich durch Multiplikation der Anteilsquote mit dem Kaufpreis in $t=0$:

$$PP_0^j = a^j \cdot PP_0^j. \quad (115)$$

Zunächst wird angenommen, dass die zugeordneten Cashflows in den einzelnen Bereichen zu höheren Bereichs-Ertragswerten führen als der Buchwert der zugeordneten Vermögenswerte, d.h. $PV_0^j > BV_0^j$. Ferner fällt der anteilige Kaufpreis höher als letztgenannte aus, i.e. $PP_0^j > BV_0^j$.

Beim *Present Value-Allokationsschema* wird auf Basis des Bereichswerts des anteiligen Ertragswerts, als relevanter Wertansatz, und des zugeordneten Buchwerts des Nettovermögens der AIGW des Bereichs ($AIGW^j$) in $t=0$ bestimmt, d.h. $AIGW_0^j = PV_0^j - BV_0^j$.⁶⁷³ Da per Annahme ein höherer Bereichsertragswert als Buchwert des Nettovermögens existiert, fällt $AIGW_0^j$ positiv aus. Als dessen Komponenten ergibt sich der anteilige DGW der Division (DGW^j) als Residualgröße des anteiligen Kaufpreises und des zugeordneten Buchwerts, i.e. $DGW_0^j = PP_0^j - BV_0^j$.⁶⁷⁴ Dieser repräsentiert positive Synergiepotentiale in der Division j . Aufgrund der Annahme eines niedrigeren Buchwerts als anteiliger Kaufpreis des Bereichs ist DGW_0^j ebenfalls positiv und spiegelt die anteiligen bezahlten Synergiepotentiale wider. Der ANPV des Bereichs ($ANPV^j$) ist der Differenzbetrag des Bereichsertragswerts und anteiligen Kaufpreises im Erwerbzeitpunkt, d.h. $ANPV^j = PV_0^j - PP_0^j$. Hierdurch werden die über den anteiligen Kaufpreis hinausgehenden Synergiepotentiale im jeweiligen Bereich, die aus der Akquisition hervorgehen, ausgedrückt.

Im Zuge des *PP-Allokationsverfahren* wird der anteilige PP resp. der anteilige BPV^j in $t=0$ zur Determinierung des BGW des Bereichs (BGW^j) als relevanter Wertansatz herangezogen. BGW^j wird als Residualgröße von PP^j resp. BPV^j und BV^j bestimmt i.e. $BGW_0^j = BPV_0^j - BV_0^j$. In Bezug auf die intertemporale Allokation des Kaufpreises sei darauf verwiesen, dass für die Bestimmung der Bereichs-Benchmark Cashflows (BC^j) sowie des Bereichs-Benchmark Ertragswerts (BPV^j) der Benchmark-Faktor b der Akquisition ACQU b^{ACQU} heranzuziehen ist. Der Benchmark-Faktor einer Division b^j ist mit diesem identisch.⁶⁷⁵ Der Faktor b^{ACQU} wird zur Bestimmung von BC^j und BPV^j mit dem Bereichscashflow bzw. -ertragswert multipliziert.

⁶⁷² Ähnlich vgl. Pellens / Crasselt / Schremper (2002), S. 124–125, die von einer Anteilsquote bezüglich des Unternehmenswertes sprechen. Ähnlich vgl. Ossadnik (1995), S. 58–60. Statt einer Anteilsquote einheitlich über die Nutzungsdauer sind auch Koeffizienten für jeden Bereich in jedem Zeitpunkt denkbar, vgl. Eimuth (2015), S. 167–168.

⁶⁷³ Diese Annahme führt i.V.m. dem Wertadditivitätstheorem dazu, dass die Summe der einzelnen Bereichs-Goodwills dem Gesamt-Goodwill entspricht, vgl. Haaker (2005c), S. 352.

⁶⁷⁴ Ähnlich vgl. Pellens / Crasselt / Schremper (2002), S. 124–125.

⁶⁷⁵ b^j entspricht dem Verhältnis des anteiligen Kaufpreises PP^j zum anteiligen PV^j , siehe Anhang 5.

Die Bestimmung der Bereichs-Goodwill im Rahmen der Verfahren auf Basis der jeweiligen anteiligen relevanten Wertansätze fördert die *Entscheidungsnützlichkeit als Kriterium der Gesamtergebniszielorientierung*, da hierbei die Akquisitionsmotive bzw. die dahinter begründete Akquisitionsstrategie und -absichten des Erwerbs im Sinne von hervorgehenden Synergiepotentialen in den Fokus gesetzt werden.⁶⁷⁶

4.3.4.3 Analyse des Sonderfalls eines negativen Bereichs-Goodwill

Im Zuge der Integration eines Unternehmens in mehrere Bereiche, können in einzelnen Bereichen auch negative Goodwills aufkommen, obgleich ein positiver Gesamt-Goodwill der Akquisition existiert. Dieser wird in diesem Abschnitt vor dem Hintergrund der Charakterisierung von Synergiepotentialen als wesentliche Goodwill-Treiber beleuchtet. Zum einen können sich im Allgemeinen im Falle von bereichsübergreifenden Synergien, unabhängig von der Vermögenswertzuordnung, negative Synergiepotentiale in einzelnen Divisionen entfalten, z.Bsp. Umsatzeinbrüche wegen Abwendung von Abnehmern aufgrund von mit dem Erwerb verbundener Unsicherheit.⁶⁷⁷ Zum anderen kann dies innerhalb eines Bereichs auf einem höheren Buchwert des erworbenen zugeteilten Nettovermögens als der Bereichsertragswert der Akquisition begründen, bspw. ein Mangel an Mitarbeiterfähigkeiten im Umgang mit erworbenen Techniken und kostenintensive Mitarbeiterschulungen.⁶⁷⁸ Ein negativer Bereichs-Goodwill ist stets als Badwill in diesem zu interpretieren, gleichwohl insg. ein positiver Goodwill aus einer Akquisition hervorgeht, d.h. $AIGW_0 = PV_0 - BV_0 > 0$, ist.

Beim *PV-Allokationsverfahren* entsteht im Bereich j im Erwerbszeitpunkt ein negativer $AIGW^j$ sofern PV^j geringer als die zugeordneten BV^j ist (3). $AIGW^j$ repräsentiert hierbei einen Badwill und verkörpert die negativen Synergiepotentiale, die in der Division aus der Akquisition hervorgehen. Ein negativer DGW^j als Komponente des $AIGW^j$, d.h. der anteilige PP^j ist geringer als BV^j , spiegelt die bezahlten negativen Synergiepotentiale im Zeitpunkt des Erwerbs wider. In Hinblick auf die intertemporale Allokation von $AIGW^j$ und DGW^j sei darauf hingewiesen, dass deren planmäßige Abschreibung (D^{AIGW^j} (33) und D^{DGW^j} (35)) negativ ausfällt wegen $D^{PV^j}_t < D^{BV^j}_t$ (sog. planmäßige Zuschreibung) und die Realisierung negativer Synergiepotentiale reflektiert.

Bei Anwendung des *PP-Allokationsverfahrens* tritt im Zeitpunkt des Erwerbs ein negativer BGW^j auf, sofern der anteilige PP^j bzw. BPV^j geringer als die zugeordneten BV^j ist (5). Dieser spiegelt negative bezahlte Synergiepotentiale wider. Bzgl. dessen intertemporaler Allokation sei darauf verwiesen, dass die planmäßige Abschreibung des BGW^j (D^{BGW^j}) negativ ist gemäß der Residualgröße der Abschreibungen von BPV^j und BV^j , d.h. $D^{BPV^j}_t < D^{BV^j}_t$.⁶⁷⁹ Jene planmäßige Zuschreibung reflektiert die Realisierung der bezahlten negativen Synergiepotentiale.

⁶⁷⁶ Vgl. Alvarez / Biberacher (2002), S. 351–352; Hachmeister / Kunath (2005), S. 68. Unternehmen können durch die Zuordnung bereichsbezogen gesteuert sowie kontrolliert werden und der Goodwill wird als wichtiges Potential eines Unternehmensbereichs berücksichtigt, vgl. Busse von Colbe / Ordelt / Gebhardt / Pellens (2006), S. 237; Haaker (2008), S. 69–70.

⁶⁷⁷ Vgl. Ebert (1998), S. 60–61; Franke (2009), S. 26. Bei bestehenden bereichsübergreifenden Synergien können auch Komplementärgüter zu Umsatzeinbußen führen, vgl. Haaker (2005a), S. 430–431.

⁶⁷⁸ Vgl. Franke (2009), S. 24; Hofmann (2005), S. 483.

⁶⁷⁹ Beim PPP-Verfahren tritt ebenfalls ein negativer $PBGW^j$ auf, der vorsichtig planmäßig abgeschrieben wird.

Beispielrechnungen der interdivisionalen Allokation des Goodwill sind in Anhang 4 zu finden. Nach Herleitung und Analyse intertemporaler Allokationsverfahren im Accounting sowie Untersuchung der interdivisionalen Allokation des Goodwill werden im Nachfolgenden die Schemata in Hinblick auf die ergänzenden Anforderungen des Accounting beleuchtet und anschließend ein Vergleich der Verfahren vollzogen.

4.4 Allokationsverfahren vor dem Hintergrund der Accounting-Anforderungen

4.4.1 Analyse hinsichtlich der ergänzenden Anforderungen des Accounting

Im Zuge der Analyse in Abschnitt 4.3.3 und 4.3.4 wurden die intertemporalen Allokationsverfahren vor dem Hintergrund des Tragfähigkeitsprinzips hergeleitet und dabei im Lichte der grundlegenden Anforderungen beurteilt. Das PPP-Allokationsverfahren wird betrachtet vor dem Hintergrund der Unsicherheit von Cashflows, was in der Praxis von besonderer Relevanz scheint. Die folgende Tabelle zeigt die Beurteilung, welche nicht abschließend sein kann aufgrund des theoretischen Analyserahmens, differenziert in „scheint erfüllt“, „scheint nicht erfüllt“ und „keine Aussage möglich“. Das Prinzip der Manipulationsfreiheit wird vor dem Hintergrund unsicherer Cashflows - sprich Informationseffekten- bewertet.

Anforderung \ Verfahren	PV-Allokation und REI und RI ^(PV)	PP-Allokation und EE und RI ^(BPV)	PPP-Allokation und PEE und RI ^(BPV)
Gesamtergebniszielorientierung	✓	✓	✓
Manipulationsfreiheit	x	✓	✓
Zeitliche Entscheidungsverbundenheit	✓	✓	x
Sachliche Entscheidungsverbundenheit	✓	✓	✓
Legende: ✓ scheint erfüllt x scheint nicht erfüllt / keine Aussage möglich			

Tabelle 24: Beurteilung hinsichtlich der grundlegenden Anforderungen

Diese drei Verfahren werden im Folgenden hinsichtlich der ergänzenden Anforderungen gewürdigt, wobei dies losgelöst von Modellannahmen vollzogen wird.

In Hinblick auf die *Überprüfbarkeit* scheinen alle Allokationsverfahren diese bei Sicherheit erfüllen zu können, sofern Belege und deren hoher Detaillierungsgrad vorliegen bzgl. der jeweils relevanten Größen, insb. den Zahlungsrückflüssen und damit dem Ertragswert sowie dem Kaufpreis, welche an dritte Adressaten vermittelt werden.⁶⁸⁰ Im Falle von unsicheren Cashflows muss die Beurteilung der Verfahren differenziert werden. Beim PV-Allokationsschema scheint die Überprüfbarkeit beeinträchtigt aufgrund der Zukunftsorientierung des PV als Allokationsgröße und der damit einhergehenden Einschränkung der Manipulationsfreiheit.⁶⁸¹ Beim PP-Allokationsverfahren scheint die Erfüllung der Anforderung durch Abstellen auf den gezahlten Kaufpreis als objektive Größe gefördert. Dieser wird im Zuge von Verhandlungen verschiedener Parteien (Käufer/Verkäufer) bestimmt und scheint somit grds. nachvollziehbar.⁶⁸² Dennoch fließt in diesem Verfahren der zukunftsorientierte Ertragswert ein, was einen gewissen Grad an Manipulationsspielräumen eröffnet und der Überprüfbarkeit abträglich sein kann.⁶⁸³ Das PPP-Allokationsschema

⁶⁸⁰ Vgl. Busse von Colbe (2002b), S. 891.

⁶⁸¹ Vgl. Hebertinger (2002b), S. 93, 95; Mohnen (2002), S. 84.

⁶⁸² Vgl. Richter (2004), S. 6–7.

⁶⁸³ Vgl. kritisch Brösel / Klassen (2006), S. 469; Crasselt / Schmidt (2007), S. 227.

wird der Anforderung gerecht aufgrund des Erfolgsausweises erst im Endzeitpunkt der Nutzungsdauer, wodurch Manipulationen und Subjektivität der Annahmen und Schätzungen keinen Eingang in den Erfolgsausweis finden.

Die *Verständlichkeit* für Adressaten ist ähnlich der Überprüfbarkeit abhängig von dem Detaillierungsgrad und der Eindeutigkeit von Informationen.⁶⁸⁴ In Hinblick auf das PV-Allokationsschema ist die Separierung des aus der Akquisition hervorgehenden Goodwill in AIGW und dessen Komponenten DGW und ANPV dem Prinzip zuträglich.⁶⁸⁵ Im Lichte der Synergietreiber des Goodwill repräsentieren AIGW und DGW im aktuellen Zeitpunkt sämtliches künftiges Synergiepotential und deren planmäßige (positive) Abschreibung dessen Realisierung, d.h. die Synergieeffekte. Hierbei ist jedoch bzgl. der Verständlichkeit des DGW einschränkend zu vermerken, dass dieser im Erwerbszeitpunkt das bezahlte Synergiepotential reflektiert, und trotz des relevanten Wertansatzes des Kaufpreises dies im Zeitablauf gemäß des Ertragswertes verzehrt und somit zu viel abgeschrieben wird.⁶⁸⁶ Die Abschreibung repräsentiert damit nicht die Realisierung bezahlter, sondern die sämtlicher Synergiepotentiale. Beim PP-Allokationsverfahren verkörpert BGW die bezahlten Synergiepotentiale sowie dessen planmäßige Abschreibung deren Realisierung, was eine konsistente Interpretation bietet und damit die Verständlichkeit stärkt. Im Rahmen des PPP-Allokationsverfahrens spiegelt BGW im Erwerbszeitpunkt die bezahlten Synergiepotentiale wider, jedoch kann die planmäßige Abschreibung im Zeitablauf nicht als jeweilige Synergieréalisation interpretiert werden aufgrund deren vorsichtigen Konstruktion. Im Endzeitpunkt gibt die kumulierte Abschreibung über die Nutzungsdauer Aufschluss über die realisierten Synergieeffekte. Bei Auftreten von Aktions- oder Informationseffekten werden diese im Erfolgsausweis im Zuge der einzelnen Schemata reflektiert, was die Verständlichkeit grds. fördert. Die Abbildung neuen originären Goodwills resultierend auf der ursprünglichen Akquisition zeigt sich beim PV-Verfahren vollständig im DGW bzw. beim PP-Verfahren teilweise im BGW durch eine außerplanmäßige Zuschreibung. Dabei wird die Verständlichkeit eines Erhalts des bezahlten Goodwill durch den Substitutionseffekt (neu geschaffener Goodwill) für die Adressaten gestärkt.⁶⁸⁷ Ebenso wird ein Verlust an positiven Synergiepotentialen oder die Entstehung negativer Synergiepotentiale durch die außerplanmäßige (positive) Abschreibung der Goodwill-Größen reflektiert.⁶⁸⁸ Im Allgemeinen ist das Vorgehen im Zuge der einzelnen Verfahren zur Bestimmung der Erfolgs- und Goodwillgrößen als verständlich zu beurteilen, da die Berechnungen einfach scheinen. Insgesamt scheinen alle Verfahren die Anforderung zu erfüllen.

Die *Vergleichbarkeit* des Erfolgsausweises ist bei allen Verfahren intertemporal gegeben und scheint dies auch bei Anwendung bzgl. verschiedener Akquisitionsalternativen zu gewährleisten. Bei Unsicherheit der Cashflows kann ein Vergleich über den Zeitablauf erfolgen, indem die tatsächlichen den erwarteten Erfolgsausweisen bzw. Kapitalwerten gegenübergestellt werden. Bei konsistenter Anwendung desselben Verfahrens in Bezug auf verschiedene Investitionsmöglichkeiten als auch in verschiedenen von der Akquisition betroffenen Unternehmensbereichen ist Ver-

⁶⁸⁴ Vgl. etwa Küpper (1998), S. 156.

⁶⁸⁵ Ähnlich zu getrenntem Ausweis von originärem und derivativem Goodwill vgl. Schultze / Hirsch (2005), S. 144.

⁶⁸⁶ Vgl. als Kritik am Ertragswertverfahren Schneider (1974), S. 374.

⁶⁸⁷ Die planmäßige Abschreibung des DGW bzw. BGW beschränkt bereits eine verborgene Aktivierung des originären Goodwill hinsichtlich der Höhe. Vgl. Baetge / Dittmar / Klönne (2014), S. 15; Pottgiesser / Velte / Weber (2005), S. 1751; Protzek (2003), S. 497.

⁶⁸⁸ Ähnlich vgl. Baetge / Dittmar / Klönne (2014), S. 16. Eine Übersicht der verschiedenen Interpretationen der planmäßigen und außerplanmäßigen Abschreibungen im Zuge der Verfahren ist im Anhang 2.3 enthalten.

gleichbarkeit grds. gewährleistet. Einschränkend ist bei Auftreten von Effekten hinsichtlich der *zeitlichen Vergleichbarkeit* in Bezug auf den DGW des PV-Verfahrens und den BGW des PP-Schemas dieser abträglich zu vermerken, dass die Erstbewertung nicht mit dessen Folgebewertung vergleichbar ist aufgrund der Abbildung neuen originären Goodwills.⁶⁸⁹ Da hierdurch allerdings die Gesamtergebniszielorientierung sowie die zeitliche und bei Aktionseffekten die sachliche Entscheidungsverbundenheit als grundlegende Anforderungen gestärkt werden, scheint dies gerechtfertigt. Zudem ist im Rahmen der Verfahren die planmäßige Abschreibung des akquirierten Goodwill einem Vergleich zwischen organisch und anorganisch wachsenden Bereichen bzw. Unternehmen zuträglich, da die anorganische Generierung von derivativem Goodwill ebenso erfolgswirksam als Aufwand erfasst wird wie die organische Steigerung durch Schaffung originären Goodwills.⁶⁹⁰ In Bezug auf die Abschreibung des PBGW des PPP-Verfahrens kann die vorsichtig konstruierte D^{PBGW} zu Verständnisproblemen führen im Kontext einer Interpretation der Abschreibung als Realisierung von Synergiepotentialen oder Schaffung neuer oder Verlust von Synergiepotentialen in einzelnen Zeitpunkten. Im Endzeitpunkt sind die realisierten Synergiepotentiale durch Aufsummierung der Abschreibungen des PBGW erkennbar. Insgesamt scheinen die Verfahren das Prinzip zu erfüllen.

Die Gewährleistung der Anforderung der *Wirtschaftlichkeit* der verschiedenen Allokationsverfahren ist vor allem abhängig von der Erfüllung der übrigen Anforderungen, da dies deren Nutzen beeinflusst. Der Nutzen gilt im Allgemeinen als schwer bestimmbares Attribut. Beim PV-Allokationsschema ist der Nutzen der Entscheidungsnützlichkeit durch Abbildung des PV und damit gesamten Goodwill einer Akquisition dem Defizit bzgl. der Manipulationsfreiheit bei Unsicherheit gegenüberzustellen. Beim PP-Allokationsverfahren werden Manipulationen eingeschränkt und demnach der bezahlte Goodwill BGW abgebildet. Beim PPP-Schema ist die Erfüllung der Manipulationsfreiheit der Verletzung der zeitlichen Entscheidungsverbundenheit entgegenzuhalten. Dem gegenüber stehen die Kosten für die Ermittlung der relevanten Größen. Da die Cashflows und der Ertragswert im Zuge der Transaktionsphase bestimmt werden (sollten) und damit für die Anwendung der Verfahren vorliegen, scheinen die Informationsbeschaffungskosten gering durch die Zweitverwendung.⁶⁹¹ Die Bestimmung des Benchmark-Faktors und der Benchmark-Größen beim PP- und PPP-Verfahren führen zu weiterem jedoch unwesentlichem Mehraufwand, der durch die Stärkung der Manipulationsfreiheit gerechtfertigt scheint. Insgesamt ist die Erfüllung der Anforderung nicht eindeutig beurteilbar.

⁶⁸⁹ Vgl. Brösel / Müller (2007), S. 40; Hense (2006b), S. 255; Moxter (2001).

⁶⁹⁰ Vgl. Baetge / Dittmar / Klönne (2014), S. 15; Beyer (2015), S. 171, 305; Wöhe (1980), S. 99.

⁶⁹¹ Ähnlich zu Verwendung der Akquisitionsplandaten vgl. Haaker (2008), S. 357; Schultze / Hirsch (2005), S. 150. Der von Hebertinger (2002b), S. 189, und Laux (2006), S. 120–121, bemängelte hohe Informationsbeschaffungsaufwand ist hier nicht gegeben.

Eine zusammenfassende Darstellung der Beurteilung der Anforderung wird in folgender Tabelle dargestellt:

Anforderung \ Verfahren	PV-Allokation und REI und RI ^(PV)	PP-Allokation und EE und RI ^(BPV)	PPP-Allokation und PEE und RI ^(PBPV)
Überprüfbarkeit	x	✓	✓
Verständlichkeit	✓	✓	✓
Vergleichbarkeit	✓	✓	✓
Wirtschaftlichkeit	/	/	/
Legende: ✓ scheint erfüllt x scheint nicht erfüllt / keine Aussage möglich			

Tabelle 25: Beurteilung hinsichtlich der ergänzenden Anforderungen

4.4.2 Vergleichende Analyse der Verfahren

Im Zuge der Herleitung der verschiedenen Allokationsverfahren im Accounting wurde deren Erfüllung der grundlegenden Anforderungen erläutert und im vorherigen Abschnitt die der ergänzenden Prinzipien beleuchtet. Als Ergebnis ist festzuhalten, dass keines der Verfahren den Anforderungskatalog, unter der Annahme einer Gleichgewichtung der Prinzipien, optimal erfüllt unter Berücksichtigung von unsicheren Cashflows als Relevante in praxis und insofern als dominant ggü. den anderen gelten kann. Erhebliche Unterschiede bestehen bei der Beurteilung der Erfüllung der grundlegenden Anforderung der Manipulationsfreiheit (resp. die ergänzende Anforderung Überprüfbarkeit) und der Zukunftsorientierung als Kriterium der Gesamtergebniszielorientierung als auch der zeitlichen Entscheidungsverbundenheit, weshalb auf diese zusammenfassend eingegangen wird.

Die Erfüllung der Anforderung der *Manipulationsfreiheit* ist bei Informationseffekten differenziert zu beurteilen. Sie wird beim PV-Allokationsschema eingeschränkt durch die Verwendung der zukunftsorientierten Ertragswerte und des REI als Erfolgskennzahl, welche auf subjektiven Informationen in Form der Cashflow-Schätzungen des Akquisitionsobjekts beruhen.⁶⁹² Dies ist insb. im Lichte von Informationsasymmetrien zwischen Management und Shareholder bedeutsam. Die Verletzung der Anforderung kann einschränkende bzw. gefährdende Rückwirkungen auf die Erfüllung der Gesamtergebniszielorientierung sowie sämtlicher weiterer Anforderungen haben.⁶⁹³ Im Rahmen des PP-Allokationsschemas werden durch Anwendung des Kaufpreises als objektive Größe Ermessensspielräume hinsichtlich zu hoher Cashflow-Schätzungen durch Manager stark eingeschränkt.⁶⁹⁴ Die erhöhte Manipulationsfreiheit kann sich wiederum positiv auf die übrigen Anforderungen auswirken. Das PPP-Verfahren erfüllt die Anforderung konzeptionell bedingt.

Die *Zukunftsorientierung* wird beim PV-Verfahren durch die zukunftsorientierten PV erfüllt. Beim PP-Verfahren wird das Kriterium ebenfalls gewährleistet durch Beibehaltung der Ertragswertstruktur im Benchmark-Faktor. Hingegen wird beim PPP-Verfahren gegen das Kriterium verstoßen. Die Anforderung der *zeitlichen Entscheidungsverbundenheit* wird vollständig unmittelbar erfüllt im Zuge des PV-Allokationsschema.⁶⁹⁵ Das PP-Verfahren gewährleistet bei Sicherheit partielle spätere sowie bei Auftreten von Effekten partielle sofortige zeitliche Entscheidungsverbundenheit.

⁶⁹² Vgl. Laux (2006), S. 441.

⁶⁹³ Vgl. Mohnen (2002), S. 21.

⁶⁹⁴ Vgl. Grinyer (1985), S. 140; Richter (2004), S. 6–7.

⁶⁹⁵ Vgl. Laux (2006), S. 441.

Die vorsichtige Abwandlung dieses Verfahrens in Form des PPP-Schemas wird der Anforderung nicht gerecht, da der Erfolgsausweis erst im Endzeitpunkt des Betrachtungszeitraums erfolgt.

Bisher wurden den grundlegenden Prinzipien gleichgewichtete Bedeutung zugemessen. Sofern eine höhere Gewichtung einer dieser Anforderungen, Manipulationsfreiheit oder zeitliche Entscheidungsverbundenheit, ggü. den übrigen grundlegenden Prinzipien besteht, kann eine Rangfolge der Verfahren gebildet werden.⁶⁹⁶ Die Rangfolge trifft jedoch keine Aussage über den Grad der unterschiedlichen Erfüllung der Anforderungen, sondern ordnet die Verfahren pauschal ein.

Legende Rangfolge Erfüllung: <i>1= Anforderung am besten erfüllt</i> <i>2= Anforderung am zweitbesten erfüllt</i> <i>3= Anforderung am schlechtesten erfüllt</i> <i>Derselbe Rang = keine eindeutige Rangfolge möglich</i>			
Anforderung \ Verfahren	PV-Allokation und REI und RI ^(PV)	PP-Allokation und EE und RI ^(BPV)	PPP-Allokation und PEE und RI ^(BPV)
Manipulationsfreiheit	3	2	1
Gesamtergebniszielorientierung - Zukunftsorientierung	1	1	3
Zeitliche Entscheidungsverbundenheit	1	1	3

Tabelle 26: Rangfolge der Allokationsverfahren bei höherer Gewichtung von Manipulationsfreiheit vs. Zukunftsorientierung und zeitliche Entscheidungsverbundenheit

Da in der Praxis von unsicheren Cashflows bei einer Akquisition auszugehen ist, ist der Anforderung der Manipulationsfreiheit eine hohe Bedeutung zuzurechnen. Zudem scheinen das Kriterium der Zukunftsorientierung der Gesamtergebniszielorientierung und die zeitliche Entscheidungsverbundenheit insb. aufgrund der darin implizierten Zukunftsausrichtung von maßgeblicher Bedeutung. Unter der Annahme, dass diese beiden Anforderungen gleichgewichtet und zugleich ggü. den anderen höhergewichteter sind, sollte das Purchase Price Allokationsverfahren, als beide Anforderungen am besten oder zweitbesten erfüllend, herangezogen werden.⁶⁹⁷ Die PP-Allokationsmethode verbindet Zukunftsorientierung (PV im BPV) und Objektivität (PP), wodurch die Prinzipien der Gesamtergebniszielorientierung, zeitliche Entscheidungsverbundenheit und zugleich Manipulationsfreiheit gefördert werden.⁶⁹⁸ Auf dieser Basis werden Implikationen für die Goodwill-Allokation im Accounting bzw. IFRS und Controlling in der Praxis in Abschnitt 5.4 abgeleitet.

⁶⁹⁶ Die Rangfolge der Manipulationsfreiheit kann auf die Erfüllung der Überprüfbarkeit übertragen werden.

⁶⁹⁷ Ähnlich vgl. Hebertinger (2002b), S. 188–190.

⁶⁹⁸ Ähnlich Protzek (2003), S. 497; Saelzle / Kronner (2004), S. 165; Wüstemann / Duhr (2003), S. 250.

5 Diskussion einer Konvergenz und Implikationen für Goodwill in IFRS und Controlling vor dem Hintergrund einer Konvergenz

5.1 Einführung

In den vorherigen Kapiteln wurden eine mögliche Konvergenz von IFRS und Controlling als auch die Goodwill-Allokation im Rahmen einer solchen untersucht. Zunächst zeigte die Konvergenzanalyse ein hohes Konvergenzpotential der Zwecksetzung, Funktionen und Anforderungen im Allgemeinen auf. Die Analyse der Goodwill-Bilanzierung im Speziellen im Lichte des Accounting als konvergentes Rechnungswesen identifizierte, dass die intertemporale und interdivisionale Allokation des Goodwill den Anforderungen eines konvergenten Rechnungswesens nicht gerecht wird. Deshalb folgte eine normative Analyse dessen vor dem Hintergrund des Accounting, wobei verschiedene Allokationsverfahren hergeleitet wurden. In diesem Kapitel sollen die Erkenntnisse der vorhergehenden Analysen aufgegriffen werden, um Implikationen für IFRS und Controlling abzuleiten. Um die Bedeutung der Implikation der Konvergenzanalyse zu beurteilen, werden allgemeine negative und positive Effekte einer Konvergenz von IFRS und Controlling diskutiert und stellenweise Empfehlungen für ein konvergentes Rechnungswesen angeführt. Bevor Implikationen für die Goodwill-Allokation abgeleitet werden, werden Limitationen der normativen Goodwill-Untersuchung diskutiert. Damit soll die Aussagekraft der darauf folgenden Empfehlungen für die Goodwill-Allokation in IFRS und Controlling verdeutlicht werden. Die Ableitung diverser Implikationen für die Goodwill-Behandlung in IFRS und Controlling stellt den Abschluss dieses Kapitels dar.

5.2 Diskussion allgemeiner Effekte einer Konvergenz von IFRS und Controlling

Die Konvergenzanalyse in 3.1 Konvergenzanalyse von IFRS und Controlling hat ein sehr hohes Konvergenzpotential von IFRS und Controlling aufgezeigt, was auf direkt oder mittelbar übereinstimmenden Zwecken, Funktionen und Anforderungen des externen Rechnungswesens nach IFRS und des Controlling begründet. Hieraus kann als Implikation abgeleitet werden, dass eine Konvergenz des Rechnungswesens aus konzeptioneller Sicht grundsätzlich möglich ist und angestrebt werden kann. Eine solche Konvergenz entfaltet im Allgemeinen neben positiven Auswirkungen jedoch auch negative. Um die Bedeutung der Implikation beurteilen zu können, bedarf es einer Betrachtung jener Effekte. Deshalb werden in diesem Abschnitt wesentliche Konvergenzauswirkungen, die in Theorie und in praxi diskutiert werden, aufgegriffen. Stellenweise werden Empfehlungen für ein konvergentes Rechnungswesen abgeleitet, ohne jedoch konkrete Vorschläge zur organisatorischen Umsetzung in der Praxis zu geben.⁶⁹⁹ Zunächst liegt der Schwerpunkt auf allgemein befürchteten negativen Auswirkungen einer Konvergenz in Hinblick auf die Anforderungen von Controlling und IFRS, was im Lichte der Erkenntnisse der Konvergenzanalyse reflektiert wird. Anschließend werden erwartete positive Konvergenzeffekte diskutiert.

Als wesentlicher Effekt einer Konvergenz ist die mit einhergehende gegenseitige Abhängigkeit von Controlling und IFRS anzuführen. Aufgrund der Abhängigkeit des internen Rechnungswesens von externen Rechnungslegungsvorschriften,⁷⁰⁰ wird sowohl in Theorie als auch Praxis eine *schlechtere Erfüllung der Funktionen und Anforderungen des wertorientierten Controlling* als bei

⁶⁹⁹ Siehe ausführlich zu einer Literaturanalyse Trapp (2012), S. 166–192. m.w.N. Es werden keine konkreten organisatorischen Empfehlungen gegeben, siehe hierfür z.Bsp. Kunz (2010).

⁷⁰⁰ Vgl.bspw. Nobach / Zirkler (2006), S. 748; Wagenhofer (2006), S. 18 sowie zu Studien mit Praxisvertretern Hoke (2001), S. 158–159; Müller (2006), S. 177.

Beibehaltung eines getrennten Rechnungswesens befürchtet.⁷⁰¹ Gleichzeitig wird eine *Gefährdung der fundamentalen IFRS-Grundsätze* als Konsequenz eines mit der Konvergenz verbundenen Einzugs interner Daten in die Finanzberichterstattung vermutet.⁷⁰² Die Ergebnisse der in Abschnitt 3.1 erfolgten Analyse können diese Befürchtungen jedoch entkräften, da Zweck, Funktionen und Anforderungen von Controlling und IFRS direkte Übereinstimmungen oder zumindest mittelbare Analogien aufweisen. Hieraus folgernd ist aus konzeptioneller Sicht kein Widerspruch, sondern vielmehr hohes Konvergenzpotential zu erkennen.⁷⁰³

Im Kontext der vermeintlichen Gefahr einer allgemein schlechteren Erfüllung des Controlling als negativer Konvergenzeffekt wird in wissenschaftlichen Beiträgen kritisch insb. die der *Manipulationsfreiheit* betrachtet. Gleichmaßen wird in Hinsicht auf die IFRS-Informationen eine Einschränkung des Grundsatzes der Glaubwürdigen Darstellung befürchtet. Erstgenanntes wird auf einer erhöhten internen Manipulationsanfälligkeit durch den Import von bilanzpolitischen Möglichkeiten begründet.⁷⁰⁴ Ermessensspielräume oder Wahlrechte der IFRS-Vorschriften können jedoch durch interne, unternehmensspezifische Regelungen eingeschränkt werden.⁷⁰⁵ Vor dem Hintergrund des fundamentalen IFRS-Grundsatzes der Glaubwürdigen Darstellung kann zudem von einer generell beabsichtigten Vermeidung einer Bilanzpolitik des IASB ausgegangen werden, so dass grundsätzlich kein Widerspruch der IFRS-Informationen zur Anforderung der Manipulationsfreiheit besteht. Vielmehr können gesetzliche Regelungen eine Objektivität der Informationen des Rechnungswesens fördern.⁷⁰⁶ Dies ist vor allem auf die im Zuge der externen Finanzberichterstattung erforderliche Prüfung durch Wirtschaftsprüfer zurückzuführen, die sich generell einschränkend auf die Ausnutzung von Manipulationsfreiräumen auswirken kann.⁷⁰⁷ Letztgenanntes, die Einschränkung der Glaubwürdigen Darstellung der IFRS-Informationen, wird primär auf zwei Effekte zurückgeführt, welche im Zuge der wissenschaftlichen Diskussionen zum Management Approach identifiziert wurden. Hierzu zählt zum einen der Zirkularitätseffekt, welcher die Anpassung von Controllinginstrumenten durch die Unternehmensführung beschreibt. Durch diese Form der Bilanzpolitik kann extern am Kapitalmarkt ein positiveres Bild der Unternehmenslage gegeben werden, obgleich intern die Gesamtergebniszielorientierung gefährdet wird. Dem ist jedoch entgegenzusetzen, dass die Transparenz der externen Finanzberichterstattung disziplinierend auf die Unternehmensführung wirken kann. Demnach reduzieren sich die Möglichkeiten und der Anreiz für das Management, bilanzpolitisch motivierte Eingriffe vorzunehmen, da diese von den Investoren bemerkt und dementsprechend abgestraft werden können.⁷⁰⁸ Zum anderen existiert der Mani-

⁷⁰¹ Vgl. Haring / Prantner (2005), S. 153; Horváth / Arnaout (1997), S. 262; Müller (2006), S. 177. Dies begründet i.d.R. auf der Ausgestaltung einzelner IFRS-Standards und Ansatz- und Bewertungsvorschriften, siehe bspw. Weissenberger / International Group of Controlling (IGC) (2006), S. 354.

⁷⁰² Vgl. Weissenberger / Maier (2006), S. 2082–2083; ausführlich Maier (2009), S. 234–236; 238–254.

⁷⁰³ Zu beachten sind hierbei grds. Konflikte zwischen den jeweiligen Anforderungen, siehe Abschnitt 2., weshalb eine optimale Erfüllung sämtlicher Prinzipien grds. nicht möglich ist. Das tatsächliche Konvergenzpotential, wie in dieser Arbeit bzgl. der Goodwill-Bilanzierung untersucht, gilt es jedoch einzelner IFRS-Standards zu untersuchen. Siehe bspw. zu IAS 38 Haaker (2008), S. 313–316.

⁷⁰⁴ Vgl. z.B. Burger / Buchhart (2001), S. 550; Henselmann (2001), S. 168; Küting / Lorson (1998a), S. 471. Andererseits kann die Ausnutzung bilanzpolitischer Gestaltungsmöglichkeiten einen positiven Effekt haben, indem die Informationen gesamtergebniszielorientiert gestaltet werden können, vgl. Burger / Buchhart (2001), S. 550.

⁷⁰⁵ Vgl. Nobach / Zirkler (2006), S. 739. Empirische Ergebnisse bestätigen den erhöhten Einsatz von internen Regelungen, vgl. Hoffjan / Weide / Trapp (2014), S. 208.

⁷⁰⁶ Vgl. z.B. Burger / Buchhart (2001), S. 550; Hoffjan / Weide / Trapp (2014), S. 207; Velthuis / Wesner (2005), S. 127.

⁷⁰⁷ Vgl. z.B. Fülbier / Hirsch / Meyer (2006), S. 238; Wala / Knoll / Messner (2007b), S. 1882.

⁷⁰⁸ Vgl. Kirsch / Koelen / Köhling (2010), S. 207; Maier (2009), S. 243.

pulationseffekt durch dezentrale Bereichsleiter, die demnach zu ihrem eigenen Vorteil Informationen verzerren und weiterleiten.⁷⁰⁹ Dies kann bzw. sollte jedoch bereits intern durch konkrete interne Regelungen beschränkt werden. Ferner bezweckt die grundlegende Anforderung der Manipulationsfreiheit der Controlling-Informationen eine Vermeidung resp. Eliminierung von Möglichkeiten der Verzerrung und beabsichtigt in diesem Sinne eine Milderung der Gefahr eines Zirkularitäts- oder Manipulationseffekts. Insgesamt ist festzuhalten, dass eine Konvergenz nicht zwangsläufig zu Beeinträchtigungen der grundlegenden Prinzipien der Manipulationsfreiheit resp. Glaubwürdige Darstellung führt, sondern diese vielmehr fördern kann. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund der festgestellten direkten inhaltlichen Übereinstimmung dieser Anforderungen. Ein insgesamt positiver Effekt der Stärkung der Manipulationsfreiheit resp. der Glaubwürdigen Darstellung durch eine Konvergenz wird von Fachvertretern bestätigt.⁷¹⁰

In Zusammenhang mit der gefürchteten Beeinträchtigung des Controlling steht ferner die Befürchtung einer Einschränkung der freien internen Ausgestaltung von Informationen aufgrund externer Vorgaben. Zudem werden mit den häufigen Überarbeitungen der IFRS-Regelungen einhergehende negative Änderungen von wesentlichen Ergebniskennzahlen befürchtet. Eine Beeinträchtigung der internen Informationsgestaltung kann jedoch durch Ergänzungs- und Überleitungsrechnungen im Rechnungswesen behoben bzw. korrigiert werden.⁷¹¹

Neben den befürchteten negativen Folgen eines konvergenten Rechnungswesens für die Anforderungen von Controlling und IFRS werden ebenso positive Effekte erwartet. Zu diesen zählen im Wesentlichen eine Förderung der Entscheidungsnützlichkeit der IFRS-Informationen sowie der Zielkongruenz im Controlling als auch eine verbesserte Verständlichkeit und Wirtschaftlichkeit.

Im Rahmen eines konvergenten Rechnungswesens können Informationsasymmetrien zwischen Shareholdern, als externe Adressaten, und Managern gemindert werden durch die Kommunikation weitestgehend einheitlicher interner und externer Informationen.⁷¹² Hierdurch wird ein verbesserter Einblick in das Unternehmen für Anteilseigner vermittelt, was die Entscheidungsnützlichkeit der extern berichteten Informationen stärkt. Den Investoren wird ermöglicht, ihre Investitionsentscheidungen und Beurteilung des Managements auf unternehmensintern relevanten Informationen zu basieren.⁷¹³ Indem bei einer Konvergenz die Informationen weitestgehend einheitlich sind und damit die Entscheidungsgrundlage intern und extern homogenisiert wird,⁷¹⁴ kann die Ausrichtung interner Entscheidungen und Handlungen an für Anteilseigner relevante Zielgrößen durch eine Konvergenz und damit die Zielkongruenz gestärkt werden.⁷¹⁵ Diese Einschätzung einer Förderung der Zielkongruenz wird von Fachvertretern bestätigt.⁷¹⁶ Vor dem Hintergrund der Zielkongruenz ist im Rahmen einer Konvergenz auf Anpassungs- oder Überleitungsrechnungen bzgl. kalkulatori-

⁷⁰⁹ Vgl. ausführlich m.w.N. Maier (2009), S. 249–251.

⁷¹⁰ Vgl. Hoffjan / Weide / Trapp (2014), S. 207.

⁷¹¹ Vgl. zu Überleitungsrechnungen Bruns (1999), S. 594; Günther / Zurwehme (2008), S. 119. Zur Einschränkung der Gestaltung vgl. bspw. Hoke (2001), S. 158–159; zu den Änderungen vgl. z.B. Haring / Prantner (2005), S. 152–153; Kerkhoff / Thun (2007), S. 459; Müller (2006), S. 177–178.

⁷¹² Vgl. ähnlich Maier (2009), S. 230.

⁷¹³ Vgl. D'Arcy (2006), S. 220–221; Müller (2006), S. 51; Trapp (2012), S. 177; Weißenberger / Franzen (2011), S. 330–331; Weißenberger / International Group of Controlling (IGC) (2006), S. 354.

⁷¹⁴ Vgl. Gödde (2010), S. 23; Müller (2006), S. 51; Weißenberger / International Group of Controlling (IGC) (2006), S. 354.

⁷¹⁵ Ähnlich bspw. Klein (1999b), S. 43 bzgl. der internen Steuerung anhand externer Daten.

⁷¹⁶ Vgl. Hoffjan / Weide / Trapp (2014), S. 206.

scher Elemente zurückzugreifen,⁷¹⁷ um die negativen Auswirkungen einer Vernachlässigung von kalkulatorischen Elementen abzuwenden.⁷¹⁸ Ergebnisgrößen ohne Berücksichtigung bspw. kalkulatorischer Eigenkapitalzinsen im Rahmen des wertorientierten Controlling sind nach h.M. nicht geeignet.⁷¹⁹ Die Beibehaltung kalkulatorischer Elemente im Rechnungswesen bei gleichzeitigem Bestreben einer Konvergenz ist auch in der Praxis zu beobachten.⁷²⁰

Als wesentlicher positiver Effekt einer Konvergenz gilt die Verbesserung der *Verständlichkeit* der Informationen und deren Kommunikation einerseits innerhalb eines Unternehmens, andererseits außerhalb dessen.⁷²¹ Innerhalb eines Unternehmens begründet die Verbesserung auf weitestgehend einheitlichen Informationen für sämtliche Adressaten.⁷²² Damit wird eine interne internationale Verständlichkeit gestärkt, da auf internationaler Ebene die Trennung des Rechnungswesen ein deutsches Spezifikum darstellt.⁷²³ Eine Einheitlichkeit der Informationen im Unternehmen darf jedoch nicht einen Verzicht auf Spezifika des wertorientierten Controlling bedeuten,⁷²⁴ wie die soeben angeführten kalkulatorischen Elemente,⁷²⁵ weshalb Ergänzungs- bzw. Überleitungsrechnungen durchzuführen sind.⁷²⁶ Obgleich dies durch Abweichungen und teils uneinheitliche Informationen einer Verständlichkeit abträglich ist, gilt es, die Wertorientierung des Rechnungswesens zu gewährleisten. Eine überprüfbare, vergleichbare und verständliche Ausgestaltung zusätzlicher Abweichungsrechnungen kann die Verständlichkeit wiederum fördern.⁷²⁷ Die Kommunikation der Informationen im Unternehmen kann ferner verbessert werden durch eine einheitliche Informationsbasis, die Probleme der Informationsbeschaffung behebt oder mindestens mindert.⁷²⁸ Neben einer verbesserten internen Verständlichkeit und Kommunikation wird bei einer Konvergenz von IFRS und Controlling gleichzeitig die gegenüber externen Adressaten am Kapitalmarkt gefördert.⁷²⁹ Im Falle von relevanten, notwendigen Überleitungsrechnungen sollten diese im Rahmen der Finanzberichterstattung zur Verbesserung der Verständlichkeit der vermittelten Informationen für externe Adressaten im Anhang veröffentlicht werden. In Zusammenhang mit der externen Kommunikation konvergenter Informationen ist als negativer Effekt die Geheimhaltungsproblematik interner Daten zu identifizieren, welche die Gefahr schädlichen Verhaltens der Konkurrenz

⁷¹⁷ Vgl. z.Bsp. Burger / Buchhart (2001), S. 549; Menn (1999), S. 642; Velthuis / Wesner / Schabel (2006a), S. 876; Weissenberger / Arbeitskreis "Controller und IFRS" (2006), S. 348. Ferner sind, wie in Abschnitt 3.1.2 Übereinstimmung der Anforderungen angeführt, Anpassungen zur Gewährleistung der Clean Surplus-Bedingung der Barwertidentität notwendig, indem im OCI erfasste Erfolgskomponenten zusätzlich zu dem in der GuV erfassten Ergebnis erfolgswirksam berücksichtigt werden, vgl. Velthuis / Wesner / Schabel (2006b), S. 460–461. Da das IASB auf die GuV als primäre Informationsquelle abstellt, sind hierbei weniger notwendige Anpassungen zu erwarten.

⁷¹⁸ Vgl. z.Bsp. Haring / Prantner (2005), S. 153; Kerkhoff / Thun (2007), S. 457; Simons / Weissenberger (2008), S. 142.

⁷¹⁹ Vgl. Pfaff (2011), S. 309. Die von den Shareholdern geforderten Eigenkapitalzinsen auf das eingesetzte Kapital würden vernachlässigt, vgl. Velthuis / Wesner (2005), S. 18–19, 28.

⁷²⁰ Vgl. bspw. Friedl et al. (2009), S. 114; Haring / Prantner (2005), S. 153; Kley (2006), S. 155.

⁷²¹ Vgl. empirische Ergebnisse Hoffjan / Weide / Trapp (2014), S. 210.

⁷²² Vgl. z. Bsp. Hoke (2001), S. 101; Kirsch / Steinhauer (2003), S. 431; Klein (1999a), S. 68. Zu einer ähnlichen Kritik der Änderungsdynamik bzgl. der Vergleichbarkeit vgl. Klein (1999b), S. 92.

⁷²³ Vgl. Kirsch / Steinhauer (2003), S. 432; Küting / Lorson (1999), S. 220.

⁷²⁴ Kritik diesbzgl. vgl. z.B. Pfaff (1994b); Currie/Fauth/Wangenheim (1998); Weide (2009b).

⁷²⁵ Vgl. z.B. Pfaff (2011), S. 309.

⁷²⁶ Vgl. Burger / Buchhart (2001), S. 549; Kahle (2003), S. 785; Müller (2006), S. 234.

⁷²⁷ Vgl. Weissenberger (2006b), S. 170.

⁷²⁸ Vgl. ähnlich Fleischer (2005), S. 194–195; Jonen / Lingnau (2004), S. 13. Praxisvertreter bestätigen den Einsatz einheitlicher Datenbasen, vgl. Weide / Hoffjan / Nevries / Trapp (2011), S. 71–72.

⁷²⁹ Vgl. bspw. Kirsch / Steinhauer (2003), S. 431; Küting / Lorson (1998b), S. 2038.

oder des Marktes aufgrund der Offenlegung sensibler Daten beschreibt.⁷³⁰ Deshalb sollte im Einzelfall durch Abschätzung der Wahrscheinlichkeit eines Schadens einer Veröffentlichung eine ggf. hieraus resultierende Aggregation von relevanten Informationen beurteilt werden.⁷³¹ Insg. kann von einer Verbesserung der Verständlichkeit ausgegangen werden, insb. vor dem Hintergrund der festgestellten direkten Übereinstimmung dieser ergänzenden Anforderung im Controlling und in IFRS. Aus Praxisperspektive wird eine verbesserte Verständlichkeit und Kommunikation im Zuge von Konvergenzbestrebungen bestätigt.⁷³²

Als weitere bedeutsame positive Auswirkung einer Konvergenz des Rechnungswesens wird die Erhöhung der *Wirtschaftlichkeit* erwartet aufgrund von Kosteneinsparungen.⁷³³ Diese können durch eine Vermeidung von redundanten Tätigkeiten und Zweitverwendung von Informationen erzielt werden.⁷³⁴ Weitere Kosteneinsparungen sind durch Reduktion des Abstimmungsbedarfs mittels integrierter Informationssysteme sowie einer vereinheitlichten technischen Infrastruktur des Rechnungswesens möglich.⁷³⁵ Die Erzielung der Einsparpotentiale einer Konvergenz kann i.d.R. erst mittelfristig erfolgen, da es zunächst einer Umstellung des Rechnungswesens bedarf.⁷³⁶ Den Einsparungen entgegen steht als wesentlicher Kostentreiber der Informationsbedarf der Mitarbeiter, da Kenntnisse über interne als auch externe Rechnungswesensmerkmale notwendig sind. Insbesondere die Komplexität der IFRS-Standards sowie deren Änderungsdynamik erfordern erhebliche Fachkenntnisse, die es stetig zu aktualisieren gilt.⁷³⁷ Grundsätzlich kann jedoch von einer Überkompensation dieser zusätzlichen Kosten durch die erwarteten Einsparpotentiale ausgegangen werden.⁷³⁸ Die Förderung der Wirtschaftlichkeit im Zuge von Konvergenzbestrebungen wird von empirischen Untersuchungen zur Konvergenz in der Praxis bestätigt.⁷³⁹

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Befürchtungen einer Beeinträchtigung des Controlling und der externen Berichterstattung im Rahmen einer Konvergenz, insb. vor dem Hintergrund der Erkenntnisse der Konvergenzanalyse, entkräftet werden können. Vielmehr sind aus einer Konvergenz maßgeblich positive Effekte zu erwarten: eine Stärkung der Entscheidungsnützlichkeit der IFRS-Informationen, eine Förderung der Zielkongruenz zwischen Anteilseignern und Management, eine intern und extern bessere Verständlichkeit sowie eine Stärkung der Wirtschaftlichkeit durch Kostenvorteile. Zu beachten gelten auch im Zuge eines konvergenten Rechnungswesens teils notwendige Anpassungs- und Überleitungsrechnungen zur Wahrung der Wertorientierung. Diese Einschätzungen der Effekte werden durch empirische Studien zur Konvergenz in der Praxis bestätigt.⁷⁴⁰ Somit hat die Implikation der konzeptionellen Analyse, eine Konvergenz des Rechnungswesens, einen scheinbar insgesamt positiven Effekt und kann damit Anklang in praxi finden.

⁷³⁰ Vgl. Grottko / Krammer (2008), S. 676; Haring / Prantner (2005), S. 153; Henselmann (2005), S. 297, 300.

⁷³¹ Vgl. Grottko / Krammer (2008), S. 677.

⁷³² Vgl. Hoffjan / Weide / Trapp (2014), S. 210.

⁷³³ Vgl. z.Bsp. Küting / Lörson (1998c), S. 473. Dies ist zugleich ein Motiv, siehe Abschnitt 2.3.1 Konvergenzbedeutung und Motive.

⁷³⁴ Vgl. Hoke (2001), S. 156; Menn (1999), S. 642; Pelger (2008), S. 567.

⁷³⁵ Vgl. Siefke (1999), S. 234; Wala / Knoll / Messner (2007b), S. 1882.

⁷³⁶ Vgl. Siefke (1999), S. 84; Siefke (1999), S. 234; Weissenberger / International Group of Controlling (IGC) (2006), S. 360.

⁷³⁷ Vgl. Fleischer (2005), S. 195–196; Haring / Prantner (2005), S. 152; Nobach / Zirkler (2006), S. 740.

⁷³⁸ Vgl. Weide / Hoffjan / Nevries / Trapp (2011), S. 73. Ferner mindern die angesprochenen Ergänzungs- und Überleitungsrechnungen durch deren Mehraufwand die Kosteneinsparungen.

⁷³⁹ Vgl. Hoffjan / Weide / Trapp (2014), S. 211; Weide / Hoffjan / Nevries / Trapp (2011), S. 73.

⁷⁴⁰ Vgl. Hoffjan / Weide / Trapp (2014); Müller (2006), S. 243, 246; Weide / Hoffjan / Nevries / Trapp (2011).

5.3 Limitationen der normativen Analyse der Goodwill-Allokation

Die normative Analyse in Kapitel 4 legte zwecks Hervorhebung und Verdeutlichung der Goodwill-Allokation als fokussierter Untersuchungsgegenstand vereinfachende Annahmen zugrunde. Vor dem Hintergrund der im nächsten Abschnitt bezweckten Ableitung von Implikationen für die Praxis werden wesentliche dieser kurz diskutiert.

Die Herleitung der Allokationsmethoden basierte auf der Annahme einer Unternehmensübernahme zu 100 %, wohingegen in praxi Zusammenschlüsse häufig zu einem geringeren Anteil des Käufers am Erwerbobjekt (Mehrheitsanteil) existieren.⁷⁴¹ Unabhängig von dem erworbenen Unternehmensanteil kann das hergeleitete PP-Allokationsverfahren für die Determinierung des Mehrheiten-Goodwill und dessen planmäßiger und außerplanmäßiger Abschreibung als Residualgröße sowie die Zuordnung des Goodwill auf Basis der anteiligen Bereichs-Werte angewendet werden.⁷⁴² Dies impliziert, dass das in IFRS 3.32 festgelegte Wahlrecht der Full- oder Partial Goodwill-Bewertung, wobei erstere den Mehr- und Minderheiten- und letztere den Mehrheiten-Goodwill reflektiert, in Form der letztgenannten ausgeübt werden sollte.⁷⁴³

Die vereinfachende Definition des erworbenen Nettovermögens, annahmegemäß bewertet zu Zeitwerten und ohne bestehendes Schuldvermögen, vernachlässigt konkrete Rechnungslegungsvorschriften zur Folgebewertung von Vermögenswerten und Schulden nach IFRS, welche bspw. eine Bewertung zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten oder ein Wahlrecht vorgeben,⁷⁴⁴ Zudem treffen die Annahmen, dass die Nutzungsdauer der übernommenen Vermögenswerte der des akquirierten Unternehmens entspricht und zugleich die Nutzungsdauer sämtlicher Vermögenswerte identisch ist, in der Realität regelmäßig nicht zu.⁷⁴⁵ Ebenso unterliegen die Vermögenswerte ggf. einer anderen Abschreibungsmethode als der linearen. Obgleich diese verschiedenen Szenarien nicht explizit untersucht wurden, kann das hergeleitete PP-Allokationskonzept auf diese grundsätzlich übertragen werden. Die Bestimmung des BGW als Residualgröße und dessen intertemporale sowie interdivisionale Zuordnung ist von verschiedenen Bewertungen oder Abschreibungsmethoden und -dauern nicht betroffen. In Bezug auf die Analyse auftretender Aktions- oder Informationseffekte bildet die vereinfachende Annahme einer eindeutigen Zurechnung eines Effekts lediglich auf das akquirierte Objekt nicht die Unternehmenspraxis ab.⁷⁴⁶ Bspw. können Ergänzungsin-

⁷⁴¹ Die zeitlichen Allokationsverfahren sind ebenso auf Nicht-Normalinvestitionen übertragbar.

⁷⁴² Ebenfalls existieren in praxi statt einer Akquisition i.e.S. ein Merger sowie sukzessive Anteilserwerbe auf, die im Zeitpunkt der Mehrheitserlangung zu der Erfassung eines Goodwill. Die Abschreibungs- und Zuordnungsverfahren scheinen auch für solche anwendbar.

⁷⁴³ Bei Ansatz des Full-Goodwill führt die Residualgröße der BPV- und BV-Abschreibung zu einer Verzerrung der Goodwill-Abschreibung, da sich BPV auf einen 100%-Erwerbsanteil bezöge, hingegen BV das anteilig erworbene Nettovermögen darstellt. Zum Wahlrecht vgl. etwa Beyer (2015), S. 227; Steckel / Baldauf / Baldauf (2017), S. 179. Erdmann / Wünsch / Meyer (2006), S. 387; Zwirner / Künkele (2010).

⁷⁴⁴ Zum Beispiel Sachanlagen gemäß IAS 16.

⁷⁴⁵ So können bspw. Sachanlagen wie Maschinen eine längere Nutzungsdauer als die des Kaufobjekts aufweisen als auch einzelne Maschinen auf unterschiedlichen Nutzungszeiträumen basieren.

⁷⁴⁶ Neben den angenommenen Effekten ist ein Anstieg des BV relativ zu PV denkbar, was zu einer ED^{BGW} führt, vgl. Coenenberg / Schultze (2002), S. 615; Pfaff / Schultze (2006), S. 137; Schultze (2005b), S. 291. Die Ergebnisse des Analyseabschnitts 4.3.3.4 sind hierauf übertragbar. Sofern BV sich verändert ohne PV-Änderung lässt sich ED^{BGW} nicht ökonomisch im Sinne von Synergiepotentialen interpretieren, sondern dies kann bspw. auf einem identifizierbar gewordene immateriellen Vermögenswert basieren, wie die Anmeldung eines Forschungsobjekts als Patent. Ferner wäre auch ein AE oder IE denkbar, welcher die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts ver-

vestitionen einen ganzen, bereits bestehenden Unternehmensbereich betreffen, der erworbenes als auch zuvor existierendes Vermögen umfasst. Der neu geschaffene BGW kann hierbei dem BGW eines Bereichs außerplanmäßig zugeschrieben werden, da jener die (neuen) Synergiepotentiale zwischen erworbenem und bestehendem Vermögen reflektiert.⁷⁴⁷ Ein gleichzeitiges Auftreten von Aktions- und Informationseffekten wurde nicht untersucht, gleichwohl jenes in praxi durchaus existiert. Hierbei ist die außerplanmäßige Abschreibung des BGW ebenfalls zu bestimmen als Residualwert des neuen BPV und ggf. Nettovermögens, allerdings reflektiert diese Residualabschreibung beide Effekte zusammen.⁷⁴⁸

Als letztes sei als Limitation die Vernachlässigung von latenten Steuern im Zuge der normativen Goodwill-Analyse zu nennen. Jene beeinflussen im Rahmen der Erstbewertung nach IFRS 3 das anzusetzende Nettovermögen des Akquisitionssubjekts und somit die Höhe des BGW.⁷⁴⁹ Die gemäß des PP-Allokationsverfahrens determinierte Bestimmung des BGW als Residualgröße von BPV und BV, dessen Abschreibung als Differenzwert sowie die Zuordnung scheint mit der Berücksichtigung latenter Steuern vereinbar.

Gleichwohl der normativen Goodwill-Analyse limitierende Annahmen unterstellt wurden, können aus dieser generelle Implikationen für die praktische Gestaltung der Goodwill-Allokation abgeleitet werden. Diese werden im Folgenden dargelegt.

5.4 Implikationen für die intertemporale und interdivisionale Allokation des Goodwill in IFRS und Controlling

5.4.1 Einführung

Wie im vorangehenden Abschnitt dargelegt wurde, erfolgte die normative Untersuchung unter vereinfachenden Annahmen im Vergleich zu den Umständen in der Praxis. Dennoch können aus den Ergebnissen der Analyse Empfehlungen für Controlling und IFRS gezogen werden. Hierbei werden im Lichte eines konvergenten Rechnungswesens Implikationen in Bezug auf den derivativen Goodwill abgeleitet, die damit für akquisitionstätige Unternehmen bedeutsam sind.⁷⁵⁰ Die vergleichende Analyse der verschiedenen Allokationsverfahren zeigte vor dem Hintergrund der Gegebenheiten in der Praxis, Unsicherheit und zugleich Relevanz einer Zukunftsorientierung, dass das Purchase Price Allokationsschema, bei welchem der Benchmark-Goodwill determiniert wird, die Accounting-Anforderungen am besten zu erfüllen und damit dieses am geeignetesten für die Praxis scheint. Somit ist als wesentlichste Implikation der normativen Goodwill-Analyse die Anwendung dieser Methode herauszustellen. Auf diesem Verfahren basierend betreffen die Empfehl-

kürzt oder beendet, bspw. ein erheblicher Imageschaden des Zielobjekts. In diesem Fall müsste BGW vollständig außerplanmäßig abgeschrieben werden auf einen Wert von 0.

⁷⁴⁷ In Bezug auf die Analyse eines AE gilt hinsichtlich der vereinfachenden Annahme, dass neu investierte Vermögenswerte dieselbe Nutzungsdauer haben wie die Restliche des Akquisitionssubjekts, eine Übertragbarkeit der Verfahren wie bei unterschiedlichen Nutzungsdauern von erworbenen Vermögenswerten und Kaufobjekt.

⁷⁴⁸ Lediglich die Formeln bedürfen einer allg. Bezeichnung. Die Effekte werden vermischt ausgewiesen im Zeitpunkt eines neuen Informationsstandes, weshalb eine Abweichungsanalyse zu deren Trennung notwendig ist, vgl. ähnlich zum REI Hebertinger (2002b), S. 83; Laux (2006), S. 123, 129.

⁷⁴⁹ Vgl. hierzu Küting/Wirth (2004), S. 173; Burkhard/Gute (2011).

⁷⁵⁰ Organisch wachsende Unternehmen können in Hinblick auf das Controlling des IGW auf das PV-Allokationsschema zurückgreifen. Dieses kann als Empfehlung für organisch wachsende Unternehmen abgeleitet werden unter Beachtung der im Rahmen in Abschnitt 4.4 dargelegten Beurteilung der Anforderung im Zuge dieses Verfahrens. Da der Fokus dieser Arbeit auf dem derivativen Goodwill und damit auf anorganisch wachsenden Unternehmen liegt, wird hierauf nicht näher eingegangen.

ungen verschiedene Aspekte: die ökonomische Interpretation des Goodwill gemäß des IASB, die intertemporale als auch die interdivisionale Allokation und einen negativen Goodwill. In praxi dominieren die IFRS-Regelungen die Konvergenzdiskussionen zum Goodwill und dessen Behandlung im Controlling. Deshalb werden stellenweise für diese konkrete Empfehlungen gegeben, insb. bzgl. Anhangsangaben zur Informationsvermittlung gegenüber den externen Adressaten des Rechnungswesens. Teilweise wird direkter Bezug genommen zu den IFRS-Regelungen als auch dem IASB-Projekt „Goodwill and Impairment“, welches als wesentliches Thema die Abschreibung des derivativen Goodwill untersucht.⁷⁵¹

5.4.2 Definition Goodwill und Anhangsangaben

Die ökonomische Bedeutung des BGW bildet die Basis für das Verständnis dessen Allokation. Der BGW kann über Synergiepotentiale als dessen maßgebliche ökonomische Substanztreiber charakterisiert werden, wie in Abschnitt 4.2.2 erörtert. Hierbei wurde ein weites Synergieverständnis zugrunde gelegt, welches Synergien i.e.S. und i.w.S. umfasst. Erstere entstehen aus der Zusammenführung von Einheiten, während Zweitere innerhalb eines Unternehmens durch Zusammenwirken verschiedener Ressourcen hervorgehen. Auf Grundlage dieses Verständnisses ist die in IFRS festgelegte und in wissenschaftlichen Beiträgen verbreitete Unterscheidung des derivativen Goodwill in die beiden Komponenten Going Concern Goodwill, der die Potentiale innerhalb eines Unternehmens repräsentiert, und Synergiegoodwill, der durch den Zusammenschluss von Unternehmen entsteht, aufzuheben. Beide Komponenten reflektieren Synergien und können damit als Synergiegoodwill bezeichnet werden.

Der BGW basiert auf dem Kaufpreis als maßgeblicher Wertansatz und repräsentiert damit nicht den gesamten aus einem Erwerb hervorgehenden Goodwill. Um den externen Adressaten dennoch die potentiell entscheidungsnützlichen Informationen des gesamten akquisitionserworbenen Goodwill als auch des Akquisitionskapitalwerts zu vermitteln, können jene im Anhang der externen Finanzberichterstattung im Erwerbsjahr offengelegt werden.⁷⁵² Zusätzlich sollten im Erwerbsjahr im Anhang Informationen zu den wesentlichen Synergietreibern des BGW,⁷⁵³ zu den der Akquisition zugrunde gelegten Annahmen der Bestimmung der Cashflow-Größen resp. des Ertragswerts,⁷⁵⁴ als auch zur erwarteten Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts veröffentlicht werden.⁷⁵⁵ Sämtliche Informationen können vom Controlling aus der Transaktionsphase vor Erwerb entnommen werden.⁷⁵⁶ Diese Informationsbreite fördert die Rechenschaftsfunktion der IFRS, indem sie externen Adressaten eine bessere Beurteilung der Managementleistung in Hinblick auf die Akquisition ermöglicht.⁷⁵⁷ Ferner können durch diese Informationsvermittlung im Zeitablauf Manipulationen seitens des Managements bei der Bewertung des Zielobjekts wie bspw. zu gut dargestellte

⁷⁵¹ Vgl. etwa IASB (2015a), S. 2; IASB (2016a); IASB (2018d).

⁷⁵² Ähnlich vgl. bspw. Beyer (2015), S. 317; Busse von Colbe (2000), S. 660; Sellhorn (2000), S. 892; Velte (2008), S. 431–433.

⁷⁵³ Diese Information soll qualitativer Natur sein. Bspw. veröffentlichte BAYER bzgl. der Monsanto Akquisition die im Goodwill enthaltenen Synergien im Quartalsbericht veröffentlicht, siehe Bayer (2018), S. 45

⁷⁵⁴ Bspw. Informationen über Kundenbestand, Human- und Innovationskapital, Umsatz der Branche.

⁷⁵⁵ Ähnlich vgl. EFRAG ABSJ FASB OIC (2015), S. 12. Weitere Vorschläge vgl. Albersmann (2017), S. 70; Schmidt (2007), S. 319–320; Steckel / Baldauf / Baldauf (2017), S. 242; Velte (2008), S. 433.

⁷⁵⁶ Siehe Abschnitt 2.2.2.2. In dieser Phase können zur Stärkung der Objektivierung neben internen Mitarbeitern externe Berater hinzugezogen werden, vgl. Pellens / Rockholtz / Weber (2000), S. 16; Pomp (2015), S. 23.

⁷⁵⁷ Vgl. Beyer (2015), S. 311; Streim (2000), S. 120.

Planwerte aufgedeckt werden.⁷⁵⁸ Damit werden zugleich der Anreiz sowie die Möglichkeit zu derartigen Manipulationen seitens des Management eingeschränkt, da bei Aufdeckung Glaubwürdigkeitsverluste bei Analysten und Anlegern zu befürchten sind.⁷⁵⁹ Die Publikation einer solchen Informationsbreite birgt allerdings die Gefahr eines Information Overload externer Adressaten,⁷⁶⁰ weshalb klar strukturierte und auf das Wesentliche fokussierte Unternehmensinformationen zur Akquisition veröffentlicht werden sollten.⁷⁶¹ Nicht zu vernachlässigen gilt ferner die zuvor in Abschnitt 5.2 angeführte Geheimhaltungsproblematik jener Informationen mit hoher Sensibilität, weshalb seitens des Unternehmens aggregierte, komprimierte Informationen in einem angemessenen Detaillierungsgrad, ohne Unternehmensinterna preiszugeben, die zu künftigen Nachteilen führen könnten, offen gelegt werden sollten.⁷⁶² Diese Angaben sollen die gem. IFRS 3 bereits geforderten Anhangsangaben (Abschnitt 2.1.2.2 Erstbilanzierung des Goodwill und Anhangsangaben) ergänzen. Die Empfehlung jener Anhangsangaben sollte Anklang finden beim IASB, da dieses im Zuge des „Goodwill und Impairment“-Projekts eine Verbesserung der Anhangsinformationen anstrebt.⁷⁶³

5.4.3 Intertemporale Allokation des Goodwill

Die intertemporale Allokation des BGW gilt als wesentliche Implikation der normativen Analyse für die Praxis, insb. die IFRS Regelungen. Der BGW ist gemäß des PP-Verfahrens *planmäßig abzuschreiben* in Höhe der Residualabschreibung des zeitabhängigen planmäßigen Verzehrs des PP bzw. BPV und der planmäßigen Vermögenswertabschreibung zu bestimmen. Zusätzlich sind bei Auftreten von Abweichungen *positive und negative außerplanmäßige Abschreibungen* zu berücksichtigen. Die konzeptionelle Richtigkeit dieser Kombination wurde im Lichte eines konvergenten Rechnungswesens bestärkt. Im Folgenden werden Empfehlungen für die Festlegung der Nutzungsdauer als Grundlage für die planmäßige Abschreibung sowie die Feststellung einer außerplanmäßigen Abschreibung unter Berücksichtigung von Praxisumständen abgeleitet. Stellenweise wird auf Angaben im Anhang für die Informationsvermittlung ggü. externen Adressaten verwiesen.

Die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts als Basis der planmäßigen BGW-Abschreibung sollte idealerweise dem Zeitraum entsprechen, über welchen positive Zahlungsrückflüsse aus dem Erwerb erwartet werden.⁷⁶⁴ Jener Zeitraum wird regelmäßig im Pre-Akquisitionscontrolling zur Unternehmensbewertung des Erwerbsobjekts als Planungszeitraum bestimmt.⁷⁶⁵ Als Indikatoren für

⁷⁵⁸ Sog. Hockeystick-Effekt, vgl. Bartelheimer / Kückelhaus / Wohlthat (2004), S. 28; Hachmeister (2006), S. 430.

⁷⁵⁹ Ähnlich vgl. Bartelheimer / Kückelhaus / Wohlthat (2004), S. 28; Hachmeister (2006), S. 430; Kirsch / Koelen / Köhling (2010), S. 202.

⁷⁶⁰ Vgl. EFRAG (2017b), S. 5; Funk / Rossmann (2017), S. 83; Kadner (2008), S. 257–259.

⁷⁶¹ Vgl. Velte (2008), S. 454. Deshalb sollen die Angaben zu den Synergietreibern lediglich qualitativ sein.

⁷⁶² Vgl. Haring / Prantner (2005), S. 153; Henselmann (2005), S. 297, 300. Vor diesem Hintergrund könnte eine freiwillige Publizierung der skizzierten Anhangsangaben in Erwägung gezogen werden, vgl. Albersmann (2017), S. 71; EFRAG ABSJ FASF OIC (2015), S. 12; Grottko / Krammer (2008), S. 677. Allerdings belegen Studien zu aktuellen Anhangsangaben zum derivativen Goodwill deren mangelhafte Ausgestaltung in der Praxis, weshalb eine Verpflichtung sinnvoll scheint, vgl. bspw. Gros / Koch (2014) sowie m.w.N. IASB (2015b), S. 33.

⁷⁶³ Bspw. Angaben zu den Gründen der Kaufprämie und den zugrunde gelegten Annahmen. Ähnlich vgl. IASB (2017b), S. 11–13; IASB (2018c), S. 24.

⁷⁶⁴ Vgl. Abschnitt 4.2.1 zum AIGW sowie EFRAG (2017b), S. 14; Haaker / Freiberg (2014), S. 381; Schultze (2005b), S. 283; Wagner / Schomaker (1987), S. 1367.

⁷⁶⁵ Dieser Zeitraum umfasst die Detailplanungs- und Fernphase, siehe etwa IDW Standard S1 (2008), S. 76–84; Kuhner / Maltry (2006), S. 98–101; Rotthege / Cohausz (2011), S. 155–156. Es sollte nicht die Pay Back Periode als Nutzungsdauer herangezogen werden, da diese i.d.R. kürzer als die Zeitspanne der Ertragserwartungen des Akquisitionsobjekts ist, vgl. EFRAG ABSJ FASF OIC (2014), S. 31.

die Nutzungsdauerbestimmung können bspw. die durchschnittliche Nutzungsdauer der erworbenen Vermögenswerte, die primär die Entstehung des BGW begründen, erwartete Kunden- und Managementfluktuation oder die (laufzeitwichtigen) Absatz- und Beschaffungsverträge dienen.⁷⁶⁶ Die unternehmensindividuelle Bestimmung der Nutzungsdauer einzelner Akquisitionen scheint vor dem Hintergrund der Gesamtergebniszielorientierung und intertemporalen Tragfähigkeit aufgrund der unternehmensspezifischen Reflexion ideal. Die individuelle Festlegung der Nutzungsdauer eröffnet allerdings Ermessens- und Manipulationsspielräume für das Management,⁷⁶⁷ welche vor dem Hintergrund der Unsicherheit in der Praxis besonders bedeutsam sind. Deshalb werden im Folgenden im Lichte der Anforderungen des Accounting verschiedene Möglichkeiten der Nutzungsdauer des BGW diskutiert. Zunächst kann die individuelle Nutzungsdauer mit einer maximalen Nutzungsdauer für den BGW verbunden werden. Jene dient der Vermeidung falscher, zu langer Abschreibungszeiträume, welche das Management bestimmen könnte zur Reduktion der planmäßigen Abschreibung in jedem Zeitpunkt, die als Aufwand den Erfolg belastet.⁷⁶⁸ Die maximale Nutzungsdauer soll bei unmöglicher Bestimmung einer individuellen Nutzungszeitspanne eines erworbenen Unternehmens für die planmäßige Abschreibung des BGW herangezogen werden. In wissenschaftlichen Beiträgen sowie von Gesetzgebern werden verschiedene maximale Nutzungszeiträume - meist 10, 15 oder 20 Jahre - für den Goodwill diskutiert, ohne ein eindeutiges Ergebnis liefern zu können.⁷⁶⁹ Von einem Maximum von 20 Jahren sollte abgesehen werden, da dieses zum einen erhebliche Ermessensspielräume bietet und zum anderen den Planungshorizont eines Unternehmens i.d.R. überschreitet.⁷⁷⁰ Ein Maximalzeitraum von 10 oder 15 Jahren scheint angemessen, um einerseits Zukunftsorientierung zu gewährleisten und andererseits falsche, zu lange Zeitspannen zu vermeiden. Ferner ist eine branchenspezifische Maximalnutzungsdauer denkbar.⁷⁷¹ Die Regelungen der IFRS for Small middle enterprises (SME) schreiben eine individuelle Nutzungsdauer i.V.m. einer pauschalen Maximaldauer von 10 Jahren vor, sofern die individuelle nicht verlässlich bestimmbar ist.⁷⁷² Somit kann vermutet werden, dass dieser Vorschlag Anklang finden kann beim IASB, sofern eine planmäßige Abschreibung wieder eingeführt wird. Im Jahresabschlussanhang sollte die unternehmensindividuelle Nutzungsdauer des BGW anhand der zugrunde gelegten Annahmen bei der Unternehmensbewertung des Zielobjekts erläutert oder deren unmögliche Bestimmung begründet werden.⁷⁷³

Aufgrund der Unsicherheit in der Praxis ist statt einer individuellen eine einheitlich typisierende Nutzungsdauer für den BGW denkbar.⁷⁷⁴ Durch diese wird Manipulationsfreiheit sichergestellt,⁷⁷⁵ sowie eine Vergleichbarkeit verschiedener Unternehmensabschlüsse gestärkt.⁷⁷⁶ Allerdings wird

⁷⁶⁶ Vgl. bspw. Albersmann (2017), S. 73; Rohleder / Tettenborn (2015), S. 339; Schmidt (2007), S. 298; Zülch (2016b), S. 263.

⁷⁶⁷ Vgl. bspw. Hall (1993); Küting (2013), S. 1803; Küting / Weber / Wirth (2001), S. 189.

⁷⁶⁸ Vgl. Baetge / Dittmar / Klönne (2014), S. 12; Pellens / Sellhorn (2001), S. 719; Sellhorn (2000), S. 887.

⁷⁶⁹ Siehe bspw. Küting (2012), S. 1939; Küting (2013), S. 1803 sowie die Entwicklung der IFRS-Vorschriften siehe Anhang 2.

⁷⁷⁰ Vgl. IAS22.45 (1993); Rohleder / Tettenborn (2015), S. 339; Tettenborn / Rohleder (2015), S. 341.

⁷⁷¹ Vgl. Hachmeister (2014), S. 381; Schmidt (2007), S. 298.

⁷⁷² Vgl. IFRS for SMEs (2015) 19.23a; 19.BC108–BC112. Ebenso schreibt HGB §253, Abs. 3, S.3, 4 eine planmäßige Abschreibung über 10 Jahre vor, sofern keine verlässliche Bestimmung der Nutzungsdauer möglich ist.

⁷⁷³ Ähnlich ist es vorgeschrieben beim HGB § 285 Nr. 13, § 314 Abs. 1, Nr. 20.

⁷⁷⁴ Vgl. bspw. Gundel / Möhlmann-Mahlau / Sündermann (2014), S. 137; Küting (2013), S. 1803.

⁷⁷⁵ Vgl. Baetge / Dittmar / Klönne (2014), S. 19; Eichenlaub et al. (2014), S. 8; Küting (2012), S. 1939. Die typisierende Nutzungsdauer eröffnet weiterhin gewissen Spielraum, aber zumindest willkürlich im Sinne einer Objektivierung für alle Unternehmen vgl. Böcking (2014), S. 34.

⁷⁷⁶ Vgl. Eichenlaub et al. (2014), S. 8.

die Erfüllung der Gesamtergebniszielorientierung beeinträchtigt, da der unternehmensspezifische Wert und Wertverzehr des BGW nicht repräsentiert werden kann. Sofern dem Vorschlag einer typisierenden Nutzungsdauer des BGW gefolgt wird, ist ein Zeitraum von 10 oder 15 Jahren, der ebenfalls branchenspezifisch sein kann, wie bzgl. einer maximalen Nutzungsdauer zu empfehlen.⁷⁷⁷

Eine weitere Alternative für die Nutzungsdauer des BGW stellt eine Benchmark-Nutzungsdauer dar. Hierbei wird die unternehmensindividuelle Nutzungsdauer unter Zugrundelegung einer Benchmark bestimmt. Als Benchmark können bspw. der Lebenszyklus der relevanten Produkte des erworbenen Unternehmens oder vergleichbare Akquisitionen in derselben Unternehmensbranche dienen, wobei bei Erwerb eines Objekts aus einer anderen Branche diese zugrunde gelegt oder ein Mittelwert gebildet werden kann.⁷⁷⁸ Diese Gestaltung der Nutzungsdauer gewährt Unternehmensindividualität im Sinne der Gesamtergebniszielorientierung und zugleich eine Stärkung der Objektivität im Sinne der Manipulationsfreiheit. Jene kann zusätzlich durch Implementierung einer maximalen Nutzungsdauer gefördert werden. Im Jahresabschlussanhang sollte die Benchmark-Nutzungsdauer des BGW anhand der zugrunde gelegten Benchmark erläutert werden. Abschließend kann keine eindeutige Empfehlung für die Festlegung der Nutzungsdauer im Controlling und IFRS gegeben werden, da alle drei Möglichkeiten verschiedene Vor- und Nachteile bieten.

Über den Verlauf der Nutzungsdauer des BGW kann es zu *außerplanmäßigen Abschreibungen* kommen, bezüglich welcher verschiedene Empfehlungen für die Accounting-Praxis aus der normativen Analyse abgeleitet werden können. Zunächst sei die Bestimmung einer außerplanmäßigen Abschreibung beschrieben. In Anlehnung an die Annahmen der normativen Analyse ist zunächst bei Zuordnung eines BGW auf einen bereits bestehenden Unternehmensbereich festzuhalten, dass bei Feststellung einer Abweichung idealerweise eine von dem bereits dort vorher Bestehenden isolierte Neubewertung des BPV des integrierten Akquisitionsobjekts sowie des erworbenen Nettovermögens durchgeführt werden sollte, um den Bezug zur Akquisition zu wahren.⁷⁷⁹ Hierdurch soll möglicher vor Erwerb existierender originärer Goodwill des Bereichs ausgeschlossen werden von der Bewertung des BGW.⁷⁸⁰ Eine isolierte Bewertung des BPV der akquirierten Teile im Zeitablauf scheint in der Praxis wenig praktikabel, da schwer zu differenzieren ist, was spezifisch auf das Erworbene zurückzuführen ist und was bereits vorab an originärem Goodwill existierte bzw. inwiefern sich diese vermischen haben. Deshalb scheint eine wie nach IAS 36 vorgesehene Bewertung des gesamten BGW-tragenden Bereichs sinnvoll.⁷⁸¹ Hierfür sollten im Erwerbszeitpunkt der Bereichs-PV und -BV des Nettovermögens bestimmt resp. geplant werden über den gesamten Nutzungszeitraum des BGW, jedoch unabhängig von dem Erwerb.⁷⁸² Im Zeitpunkt einer Prüfung ist die Summe aus für diesen Zeitpunkt erwartetem PV des Bereichs und erwartetem BPV des Ak-

⁷⁷⁷ Diese Empfehlung ist im Einklang mit den Regelungen von 10 Jahren gem. IFRS for SME und HGB siehe Fn. 772 und 15 Jahre nach §7Abs. 1 S. 3 EstG.

⁷⁷⁸ Ähnlich Hachmeister (2014), S. 381; Rohleder / Tettenborn (2015), S. 339.

⁷⁷⁹ In den neuen (Benchmark-)Ertragswert fließen auch unerwartete Synergiepotentiale mit bereits bestehenden Vermögenswerten ein, da diese aus dem Erworbenen hervorgehen.

⁷⁸⁰ Zu diesem sog. Impairment Puffer vgl. Brösel / Klassen (2006), S. 466; Wassermann (2012), S. 54

⁷⁸¹ Ähnlich vgl. Hachmeister (2014), S. 409. Dies ist zwar mit erheblichem Aufwand verbunden, die isolierte Bewertung jedoch auch und diese scheint schwieriger umzusetzen.

⁷⁸² Da PV eines gesamten Bereichs in Folgezeitpunkten eines Erwerbs einen vor Akquisition existierenden, erwerbsunabhängigen originären Goodwill umschließt, wäre ein Vergleich dessen mit dem erwarteten BPV des Akquisitionsobjekts inkonsistent aufgrund verschiedener Bewertungsobjekte.

quirierten dem neu bestimmten PV des Bereichs⁷⁸³ gegenüberzustellen. Gleichmaßen ist der für diesen Zeitpunkt geplante BV des Bereichs und der geplante BV des erworbenen Vermögens mit dem aktuellen BV des Bereichs zu vergleichen. Sofern bei diesen Vergleichen Abweichungen festgestellt werden, sind die Ursachen zu untersuchen,⁷⁸⁴ inwiefern jene auf dem Akquirierten bzw. dessen Integration beruht. Die Residualabweichung ist in Abhängigkeit der Ursache dem BGW durch eine außerplanmäßige Abschreibung zuzurechnen. Sofern die Abweichung nicht auf dem Akquirierten begründet, ist keine außerplanmäßige Abschreibung des BGW zu erfassen.⁷⁸⁵ Der Impairment Test nach IFRS sollte entsprechend der beschriebenen Vorgehensweise verändert werden.⁷⁸⁶ Der Test auf Wertänderung des BGW wird in folgender Abbildung veranschaulicht, wobei eine Wertminderung beispielhaft betrachtet wird.

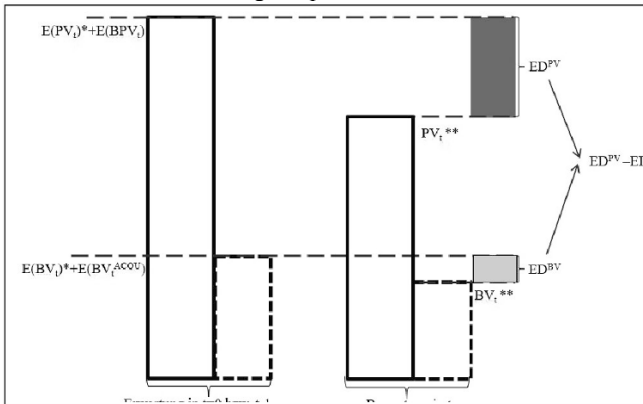


Abbildung 13: Impairment Test BGW

Als eine wesentliche Implikation der Analyse für IFRS und Controlling geht hervor, dass neben positiven sowohl negative außerplanmäßige Änderungen des BGW, d.h. Ab- und Zuschreibungen, zu berücksichtigen sind. Demnach sollte das Zuschreibungsverbot in IAS 36.124 aufgehoben werden. Die Empfehlung der Zuschreibung des BGW wird ebenfalls von verschiedenen Wissenschaftlern geteilt.⁷⁸⁷

In Bezug auf die IFRS-Regelungen des Wertminderungstests (IAS 36) impliziert der beschriebene Vergleich durch den Rückgriff auf den PV eines Bereichs die Verwendung des VIU als erzielbarer Betrag. Der VIU stellt von seiner Grundüberlegung auf den Ertragswert ab,⁷⁸⁸ ähnlich wie auch der BPV. Die Bestimmung des neuen PV als Vergleichsgröße bedarf keiner Alternative, wie nach IAS 36 der Fair Value less Costs of Disposal (FVCD). Beim VIU i.w.S. eines PV wird im Sinne der Gesamtergebniszielorientierung das strategische Vorhaben eines Unternehmens berücksichtigt,

⁷⁸³ Dieser bezieht sich auch auf das Akquirierte, analoges gilt für den neuen BV des Bereichs.

⁷⁸⁴ Dies kann anhand einer Abweichungsanalyse erfolgen, vgl. Haaker (2008), S. 475–476; Schumann (2008), S. 420–427.

⁷⁸⁵ Eine außerplanmäßige Abschreibung kann ebenso auf Abweichungen bzgl. des geplanten unabh. vom Erwerb bestehenden Nettovermögens beruhen. Berücksichtigt ein Unternehmen den orig.GW im Sinne der PV-Allokation, ist die Abweichung diesem zuzurechnen.

⁷⁸⁶ Das IASB diskutiert einen unrecognized headroom approach, bei welchem entsprechend einer Differenz zwischen VIU und BV inkl. DGW der Periode mit dem VIU und BV inkl. DGW der Vorperiode der DGW abgeschrieben wird, vgl. bspw. IASB (2016c); IASB (2017b). Die Differenz kann ED von BGW nicht adäquater Weise bestimmen, sondern umfasst die neue planmäßige Abschreibung, von der ein Teil ED darstellen kann.

⁷⁸⁷ Vgl. bspw. Haaker (2008), S. 445; Schmidt (2007), S. 299; Schultze (2005b), S. 293.

⁷⁸⁸ Vgl. Lützenbach / Bork (2007), S. 11 Rn.5

wohingegen jene in der marktorientierten Berechnung des FVICD vernachlässigt wird.⁷⁸⁹ Im Zuge des „Goodwill and Impairment“ Projekts hat das IASB allerdings beschlossen, die alternative Bestimmung des erzielbaren Betrags beizubehalten,⁷⁹⁰ was es nochmals zu überdenken gilt.

Die Feststellung einer außerplanmäßigen Wertminderung mittels eines Tests kann über den Verlauf der Nutzungsdauer des BGW verschieden geregelt werden. Dies soll im Lichte der Anforderungen des Accounting diskutiert werden. Aktuell verpflichten die Vorschriften des IAS 36.90 (Abschnitt 2.1.2.3) einen Impairment-Test jährlich sowie zusätzlich beim Vorliegen von internen und externen Indikatoren durchzuführen. Die jährliche Verpflichtung stärkt die Manipulationsfreiheit maßgeblich.⁷⁹¹ Allerdings scheint der Aufwand eines jährlichen Tests für die Unternehmen hoch, obgleich dieser nach erstmaliger Konzeption des Tests im Zeitablauf grds. abnehmen sollte.⁷⁹² Da die Beeinträchtigung der Wirtschaftlichkeit durch die jährliche Prüfungs-Verpflichtung insb. von Fachvertretern stark kritisiert wird,⁷⁹³ sollen zwei weitere Alternativen kurz diskutiert werden. Erstens kann die Prüfung einzig bei Vorliegen von externen und internen Indikatoren, wie jene exemplarisch in IAS 36.13 aufgelistet (Abschnitt 2.1.2.3), erfolgen. Zweitens kann ein Test weniger häufig vorgeschrieben werden, bspw. in Abständen von zwei oder drei Jahren.⁷⁹⁴ Die erste Alternative bietet dem Management erhebliche Manipulationsspielräume,⁷⁹⁵ was im Konflikt zur geforderten Manipulationsfreiheit steht. Die zweite Alternative beschränkt einerseits Manipulationsmöglichkeiten und verringert andererseits im Sinne der Wirtschaftlichkeit den jährlichen Aufwand für Unternehmen. Die zweite Alternative scheint damit als Kompromisslösung empfehlenswert. Eine Änderung der IAS 36.90 Regelung sollte entsprechend erfolgen.⁷⁹⁶ Es ist zu erwarten, dass diese Alternative bei Unternehmen aufgrund des geringeren verpflichtenden Aufwands Anklang findet. Im Controlling sollte, wie in Abschnitten 2.2.2.2 und 3.2 angeführt, über die Nutzungsdauer des BGW eine kontinuierliche Überwachung fest definierter Wertänderungs-Indikatoren und -Kennzahlen implementiert sein, um so frühzeitig Gegenmaßnahmen zur Vermeidung eines drohenden Impairments veranlassen zu können.⁷⁹⁷

In Hinblick auf eine außerplanmäßige BGW-Abschreibung ist ergänzend, in Bezug auf eine Berücksichtigung des BGW im Performancemaß eines Managers, die Durchführung einer Abweichungsanalyse deren Ursachen zu empfehlen.⁷⁹⁸ Hierdurch kann eine Zuordnung der außerplan-

⁷⁸⁹ Ähnlich zum VIU, vgl. Brösel / Klassen (2006), S. 455–457; Wirth (2005), S. 22.

⁷⁹⁰ Vgl. IASB (2018c), S. 23.

⁷⁹¹ Die jährliche Verpflichtung wird deshalb insb. von Investoren begrüßt, vgl. IASB (2017a), S. 6. Allerdings sind dennoch in praxi Manipulationen zu beobachten, siehe Abschnitt 3.2. Grundsätzlich werden diese durch die planmäßige Abschreibung des BGW jedoch eingeschränkt, vgl. Baetge / Dittmar / Klönne (2014), S. 10, 12.

⁷⁹² Der Aufwand sollte allg. beim ersten Test am höchsten sein und danach abnehmen, vgl. IASB (2017a), S. 6.

⁷⁹³ Vgl. IASB (2015b), S. 22.

⁷⁹⁴ Diese Alternativen entsprechen denen im Zuge des Goodwill and Impairment Projekts des IASB diskutierten, vgl. IASB (2017a), S. 4–9. Der Vorschlag, einen obligatorischen Test lediglich das erste Jahr oder die ersten Jahre nach Erwerb durchzuführen und über diesen Zeitraum hinausgehend nur bei Vorliegen von Indikatoren, scheint nicht sinnvoll, da die Wahrscheinlichkeit außerplanmäßiger Abschreibungen erst in späteren Jahren steigt, vgl. IASB (2017a), S. 8.

⁷⁹⁵ Diese werden im Vergleich zur alleinigen außerplanmäßigen GW-Abschreibung durch die planmäßige GW-Abschreibung jedoch etwas gedämpft, vgl. bspw. Baetge / Dittmar / Klönne (2014), S. 19.

⁷⁹⁶ Sofern das IASB eine planmäßige Abschreibung des BGW nicht wieder einführt und in Unternehmen ebenfalls keine planmäßige Abschreibung erfolgt, sollte die jährliche Verpflichtung zum Impairment Test beibehalten werden zur Stärkung der Manipulationsfreiheit.

⁷⁹⁷ Vgl. bspw. Haas (2009), S. 293; Kasperzak / Wassermann (2010), S. 128 sowie Abschnitt 2.2.2.2.

⁷⁹⁸ Zur Performancemessung mit Goodwill, vgl. Coenenberg / Schultze (2002); Pfaff / Schultze (2006); Schultze (2005b).

mäßigen Änderung auf Verantwortliche im Sinne der sachlichen Entscheidungsverbundenheit ermöglicht werden.⁷⁹⁹ Detaillierte Vorschläge zur Konzeption einer Abweichungsanalyse bzgl. des Goodwill wurden von Haaker (2008) und Schumann (2008) erarbeitet, auf welche an dieser Stelle verwiesen sei.⁸⁰⁰ Eine solche Analyse sollte im Anhang des Jahresabschlusses für externe Adressaten publiziert werden.

Für externe Adressaten sollten bei Feststellung von außerplanmäßigen BGW-Abschreibungen im Jahresabschluss-Anhang, ergänzend zu den bereits erforderlichen Angaben nach IAS 36.130, komprimierte Informationen nicht nur zur Abweichungsursache, sondern auch zu einer Interpretation der außerplanmäßigen Abschreibung - Zuwachs oder Verlust von positiven Synergiepotentialen oder neue negative Synergiepotentiale -⁸⁰¹ und zur Varianz zwischen den Planungen und den tatsächlichen Ergebnissen über die letzten Jahre gegeben werden. Hierdurch wird die Rechenschaftsfunktion der IFRS gestärkt, indem eine Beurteilung einer vergangenen Akquisitionsentcheidung für externe Adressaten ermöglicht wird.⁸⁰² Ferner kann bisher in praxi häufig auftretenden Missverständnissen der Deutung einer außerplanmäßigen BGW-Abschreibung bei Investoren, wie bspw. eine besonders hohe Abschreibung als gänzliches Scheitern einer Akquisition,⁸⁰³ vorgebeugt werden.⁸⁰⁴ In diesem Zusammenhang sei jedoch wieder auf die erwähnte Geheimhaltungsproblematik verwiesen, weshalb auch diese Informationen seitens der Unternehmen komprimiert und gefiltert dargestellt werden sollten.

Letztlich ist als maßgebliche Empfehlung die Wiedereinführung der planmäßigen Abschreibung in Kombination mit einer positiven und außerplanmäßigen Abschreibung des Goodwill entsprechend des PP-Allokationsverfahrens zu betonen.⁸⁰⁵ Das IASB hat im Rahmen des „Goodwill and Impairment“-Projekts im Sommer 2018 entschieden, die Wiedereinführung einer planmäßigen Abschreibung zu untersuchen. Fokus liegt hierbei auf der Bestimmung der Nutzungsdauer und eines Abschreibungskonzept,⁸⁰⁶ was in einem Discussion Paper abgehandelt werden soll.⁸⁰⁷ Diese Entscheidung ist zu begrüßen. Dem IASB ist die Einführung einer planmäßigen Abschreibung in Kombination mit einer außerplanmäßigen basierend auf dem PP-Allokationsverfahren zu empfehlen.⁸⁰⁸ Die PP-Allokationsmethode verbindet Zukunftsorientierung (durch den PV) und Manipulationsfreiheit (durch den PP) im BPV als maßgeblichem Wertansatz des BGW, wodurch die Prinzipien der Gesamtergebniszielorientierung resp. Relevanz der IFRS und Manipulationsfreiheit resp. Glaubwürdige Darstellung der IFRS gefördert werden.⁸⁰⁹ Deshalb ist zu erwarten, dass das Sche-

⁷⁹⁹ Vgl. etwa Pfaff / Schultze (2006), S. 137.

⁸⁰⁰ Vgl. Haaker (2008), S. 475–476; Schumann (2008), S. 420–427.

⁸⁰¹ Es ist auch ein Wegfall einer vorherigen Wertminderungsursache denkbar als Grund für eine Zuschreibung.

⁸⁰² Ähnlich vgl. Bartelheimer / Kückelhaus / Wohlthat (2004), S. 28; EFRAG ABSJ FASB OIC (2014), S. 45; Hachmeister (2006), S. 430; Wagner (1980), S. 485.

⁸⁰³ Vgl. ASBJ (2017), S. 7; EFRAG (2017b), S. 8.

⁸⁰⁴ Vgl. bspw. Hirschey / Richardson (2003); Pellens / Sellhorn (2001), S. 720.

⁸⁰⁵ Gleicher Ansicht vgl. bspw. ASBJ (2017), S. 13; Küting (2012); Küting (2013); Rogler / Straub / Tettenborn (2012); Rohleder / Tettenborn (2015).

⁸⁰⁶ Vgl. IASB (2018d), S. 2 Das IASB hatte zunächst im Dezember 2017 beschlossen, eine planmäßige Abschreibung des derivativen Goodwill nicht wieder aufzugreifen aufgrund der unbestimmbaren Nutzungsdauer und der damit verbundenen Willkür einer planmäßigen Abschreibung, die den Wertverzehr nicht geeignet darstellen könne, vgl. IASB (2017c), S. 28; IASB (2018b), S. 13

⁸⁰⁷ Vgl. IASB (2018e).

⁸⁰⁸ Ein gemeinsames Projekt mit FASB (US-GAAP) zur Vereinheitlichung internationaler Standards ist erstrebenswert.

⁸⁰⁹ Ähnlich Protzek (2003), S. 497; Saelzle / Kronner (2004), S. 165; Wüstemann / Duhr (2003), S. 250.

ma Anklang findet bei Wissenschaftlern und Fachvertretern der Praxis, von denen viele eine Wiedereinführung der planmäßigen Abschreibung befürworten.⁸¹⁰ Die vorgebrachten Vorschläge der Nutzungsdauer-Bestimmung des BGW sollten diskutiert werden und der Wertminderungstest des BGW wie beschrieben verändert werden.

5.4.4 Interdivisionale Allokation des Goodwill

Die normative Analyse bietet ebenfalls diverse Implikationen für die interdivisionale Allokation des BGW. Der BGW ist auf die Bereiche zuzuordnen, in denen erwartete Zahlungsrückflüsse, d.h. Synergiepotentiale, aus dem Unternehmenszusammenschluss identifiziert werden. Diese Zurechnung korrespondiert mit der in IAS 36.80 vorgeschriebenen sowie in wissenschaftlichen Beiträgen verbreitet bevorzugten Zuordnung.⁸¹¹ Deren konzeptionelle Richtigkeit wurde im Lichte eines konvergenten Rechnungswesens bestärkt. Für die Zurechnung sind zunächst die anteiligen erwarteten Zahlungsrückflüsse bzw. der PV des Bereichs zu bestimmen und hierauf basierend die Anteilsquote a^j des PV.⁸¹² Diese dient zur Determinierung des anteiligen PP resp. BPV. Der zuzurechnende BGW ergibt sich schließlich als Residualgröße des Bereichs-BPV und des zugeordneten erworbenen BV. Die Zuordnung resp. die Bestimmung der Anteilsquote sollte auf der Akquisitionsplanning und sämtlichen Informationen der Transaktionsphase im Controlling vor Erwerb basieren.⁸¹³ Manipulationen im Sinne einer geschickten Zuordnung des BGW zur Impairment-Vermeidung sind zu vermeiden.⁸¹⁴ Mit Zugrundelage der Planung liegt eine Kontrollbasis vor,⁸¹⁵ wodurch die Manipulationsresistenz der Zuordnungsmethode gestärkt wird, obgleich eine vollständige Willkürfreiheit nicht sichergestellt werden kann.⁸¹⁶ Die Konkretisierung der Zuordnungsmethode durch die Bestimmung der Anteilsquote a^j eines von der Akquisition betroffenen Bereichs sollte in den IFRS-Regelungen in IAS 36.80 übernommen werden.

Ferner ist ein negativer BGW auf einen von der Akquisition negativ betroffenen Unternehmensbereich, im Sinne von negativen Synergiepotentialen,⁸¹⁷ zu verteilen. Die Zuordnung sowohl positiver als auch negativer Bereichs-BGW sollte im IFRS-Regelwerk berücksichtigt werden,⁸¹⁸ bspw. durch Verwendung des Terms „positiv and negativ synergies“ als Basis der Allokation statt lediglich „benefits from the synergies“ (IAS 36.80). Ein negativer Bereichs-BGW ist ökonomisch als Badwill zu interpretieren, selbst in Verbindung mit einem insgesamt positiven BGW auf Unternehmensebene.⁸¹⁹

⁸¹⁰ Vgl. bspw. EFRAG ABSJ FASF OIC (2015), S. 5–6; Eichenlaub et al. (2014), S. 8; Gundel / Möhlmann-Mahlau / Sündermann (2014), S. 137; Haaker (2015), S. 1919; Küting (2012), S. 1938; Pfaff / Schultze (2006), S. 135.

⁸¹¹ Vgl. bspw. Brücks, M. / Wiederhold, P. (2004), S. 181; Haaker (2008), S. 361; Hachmeister (2006), S. 427; Hense (2006b), S. 259; Schmusch / Laas (2006), S. 1050.

⁸¹² Ähnlich vgl. Pellens / Crasselt / Schremper (2002), S. 124 sowie EFRAG (2017a), S. 13, die eine Verteilung gemäß des Anteils der Differenz des FV einer CGU vor und nach Akquisition vorschlagen.

⁸¹³ Vgl. bspw. Haaker (2008), S. 352; Hachmeister / Kunath (2005), S. 69; Wirth (2005), S. 199–200.

⁸¹⁴ Siehe Abschnitt 3.2.

⁸¹⁵ Ähnlich Bartelheimer / Kückelhaus / Wohlthat (2004), S. 28; Hachmeister (2006), S. 430; Streim (2000), S. 120.

⁸¹⁶ Vgl. Haaker (2008), S. 357.

⁸¹⁷ Es sind hierbei nicht zwingend negative Zahlungsrückflüsse zu erwarten. Sondern es kann auch ein höherer BV vorliegen als der anteilige BPV, was negative Synergiepotentiale impliziert.

⁸¹⁸ Ähnlich Haaker (2005a), S. 433; Pellens / Crasselt / Schremper (2002), S. 124–125. Ähnlich zu DRS 23.92 vgl. Busch / Zwirner (2018), S. 342.

⁸¹⁹ Ähnlich Hachmeister / Kunath (2005), S. 73. Bei Berücksichtigung im Performance eines Bereichsmanagers, welcher einen negativen BGW zugeteilt bekommen hat, darf ihm dieser nicht zu Lasten gelegt werden, vgl. Haaker (2008), S. 428.

Für die praktische Anwendung der Zuordnungsmethode ist zu beachten, dass, entgegen der vereinfachenden Annahme in der normativen Analyse, die Bestimmung der Zahlungsrückflüsse resp. die quantitative Synergiebestimmung für einzelne Bereiche problematisch und eine isolierte Trennung von Synergien auf einzelne Unternehmensbereiche teils schwer möglich ist. Ferner kann eine Integrationsstrategie eines Erwerbs sogar die Realisierung von Synergien zwischen verschiedenen Unternehmensbereichen zum Ziel haben.⁸²⁰ In praxi sollte zunächst gemäß des beschriebenen Verfahrens eine Zuordnung auf die Bereichsebene erfolgen, welcher Synergiepotentiale eindeutig zuzurechnen sind. Die den Bereichen übergeordneten, übergreifenden Synergiepotentiale könnten einer verantwortlichen, übergelagerten Managerebene, als Ort der Wertgenerierung, im Sinne des interdivisionalen Tragfähigkeitsprinzips zugeteilt und entsprechend anteilig der BGW bestimmt werden.⁸²¹ Grundsätzlich sollte nicht der gesamte BGW auf die Unternehmensleitung zugerechnet werden, sondern auf die von der Akquisition tatsächlich betroffenen Bereiche zur Gewährleistung der sachlichen Entscheidungsverbundenheit. Die ersten beiden Empfehlungen sind kompatibel mit den IFRS-Regelungen nach IAS 36.80, die Möglichkeit einer anteiligen übergeordneten Zuordnung des BGW sollte im Rahmen des IASB Projekts untersucht und ggf. aufgenommen werden.⁸²²

Im Jahresabschlussanhang sollten bei Zuordnung des BGW auf verschiedene Bereiche zusätzlich Informationen zu den einzelnen erwarteten Zahlungsrückflüssen resp. Ertragswerten der von der Akquisition betroffenen Unternehmensbereiche sowie zur BGW-Zuordnung auf diese und dessen wesentliche Synergietreiber veröffentlicht werden.⁸²³ Ferner sollten bei Auftreten eines negativen Bereichs-BGW Erläuterungen zu diesem angeführt werden, um Fehlbeurteilungen der Managementleistung seitens der Investoren entgegenzuwirken.⁸²⁴

5.4.5 Sonderfall eines negativen Goodwill

Für den Sonderfall eines negativen BGW sind verschiedene Implikationen abzuleiten. Ein negativer BGW weist in Abhängigkeit der Ausprägungen des PV und des BV des Akquisitionsobjekts im Erwerbszeitpunkt einen Goodwill oder Badwill-Charakter auf. Im externen Rechnungswesen sollte demnach eine Passivierung und planmäßige Abschreibung erfolgen,⁸²⁵ um der Gesamtergebniszielorientierung und dem intertemporalen Tragfähigkeitsprinzip gerecht zu werden. Das Vorliegen eines negativen BGW lässt nicht auf einen Lucky Buy schließen. Die Charakterisierung einer Akquisition als Lucky Buy oder Bad Buy kann nur anhand eines Vergleichs von Ertragswert und Kaufpreis des Zielobjekts erfolgen. Die IFRS-Regelungen sollten, statt des pauschalen Gewinnansatzes im Erwerbszeitpunkt in IFRS 3.36, eine Passivierung des negativen BGW mit erfolgswirksamer planmäßiger Abschreibung vorschreiben.⁸²⁶ Der negative BGW sollte als so be-

⁸²⁰ Vgl. Hachmeister / Kunath (2005), S. 68; Ma / Hopkins (1988), S. 77–78.

⁸²¹ Ähnlich vgl. Hachmeister / Kunath (2005), S. 71. Eine Problematik von sog. Trittbrettfahrern bei mehreren Managern kann durch geeignete Instrumente vermieden werden, siehe hierzu bspw. Holmstrom (1982).

⁸²² Implizit werden bei der Bestimmung des VIU übergreifende Synergiepotentiale berücksichtigt, vgl. IDW RS HFA 16 (2005), S. 104.

⁸²³ Ähnlich vgl. EFRAG ABSJ FASIF OIC (2015), S. 12. Weitere Vorschläge vgl. Albersmann (2017), S. 70; Schmidt (2007), S. 319–320; Steckel / Baldauf / Baldauf (2017), S. 242; Velte (2008), S. 433

⁸²⁴ Ähnlich vgl. Haaker (2008), S. 428

⁸²⁵ Ähnlich bzgl. neg. DGW Ernsting (1998), S. 419; Möhrle (1999), S. 1420; Schmidt (2007), S. 303 Die nach IFRS 3.36 vorgeschriebene erfolgswirksame Aktivierung eines neg. DGW im Erwerbszeitpunkt würde zusätzlich zum bereits ausgewiesenen Erfolg RI in $t=1, \dots, T$ als Gewinn vereinnahmt werden, was die Erfolgsabbildung verzerrt, ähnlich vgl. EFRAG (2014), S. 21.

⁸²⁶ Ähnlich zu neg. DGW vgl. Oppermann / Pilhofer / Müller (2014), S. 294; Schmidt (2007), S. 303; Tettenborn / Rohleder (2016), S. 424. Ähnlich forderte IAS 22.59-64 (1993) eine Aufspaltung in den Teil, der sich auf erwartete künftige Verluste bezieht, welche zum Zeitpunkt des Verlustanfalls als Ertrag zu buchen ist, und den Teil,

nannter Bilanzposten ausgewiesen werden.⁸²⁷ Zusätzlich sollten neben den in Abschnitt 5.4.2 vorgeschlagenen Anhangsangaben bei einem negativem BGW Erläuterungen dessen Charakters (Goodwill oder Badwill) als auch der Bedeutung dessen planmäßiger Abschreibung publiziert werden.⁸²⁸ Bei tatsächlichem Vorliegen eines Badwill sollten die Gründe ausführlich dargelegt werden, um eine solche Akquisition für sämtliche Adressaten nachvollziehbar zu machen.

Abschließend sind als wesentlichste Implikationen für Controlling und IFRS in praxi Folgende festzuhalten: die Kombination planmäßiger und außerplanmäßiger Abschreibung des BGW, die Bestimmung des anteiligen BGW gemäß des Kaufpreisanteils entsprechend der Ertragswertanteilsquote des Bereichs, sowie eine Passivierung und planmäßige Abschreibung eines negativen BGW.⁸²⁹

der sich nicht auf künftige Verluste bezieht, der sofort als Ertrag bzw. über die gewichtete, durchschnittliche Nutzungsdauer des jeweiligen Vermögenswertes zu erfassen ist.

⁸²⁷ Ähnlich vgl. Busch / Zwirner (2018), S. 340; Velte (2008), S. 227. Dieser Vorschlag harmonisiert mit den Regelungen nach HGB § 301 Abs. 3 Satz 1 i.V.m. DRS 23. Alternativ wäre ein differenzierter Ausweis als Bilanzposten möglich, vgl. Adler / Düring / Schmaltz, S. 131; Baetge (1997), S. 357; Busch / Zwirner (2018), S. 342; Tettenborn / Rohleder (2016), S. 422. Der neg. BGW als Goodwill (Badwill) hat einen Eigenkapitalcharakter (Fremdkapital-) und wäre als Kapitalrücklage (Rückstellung) zu passivieren, vgl. ebd. Da gem. IAS 37.36 eine Rückstellung nur bei Verpflichtung ggü. Dritten gebildet werden darf, kann derartige separate Differenzierung nicht erfolgen.

⁸²⁸ Bei Vorliegen eines Badwill, d.h. $PV_0 < BV_0$, repräsentiert die planmäßige Abschreibung die Realisierung neg. Synergiepotentiale, ähnlich zu DGW vgl. Schmidt (2007), S. 106; Velte (2008), S. 227.

⁸²⁹ Die Änderungen der IFRS-Regelungen sollten zur Wahrung einer internationalen Konvergenz zusammen mit dem US-amerikanischen Standardsetzer FASB unter ganzheitlicher Betrachtung der Folgebewertung des Goodwill erfolgen.

6 Zusammenfassung der Ergebnisse

Der derivative Goodwill spielt in Zeiten zunehmender M&A-Transaktionen in der Unternehmenspraxis verbunden mit der gegenwärtigen Wissensgesellschaft eine maßgebliche Rolle für Unternehmen und deren Rechnungswesen. Zwischen externem und internem Rechnungswesen besteht in Bezug auf den Goodwill eine enge Verknüpfung, was zu einer Untersuchung des Goodwill im Lichte des Accounting als konvergentes Rechnungswesen führte. Anhaltend umstrittenes Thema in Wissenschaft und Praxis stellt die Goodwill-Folgebilanzierung des Impairment Only Approach nach IFRS dar. Die intertemporale Allokation des Goodwill bildete den Schwerpunkt der normativen Analyse, ergänzt um die interdivisionale Allokation. Zur Beantwortung der übergeordneten Fragestellung, welches Allokationsverfahren den Anforderungen des Accounting gerecht wird, wurden zunächst vier Unterfragen bearbeitet.

Die 1. Unterfragestellung widmete sich dem Konvergenzpotential von IFRS und Controlling. Im Rahmen einer Analyse einer Übereinstimmung der Zwecke, Funktionen und Prinzipien wurden zum Teil sprachliche Analogien, zum Teil inhaltliche Übereinstimmungen, differenziert in unmittelbare und mittelbare, festgestellt (Abschnitt 3.1). Zusammenfassend konnten bzgl. aller drei Ebenen Übereinstimmungen oder zumindest Analogien durch Verknüpfungspunkte identifiziert werden (Abbildung 8 und Abbildung 9). Folgernd wurde das Accounting als konvergentes Rechnungswesen definiert anhand des Zwecks der Informationsunterstützung von internen und externen Adressaten, verbunden mit der Primär-Funktion Information und den Sekundärfunktionen der Koordination als verbindende Funktion sowie Planung, Kontrolle und Steuerung. Konkretisiert wurden jene mittels der grundlegenden Anforderungen: Gesamtergebniszielorientierung, Manipulationsfreiheit und zeitliche sowie sachliche Entscheidungsverbundenheit. Ergänzend hierzu existieren die Kriterien: Überprüfbarkeit, Vergleichbarkeit, Verständlichkeit und Wirtschaftlichkeit.

Aufbauend auf den Analyseerkenntnissen der Konvergenz zielte die 2. Teilfragestellung auf eine kritische Analyse der aktuellen Behandlung des derivativen Goodwill in IFRS und Controlling im Lichte des Accounting ab (Abschnitt 3.2). Hierbei wurde als maßgebliches Defizit der Verstoß gegen das intertemporale Tragfähigkeitsprinzip aufgrund der Vernachlässigung einer planmäßigen Goodwill-Abschreibung identifiziert. Darüber hinaus wurde eine Verletzung der Accounting-Anforderungen, insb. der sachlichen und zeitlichen Entscheidungsverbundenheit, durch das Zuschreibungsverbot des derivativen Goodwill in IAS 36 festgestellt. Die fehlende Konkretisierung der Goodwill-Zuordnung auf verschiedene Bereiche in IAS 36 stellt ein weiteres Defizit dar, gleichwohl die Orientierung des IASB an Synergiepotentialen dem interdivisionalen Tragfähigkeitsprinzip grds. zuträglich ist. Letztlich wurde die sofortige erfolgswirksame Vereinnahmung eines negativen derivativen Goodwill gemäß IFRS 3 kritisch beurteilt in Hinblick auf die Gesamtergebniszielorientierung und das intertemporale Tragfähigkeitsprinzip. Die anschließende normative Analyse knüpfte an die identifizierten Defizite an.

Zur Beantwortung der übergeordneten Zielsetzung wurde zunächst die 3. Teil-Forschungsfrage einer eindeutigen Definition und Charakterisierung des Goodwill bearbeitet (Abschnitt 4.2). In diesem Zuge wurde eine allgemeine formale Definition des Goodwill als Residualgröße des maßgeblichen Wertansatzes und Buchwert des Nettovermögens, bewertet zu Zeitwerten, dargelegt. Jene reflektiert in Abhängigkeit des maßgeblichen Wertansatzes - der ökonomische Wert oder der Kaufpreis eines Unternehmens - einen originären oder derivativen Goodwill. Im spezifischen Fall

von Akquisitionstätigkeiten wurden der akquisitionsoriginäre Goodwill sowie der derivative Goodwill und Akquisitionskapitalwert, als Bestandteile des erstgenannten, formal dargelegt. Hierbei wurde die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts als jene des AIGW argumentativ bestimmt. In Bezug auf eine negative Goodwill-Ausprägung wurde argumentativ erläutert, dass ein negativer DGW in Abhängigkeit des AIGW als Badwill oder Goodwill zu interpretieren ist. Hingegen muss eine Beurteilung des Unternehmenserwerbs als Lucky Buy oder Bad Buy anhand des ANPV (pos. oder neg.) erfolgen. Die ökonomische Substanz des Goodwill wurde anhand von Synergiepotentialen als wesentliche Werttreiber des Goodwill erklärt,⁸³⁰ wobei einem weit gefassten Synergiebegriff gefolgt wird. Synergien beschreiben neben den aus einer externen Integration entstehenden Potentialen, ebenfalls intern generierte. Konkret reflektieren letztgenannte das Zusammenwirken von nicht identifizierbaren und identifizierbaren Vermögenswerten, bspw. Know How und Prozesse, Reputation und Produktion oder Standortvorteile. Aufbauend auf dieser Definition kann die im Schrifttum verbreitete Unterscheidung des derivativen Goodwill in einen Going Concern Goodwill und einen Synergy Goodwill aufgehoben werden, da erster ebenfalls durch Synergien erklärt werden kann und damit die Bezeichnung Synergiegoodwill für beide Komponenten zutrifft. Im Rahmen der Analyse des Synergiepotentials als Goodwill-Treiber wurde die zeitliche Nutzungsdauer der erworbenen Synergiepotentiale beleuchtet. Diese Untersuchung stellte die Basis für die normative Analyse der Allokation des Goodwill dar.

Im nächsten Schritt wurde zur Beantwortung der übergeordneten Fragestellung zunächst auf die intertemporale Allokation des Goodwill entstehend aus einer Akquisition fokussiert und es wurden Verfahren im Lichte der grundlegenden Accounting-Anforderungen untersucht. Die Analyse erfolgte im ersten Schritt unter der Annahme von Sicherheit. Zunächst wurde als Allokationsgröße der ökonomische Wert des Erwerbsobjekts in Form des Ertragswerts als maßgeblicher Wertansatz des AIGW herangezogen. Im Rahmen dieses Present Value-Allokationsverfahrens wird der Ertragswert über die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekt zeitlich allokiert in Form einer planmäßigen Abschreibung. Die planmäßige Abschreibung des AIGW und DGW ergibt sich als Residualgröße der Ertragswertabschreibung und Vermögenswertabschreibung. Dies reflektiert die Realisierung der Synergiepotentiale. Als Erfolgskennzahlen wurden der residuale ökonomische Gewinn REI dargelegt und der Residualgewinn unter Berücksichtigung der Ertragswertabschreibung $RI^{(PV)}$ hergeleitet. Diese weisen den Erfolg im Zeitpunkt der Akquisitionsdurchführung aus. Als alternative Allokationsgröße wurde der Kaufpreis als maßgeblicher Wertansatz des DGW und Benchmark des AIGW herangezogen und dieser zeitlich allokiert. Im Zuge dieses Purchase Price-Allokationsschemas wird auf den Benchmark-Faktor b , das Verhältnis von Kaufpreis zu Ertragswert im Erwerbszeitpunkt, zurückgegriffen. Der Benchmark-Goodwill BGW dieses Verfahrens wird in Höhe des Differenzbetrags der Benchmarkertragswertabschreibung und Vermögenswertabschreibung planmäßig abgeschrieben. Jene reflektiert die Realisierung der bezahlten Synergiepotentiale. Als Erfolgskennzahlen wurden der Excess Earnings EE und der Residualgewinn unter Berücksichtigung der Kaufpreis- (Benchmarkertragswert-)Abschreibung $RI^{(BPV)}$ dargelegt. Diese weisen den Erfolg anteilig über die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts aus. In einem zweiten Schritt wurde das Auftreten von Effekten und deren Auswirkungen auf den Goodwill im Zuge der intertemporalen Allokationsschemata differenziert nach Aktions- und Informationseffekten untersucht. Die Effekte (positiv (negativ)) schlagen sich zur Sicherstellung der sachlichen und

⁸³⁰ Hierbei wurde auf Erkenntnisse von Haaker (2008), S. 120–121, der die Übergewinndefinition des Goodwill mit der als Synergiepotential überführt.

zeitlichen Entscheidungsverbundenheit in Form von (negativen (positiven)) außerplanmäßigen Abschreibungen nieder. Eine negative (positive) außerplanmäßige Abschreibung repräsentiert neu generierte (verlorene oder negative) Synergiepotentiale beim PV-Schema bzw. Teile dessen beim PP-Schema. Unter Annahme von Informationseffekten resp. unsicheren Cashflows wurde das PP-Schema zur Erfüllung der Anforderung der Manipulationsfreiheit weiterentwickelt zum Prudent Purchase Price-Allokationsverfahren und hierbei als Erfolgskennzahlen der Prudent Excess Earnings (PEE) und der Residualgewinn $RI^{(BPV)}$ unter Berücksichtigung der vorsichtigen Kaufpreis (Benchmarkertragswert-) Abschreibung hergeleitet. Diese Kennzahlen weisen den Erfolg im Endzeitpunkt der Nutzungsdauer aus.

Anknüpfend an die intertemporalen Allokationsverfahren wurde die interdivisionale Zuordnung im Lichte des interdivisionalen Tragfähigkeitsprinzips abgeleitet. Anhand des Bereichs-Ertragswerts wird die Anteilsquote des Bereichs- am Gesamt-Ertragswert des Akquisitionsobjekts berechnet und zur Determinierung des anteiligen Bereichs-Kaufpreises verwendet. Diese Bereichs-Größen dienen im Zuge der einzelnen Verfahren zur Bestimmung der Goodwill-Größen.

Zur vollständigen Beantwortung der übergeordneten Fragestellung widmete sich der nächste Abschnitt (4.4) zunächst einer Beurteilung der Verfahren hinsichtlich der ergänzenden Accounting-Anforderungen. Ein anschließender Vergleich der drei Allokationsschemata erfolgte in Hinblick auf die unterschiedlichen Erfüllungen der grundlegenden Anforderungen Manipulationsfreiheit sowie Zukunftsorientierung und zeitliche Entscheidungsverbundenheit (Tabelle 24 und Tabelle 25). Das PP-Allokationsverfahren scheint im Vergleich zu den anderen Schemata beiden Anforderungen am besten gerecht zu werden, weshalb dieses, obgleich kein Verfahren eindeutig den Anforderungskatalog dominiert, vor dem Hintergrund der besonderen Bedeutung von Manipulationsfreiheit und gleichzeitig Zukunftsorientierung resp. zeitlicher Entscheidungsverbundenheit in praxi als geeignetes Verfahren für die Unternehmenspraxis als Implikation bestimmt wurde. Nachstehende Abbildung soll die Verfahren veranschaulichen im Kontext der Anforderungen Manipulationsfreiheit und Zukunftsorientierung als auch zeitliche Entscheidungsverbundenheit.

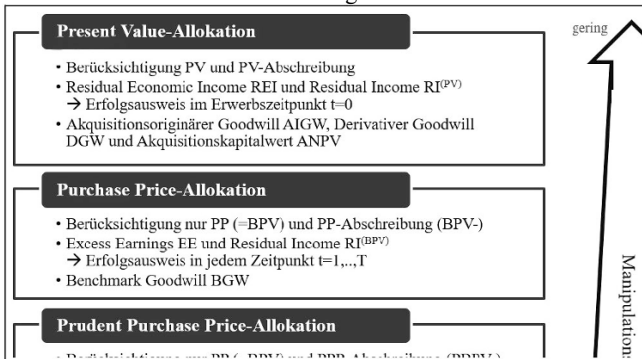


Abbildung 14: Überblick Allokationsverfahren im Kontext der Anforderungen Manipulationsfreiheit sowie Zukunftsorientierung und zeitliche Entscheidungsverbundenheit

In Anschluss an die Analysen wurden basierend auf der Implikation einer Konvergenz von IFRS und Controlling - folgernd aus der konzeptionellen Analyse des Konvergenzpotentials - zunächst allgemeine Effekte einer Konvergenz diskutiert. Im Ergebnis ließ sich eine Stärkung der Entscheidungsnützlichkeit der Informationen sowie der Zielkongruenz zwischen Anteilseignern und Ma-

nagement als positive Effekte schlussfolgern. Zudem wurde, trotz gewisser negativer Auswirkungen, auf eine Verbesserung der Verständlichkeit sowie eine erhöhte Wirtschaftlichkeit des Rechnungswesens geschlossen. Zugleich wurde auf die Notwendigkeit von Überleitungs- und/oder Anpassungsrechnungen zur Beibehaltung spezifischer Elemente des wertorientierten Controlling hingewiesen, wie bspw. kalkulatorische Größen.

Nach einer Diskussion der Limitationen der normativen Analyse wurden abschließend zur Beantwortung der letzten (4.) Teilfragestellung praktische Empfehlungen basierend auf dem Purchase Price-Verfahren für IFRS und Controlling abgeleitet. In Bezug auf die Definition des derivativen Goodwill resp. Benchmark-Goodwill wurde, wie bereits erwähnt, für die Aufhebung der Differenzierung dessen in Going Concern Goodwill und Synergiegoodwill im Regelwerk IFRS plädiert. Zusätzlich wurden, die aktuellen IFRS-Vorschriften ergänzend, Anhangsangaben zum BGW skizziert, die im Erwerbsjahr veröffentlicht werden sollten, bspw. den AIGW und ANPV des Erwerbs und die Synergietreiber des BGW. Als wesentliche Implikation für die intertemporale Goodwill-Allokation gilt die planmäßige Abschreibung des BGW in Kombination mit einer (positiven oder negativen) außerplanmäßigen Abschreibung entsprechend des PP-Verfahrens. Für die Bestimmung der Nutzungsdauer des BGW wurden verschiedene Alternativen aufgezeigt, wobei keine abschließende Empfehlung gegeben werden konnte aufgrund diverser Vor- und Nachteile. In Bezug auf einen Impairment Test zur Feststellung einer außerplanmäßigen BGW-Abschreibung wurde für eine Gegenüberstellung des im aktuellen Zeitpunkt bestimmten Ertragswerts und Wert des Nettovermögens eines Bereichs mit den für diesen Zeitpunkt erwarteten Werten exkl. Akquisitionsobjekt zzgl. den erwarteten Werten des Akquisitionsobjekts plädiert. Die Feststellung einer außerplanmäßigen BGW-Abschreibung sollte in weniger kürzeren Abständen verpflichtend nach IFRS in Form einer Prüfung sein, bspw. alle zwei oder drei Jahre, statt jährlich. Zusätzlich wurde für weitere Anhangsinformationen der Finanzberichterstattung plädiert, bspw. zur Ursache einer außerplanmäßigen Abschreibung. Als maßgebliche Implikation für die interdivisionale Allokation wurde zur Bestimmung des BGW auf Basis des anteiligen Kaufpreises (entsprechend der Anteilsquote) geraten, wobei Konkretisierungen zu dessen Bestimmung in den IFRS-Vorschriften aufzunehmen sind. Zusätzlich sollte die Zuordnung eines negativen Bereichs-Synergiepotentials resp. BGW in den Regelungen reflektiert werden. In Bezug auf einen negativen BGW wurde in Hinblick auf IFRS für eine Passivierung als eigener Bilanzposten und dessen planmäßige Abschreibung durch erfolgswirksame Auflösung plädiert. Zusätzlich sollen im Anhang Angaben zur Charakterisierung des BGW als Bad- oder Goodwill und ggf. eine Begründung einer Akquisition mit Badwill publiziert werden.

Die Ergebnisse der Analyse der Konvergenz von IFRS und Controlling als auch der Goodwill-Allokation im Accounting bieten eine Ausgangsbasis für weitere Forschung. Im Lichte des Accounting als konvergentes Rechnungswesen bedarf es an Untersuchungen weiterer einzelner IFRS-Standards zur Determinierung deren Konvergenzpotentials und daraus resultierend normative Analysen einzelner Sachverhalte. Anknüpfend an die Ergebnisse der Goodwill-Allokationsanalyse kann die Einbindung der abgeleiteten Goodwill-Größe und deren Abschreibung in die wertorientierte Performancemessung und Anreizsysteme erforscht werden. Hierbei ist ebenfalls die Betrachtung der kurz skizzierten übergeordneten Goodwill-Zuordnung auf obere Bereichsmanager interes-

sant.⁸³¹ Änderungen der IFRS-Regelungen zur Goodwill-Folgebewertung, welche vor dem Hintergrund des gegenwärtigen IASB-Projekts “Goodwill and Impairment“ zu erwarten sind, erfordern weitere kritische Untersuchungen vor dem Hintergrund des Accounting.⁸³²

⁸³¹ Siehe Abschnitt 5.4.4. Allg. zu Goodwill und Performancemessung vgl. bspw. Schumann (2008), Weißenberger (2007). Zu Anreizsystemen bei interdivisionaler Allokation siehe bspw. Eimuth (2015).

⁸³² Aufgrund der Aktualität des der Arbeit zugrunde gelegten Conceptual Frameworks kann von einer längerfristigen Gültigkeit der Ergebnisse der Konvergenzanalyse ausgegangen werden.

Anhang

Anhang 1: Literaturüberblick Goodwill und Controlling

Die Tabelle gibt einen Überblick deutschsprachiger Literatur zu Goodwill-Bilanzierung und Controlling. Hierbei werden inhaltliche Schwerpunkte abgebildet.

Goodwill und Controlling

A = Konvergenzpotential der Goodwill-Bilanzierung nach IFR und Controlling
 B = Controlling als Informationslieferant für die Goodwill-Bilanzierung nach IFRS
 C-Fokus: Eignung der Goodwill-Bilanzierung nach IFRS für das Controlling
 C1= Abgrenzung einer Cash Generating Unit (CGU) und interne Bereiche
 C2= Nutzungswert nach IFRS für Steuerung
 C3= Goodwill und Impairment in Performancemessung
 C4= CGU-Allokation in Performancemessung
 D = Allokation des Goodwill im wertorientierten Controlling

Autor	Inhaltsschwerpunkt						
	A	B	C				D
			1	2	3	4	
Bartelheimer / Kückelhaus / Wohltat (2004)		X			X		
Schultze / Hirsch (2005)					X		
Arnsfeld / Schremper (2005);					X		
Pfaff / Schultze (2006)					X		
Hense (2006)					X	X	
Hachmeister (2006)					X	X	
Haaker (2005)	X		X	X			
Repliken:							
• Olbrich (2006a)							
• Haaker (2006a)							
• Klingelhöfer (2006)				X			
• Olbrich (2006b)							
• Haaker (2006b)							
Haaker (2008)	X		X	X	X	X	
Weißberger / Haas / Wolf (2007)	X						
Brösel / Müller (2007)	X				X		
Schumann (2008)			X	X	X		
Haas (2009)	X				X		
Gödde (2009)		X	X				
Kasziperzak / Wassermann (2009)		X					
Buhleier (2011/2017)		X	X				
Dirrigl / Groß-Frericks (2011)						X	

Tabelle 27: Literaturüberblick Goodwill-Bilanzierung und Controlling

Anhang 2: Abbildungen

1 Entwicklung Goodwill-Abschreibung nach IFRS

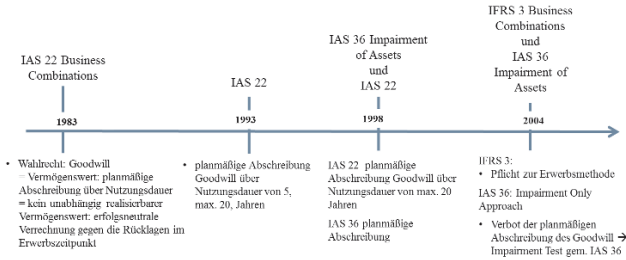


Abbildung 15: Entwicklung der Goodwill-Abschreibung in IFRS

2 Beurteilung Goodwill oder Badwill

PV ₀ >BV ₀ Pos. AIGW ₀ → Goodwill		PV ₀ <BV ₀ Neg. AIGW ₀ → Badwill	
Annahme	Interpretation	Annahme	Interpretation
PV ₀ >PP>BV ₀	Pos. DGW = Goodwill Pos. ANPV = Lucky Buy	PP>BV ₀ >PV ₀	Pos. DGW = Badwill Neg. ANPV = Bad Buy
PV ₀ >BV ₀ >PP	Neg. DGW = Goodwill Pos. ANPV = Lucky Buy	BV ₀ >PP>PV ₀	Neg. DGW = Badwill Neg. ANPV = Bad Buy
PP>PV ₀ >BV ₀	Pos. DGW = Goodwill Neg. ANPV = Bad Buy	BV ₀ >PV ₀ >PP	Neg. DGW = Badwill Pos. ANPV = Lucky Buy

Abbildung 16: Allgemeine Beurteilung Goodwill oder Badwill und Lucky Buy oder Bad Buy

3 Interpretationen planmäßige Goodwillabschreibung

Verfahren \ Annahme	PV ₀ >PP>BV ₀ AIGW ₀ >0 und DGW ₀ >0	PV ₀ >BV ₀ >PP AIGW ₀ >0 und DGW ₀ <0
PV-Allokation	D ^{AIGW} >0; D ^{DGW} >0; in t: plamm. Realisierung pos. Synergiepotentiale	D ^{AIGW} >0; D ^{DGW} >0; in t: plamm. Realisierung pos. Synergiepotentiale
PP-Allokation	D ^{BGW} >0; in t: plamm. Realisierung pos. Synergiepotentiale	D ^{BGW} <0; in t: plamm. Realisierung pos. Synergiepotentiale
PPP-Allokation	D ^{BGW} >0; in T: Summe plamm. Realisierung pos. Synergiepotentiale	D ^{BGW} >0; in T: Summe plamm. Realisierung pos. Synergiepotentiale

Abbildung 17: Interpretationen planmäßige Goodwillabschreibung im Rahmen der Verfahren

4 Goodwill und Grenzpreise

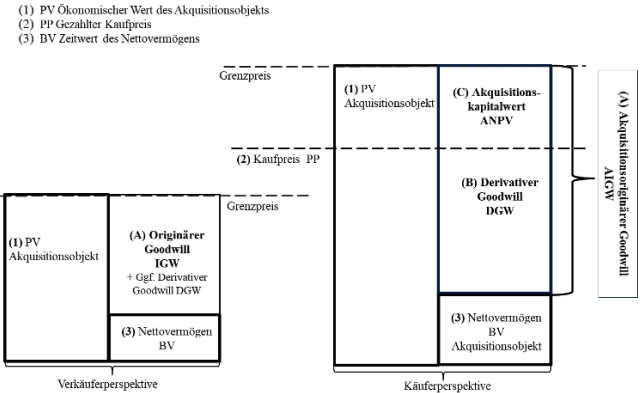


Abbildung 18: Grenzpreise und Goodwill aus Verkäufer- und Käufersicht⁸³³

5 Zusammenhang zwischen Goodwill als Residualgröße und Synergiepotential

Diese Abbildung illustriert die Verbindung zwischen dem Ermittlungsansatz des AIGW, des DGW und des ANPV als Residualgrößen und dem Synergiepotential. Die Abbildung unterstellt die qualitative Interpretation einer Marktwert-Buchwert Lücke identifizierbarer Vermögenswerte als Synergiepotential.⁸³⁴

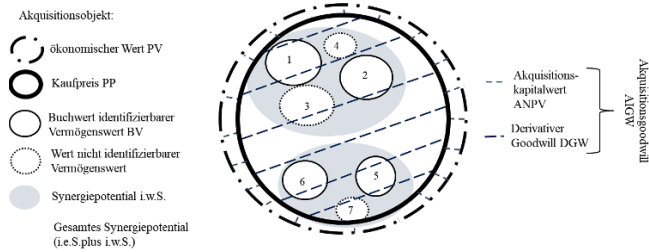


Abbildung 19: Goodwill als Residualgröße und Synergiepotential bei Akquisitionen

6 Abnutzbarkeit Synergiepotential und Goodwill

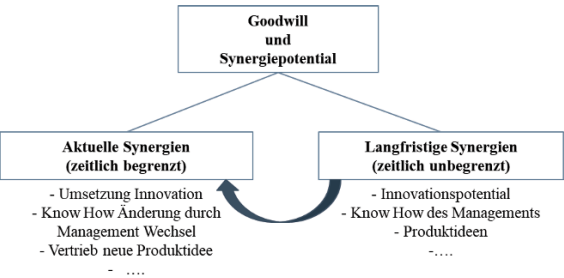


Abbildung 20: Abnutzbarkeit Synergiepotential und Goodwill

⁸³³ Eigene Darstellung in Anlehnung an Coenberg / Schultze (2002), S. 611

⁸³⁴ Zur Abbildung der Marktwerte von BV müsste ein weiterer Kreis (größer) um den Kreis des BV gezogen werden.

7 Core Goodwill

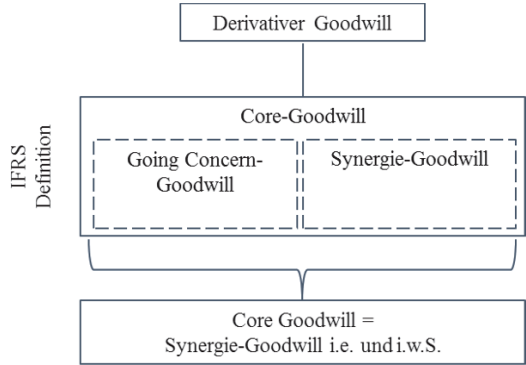


Abbildung 21: Core Goodwill nach IFRS und Auffassung nach dieser Arbeit

8 Benchmark- Goodwill

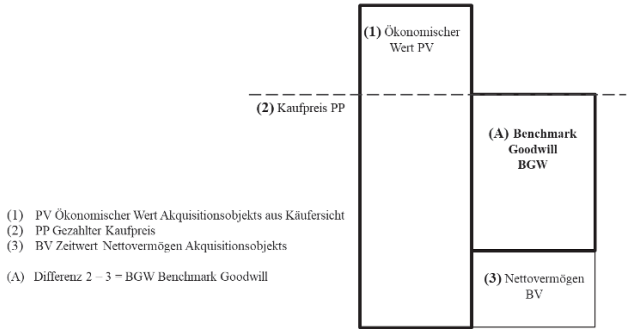


Abbildung 22: Benchmark Goodwill als Residualgröße

Anhang 3: Tabelle Anforderungen an das Accounting⁸³⁵

Verbreiteter Anforderungskatalog zum konvergenten Rechnungswesen		Anforderungen an das Accounting					
		Grundlegende Anforderungen				Sachliche Entscheidungsverbundenheit	
		Gesamtergebnisbeurteilung	Zielkongruenz	Manipulationsfreiheit	Zeitliche Entscheidungsverbundenheit	Sachliche Entscheidungsverbundenheit	
Anreizverträglichkeit	Zielkongruenz	X	X				
	Reliabilität / Objektivität			X			
Anspruchsfähigkeit	Relevanz / sachliche Entscheidungsverbundenheit	X					X
	Verlässlichkeit						
	Aktualität / zeitliche Entscheidungsverbundenheit			X		X	
Kommunikationsfähigkeit	Verständlichkeit						
	Akzeptanz						
Wirtschaftlichkeit							

Tabelle 28: Inhaltliche Übereinstimmungen Anforderungen Accounting mit Anforderungen an konvergentes Rechnungswesen im Schrifttum

⁸³⁵ Die Anforderungen an ein konvergentes Rechnungswesen im Schrifttum sind angelehnt an: Baetge / Siefke (1999); Coenenberg (1995); Haaker (2005c); Klein (1999a); Nobach / Zirkler (2006); Pelger (2008); Trapp (2012) .

Verbreiteter Anforderungskatalog zum konvergenten Rechnungswesen		Anforderungen an das Accounting			
		Ergänzende Anforderungen			Wirtschaftlich- keit
		Überprüf- barkeit	Verständlich- keit	Vergleichbar- keit	
Anreiz- verträglichkeit	Zielkongruenz				
	Mäßigkeit / Objektivität	X			
Analyse- fähigkeit	Relevanz / sachliche Entscheidungsverbundenheit				
	Vergleichbarkeit			X	
	Aktualität / zeitliche Entscheidungsverbundenheit				
Kommuni- kations- fähigkeit	Verständlichkeit		X		
	Akzeptanz		X		
	Wirtschaft- lichkeit				X

Tabelle 29: Inhaltliche Übereinstimmungen Anforderungen Accounting mit An-
forderungen an konvergentes Rechnungswesen im Schrifttum

Anhang 4: Beispiele der Allokationsverfahren

1 Negativer derivativer Goodwill

Unternehmen B (Buyer) erwirbt das Zielobjekt S (Seller) zu 100 % im Zeitpunkt $t=0$. Die Nutzungsdauer des Akquisitionsobjekts beträgt drei Jahre. Über diesen Zeitraum werden folgende sicheren Zahlungsrückflüsse C_t aus dem Erwerbsobjekt unter Annahme einer Wachstumsrate r von 10% identifiziert.

Zeitpunkt t	0	1	2	3
Zahlungsrückflüsse C	-2.500	1.100	1.210	1.331

Tabelle 30: Sichere Zahlungsrückflüsse

Der ökonomische Wert PV des erworbenen Unternehmens, bestimmt im Erwerbszeitpunkt $t=0$, beträgt $PV_0=3.000\text{€}$. Das erworbene Nettovermögen BV_0 ist zu Zeitwerten bewertet und wird linear abgeschrieben über eine Nutzungsdauer von drei Jahren, d.h. dieselbe wie die des Akquisitionsobjekts. Der Veräußerer von S sah sich einem Zwangsverkauf ausgesetzt, was zu einem geringen Kaufpreis PP_0 von 1.000€ führt. Der Kalkulationszinssatz i beträgt 10% zur Bestimmung der Kapitalkosten CC_t .

Bei dieser Akquisition liegt ein Lucky Buy vor, denn der Ertragswert überschreitet den Kaufpreis. ANPV beträgt 2.000€. Zudem entsteht ein positiver Goodwill aus der Akquisition, da das erworbene Nettovermögen einen niedrigeren Wert hat als der ökonomische Wert des Zielobjekts. Aufgrund des geringeren Kaufpreises ggü dem Buchwert des Nettovermögens besteht im Erwerbszeitpunkt ein negativer derivativer Goodwill. Für diesen Spezialfall werden im Folgenden die intertemporalen Allokationsmechanismen anhand eines Beispiels veranschaulicht.

Present Value-Allokation

In diesem Akquisitionsbeispiel nimmt REI folgende Werte ein:

Nr.	Bestimmung		t	0	1	2	3
1		C		-1.000,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		PV		3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
3		$PV_{t-1} \cdot (1+i)$		0,00	3.300,00	2.420,00	1.331,00
4	= 2-3	ökon. Kapitaldienst ($D^{PV}+CC^{PV}$)			-1.100,00	-1.210,00	-1.331,00
5	= 2-3+1= 4+1	REI		2.000,00	0,00	0,00	0,00

Tabelle 31: REI

Die Bestimmung und die Werte von AIGW, DGW und ANPV kann folgender Tabelle entnommen werden.

Nr.	Bestimmung		t	0	1	2	3
0		PP		1.000,00			
1		PV		3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
2		D^{PV}		-3.000,00	800,00	990,00	1.210,00
3		BV		1.200,00	800,00	400,00	0,00
4		D^{BV}		-1.200,00	400,00	400,00	400,00

5	= 2-4	$D^{PV} - D^{BV}$	-1.800,00	400,00	590,00	810,00
6	= 1-3	AIGW	1.800,00	1.400,00	810,00	0,00
7	= 5	D^{IGW}	-1.800,00	400,00	590,00	810,00
8	= 0 - 3 in t=0 -Summe(10) in t	DGW	-200,00	-600,00	-1.190,00	-2.000,00
9	= 5	D^{DGW}	200,00	400,00	590,00	810,00
10	= 1-0 in t=0	ANPV	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00

Tabelle 32: AIGW sowie DGW und ANPV

Der negative DGW (-200€) wird entsprechend der Residualabschreibung von $(D_t^{PV} - D_t^{BV})$ in jedem Zeitpunkt über die Nutzungsdauer abgeschrieben. Diese repräsentiert die Realisierung der positiven Synergiepotentiale der Akquisition im jeweiligen Zeitpunkt. DGW nimmt damit einen immer negativeren Wert ein bis er dem Gegenwert des ANPV in T=3 entspricht. Der Zusammenhang zwischen AIGW bzw. DGW und $RI^{(PV)}$ wird in folgender Tabelle dargestellt:

Nr.	Bestimmung		t	0	1	2	3
1		C		-1.000,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		PV		3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
3		D^{PV}		-3.000,00	800,00	990,00	1.210,00
4		BV		1.200,00	800,00	400,00	0,00
5		D^{BV}		-1.200,00	400,00	400,00	400,00
6		$AIGW$		1.800,00	1.400,00	810,00	0,00
7		D^{AIGW}		-1.800,00	400,00	590,00	810,00
8		DGW		-200,00	-600,00	-1.190,00	-2.000,00
9		D^{DGW}		200,00	400,00	590,00	810,00
10		$ANPV$		2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
11		CC^{PV}		0,00	300,00	220,00	121,00
12	=1-3-11 =1-5-8-11 =1-5-10-11	$RI^{(PV)}$		2.000,00	0,00	0,00	0,00

Tabelle 33: $RI^{(PV)}$ und Goodwill-Abschreibung

$RI^{(PV)}$ beträgt im Erwerbszeitpunkt 2.000 €. Die Barwerte von REI und von $RI^{(PV)}$ entsprechen dem ANPV.

Purchase Price-Allokation

Die Akquisition weist einen Benchmarkfaktor von $b=0,33$ (=1.000€/3.000€) auf. Mit diesem werden die BC und BPV für jeden Zeitpunkt über die Nutzungsdauer bestimmt. Der EE nimmt in diesem Beispiel folgende positive Werte in $t=1,2,3$ ein:

Nr.	Bestimmung		t	0	1	2	3
1		C		-1.000,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		PV		3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
3	= $b*1$	BC		-1.000,00	366,67	403,33	443,67
4	= $b*2$	BPV		1.000,00	733,33	403,33	0,00
5		$BPV_{t-1} * (1+i)$		0,00	1.100,00	806,67	443,67
6	=4-5	ökon. Kapitaldienst ($D^{BPV} + CC^{BPV}$)			-366,67	-403,33	-443,67
7	=4-5+1=6+1	EE		0,00	733,33	806,67	887,33

Tabelle 34: EE

BGW wird als Residualgröße bestimmt und gemäß der Residualabschreibung planmäßig abgeschrieben:

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	1.000,00			
1		BPV	1.000,00	733,33	403,33	0,00
2		D ^{BPV}	-1.000,00	266,67	330,00	403,33
3		BV	1.200,00	800,00	400,00	0,00
4		D ^{BV}	-1.200,00	400,00	400,00	400,00
5	=2-4	D ^{BPV} -D ^{BV}	200,00	-133,33	-70,00	3,33
6	=0-3 in t=0-Summe(7) bis t	BGW	-200,00	-66,67	3,33	0,00
7	=5	D ^{BGW}	200,00	-133,33	-70,00	3,33

Tabelle 35: BGW und Abschreibung

Der negative BGW wird planmäßig zugeschrieben, was die Realisierung der positiven Synergiepotentiale der Akquisition repräsentiert, bis zu einem Wert von 0 in t=3.

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-1.000,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		BPV	1.000,00	733,33	403,33	0,00
3		D ^{BPV}	-1.000,00	266,67	330,00	403,33
4		BV	1.200,00	800,00	400,00	0,00
5		D ^{BV}	-1.200,00	400,00	400,00	400,00
6		BGW	-200,00	-66,67	3,33	0,00
7	=3-5	D ^{BGW}	200,00	-133,33	-70,00	3,33
8		CC ^{BPV}	0,00	100,00	73,33	40,33
9	=1-3-8=1-5-7-8	RI^(BPV)	0,00	733,33	806,67	887,33

Tabelle 36: RI^(BPV) und BGW

In jedem Zeitpunkt wird ein positiver Erfolg in EE bzw. RI^(BPV) ausgewiesen bei Überschreiten des BC durch den tatsächlichen C. Die Abschreibung des BPV fällt in t=1 und t=2 geringer aus als die des Nettovermögens BV, so dass die Residualabschreibung ($D_t^{BPV} - D_t^{BV}$) in diesen Zeitpunkten negativ ist. Dies bedeutet, dass in diesen Zeitpunkten zu viel abgeschrieben wird gemessen am Kaufpreis als relevanten Wertmaßstab. Deshalb wird BGW in diesen Zeitpunkten jeweils planmäßig zugeschrieben bis zu einem Wert von 0 in t=3.

Prudent Purchase Price-Allokation

Dieses Verfahren kann ebenso unter Sicherheit angewendet werden. PEE wird für $t = 0,1,2$ mit null festgelegt (1. Schritt), wovon ausgehend D_t^{BPV} bestimmt wird durch Gleichsetzung mit C und CC in t (2. Schritt) und damit $PBPV_t$ (3. Schritt) berechnet wird. Bei dem Beispiel ergeben sich für den vorsichtigen Erfolgsausweis in PEE und RI^(BPV) und PBGW folgende Werte des Erwerbsobjekts:

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-1.000,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00

2		PV		3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
3	=PBPV _{t-1} -6.1	PBPV	3. Schritt	1.000,00	0,00	-1.210,00	0,00
4		PBPV _{t-1} * (1+i)		0,00	1.100,00	0,00	-1.331,00
5	=6.1+6.2	ökon. Kapitadienst			-1.100,00	-1.210,00	1.331,00
6	=1-6.2	D ^{BPV}	2. Schritt		1.000,00	1.210,00	-1.210,00
6.1	=i*PBPV _{t-1}	CC ^{BPV}			100	0	-121
6.2	=4-5+1=6+1	PEE	1. Schritt	0,00	0,00	0,00	2.662,00

Tabelle 37: PEE

Der negative vorsichtige PBGW wird wie folgt abgeschrieben:

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	1.000,00			
1		PBPV	1.000,00	0,00	-1.210,00	0,00
2		D ^{PBPV}	-1.000,00	1.000,00	1.210,00	-1.210,00
3		BV	1.200,00	800,00	400,00	0,00
4		D ^{BV}	-1.200,00	400,00	400,00	400,00
5	=2-4	D ^{PBPV} -D ^{BV}	200,00	600,00	810,00	-1.610,00
6	=0-3 in t=0 - Summe(7) bis t	PBGW	-200,00	-800,00	-1.610,00	0,00
7	=5	D ^{PBGW}	200,00	600,00	810,00	-1.610,00

Tabelle 38: PBGW und planmäßige Abschreibung

In t=1 und t=2 erfolgt eine positive Abschreibung des PBGW und im Endzeitpunkt t=3 eine vollständige negative Abschreibung (d.h. Zuschreibung) in Höhe des Restwerts des PBGW in t=2.

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-1.000,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		PBPV	1.000,00	0,00	-1.210,00	0,00
3		D ^{PBPV}	-1.000,00	1.000,00	1.210,00	-1.210,00
4		BV	1.200,00	800,00	400,00	0,00
5		D ^{BV}	-1.200,00	400,00	400,00	400,00
6		PBGW	-200,00	-800,00	-1.610,00	0,00
7	=3-5	D ^{PBGW}	200,00	600,00	810,00	-1.610,00
8		CC ^{PBPV}	0,00	100,00	0,00	-121,00
9	=1-3-8=1-5-7-8	RI^(PBPV)	0,00	0,00	0,00	2.662,00

Tabelle 39: RI^(PBPV) und PBGW

Der positive Erfolg der Akquisition zeigt sich am Ende der Nutzungsdauer in t=3 im Erfolgsausweis von PEE bzw. RI^(PBPV). Die Barwerte des Erfolgsausweises dieser Kennzahlen beträgt (jeweils) 2.000€ und entspricht damit dem ANPV des Erwerbs.

2 Aktionseffekt

Unternehmen B (Buyer) erwirbt das Zielobjekt S (Seller) zu 100 % im Zeitpunkt $t=0$ für einen Kaufpreis PP von 2.500€. Die Investition wird als Akquisition ACQU bezeichnet. Über einen Zeitraum von 3 Jahren werden sichere Zahlungsrückflüsse C_t aus dem Erwerbsobjekt unter Annahme einer Wachstumsrate r von 10% identifiziert. Der ökonomische Wert PV des erworbenen Unternehmens, bestimmt im Erwerbszeitpunkt $t=0$, beträgt 3.000€. Das erworbene Nettovermögen BV beträgt 1.200€ zu Zeitwerten bewertet und wird über eine Nutzungsdauer von drei Jahren linear abgeschrieben, d.h. dieselbe wie die des Akquisitionsobjekts. Der Kalkulationszinssatz i beträgt 10% zur Bestimmung der Kapitalkosten CC_t .

Folgende Tabelle gibt die mit Sicherheit erwarteten Cashflows sowie die hieraus bestimmten Ertragswerte des Akquisitionsobjekts ACQU wieder.

t	0	1	2	3
C	-2.500	1.100	1.210	1.331
PV	3.000	2.200	1.210	0

Tabelle 40: Zahlungsrückflüsse des Akquisitionsobjekts ACQU

Im Erwerbszeitpunkt besteht keine Information bzgl. weiterer, mit dem Akquisitionsobjekt in Zusammenhang stehender, notwendiger Investitionen über den Nutzungszeitraum. Bei Vorschreiten der Nutzungsdauer wird in $t=2$ eine Ergänzungsinvestition INV in eine weitere Maschine durchgeführt. Das Ergänzungsprojekt führt in $t=2$ zu einer Investitionsauszahlung von C^{INV} in Höhe von 110€ und einem Vermögenswertzuwachs von $BV^{INV}=30$ €. Die Nutzungsdauer des neuen Vermögenswerts ist mit der Restnutzungsdauer des Akquisitionsobjekts identisch und die Maschine wird hierüber linear abgeschrieben. Im Zeitpunkt des Auftretens des Aktionseffekts INV erfolgt für die Restnutzungsdauer eine neue Gesamtbewertung der Cashflows des Akquisitionsgesamtprojektes ACQUneu, d.h. ACQU inkl. der Ergänzungsinvestition INV, $C^{ACQUneu}$ und hierauf basierend ein neu bestimmter Ertragswert $PV^{ACQUneu}$. Die nachstehende Tabelle gibt für die vom Aktionseffekt betroffenen Zeitpunkte $t=2$ und $t=3$ die Cashflows des Akquisitionsobjekts ACQU, der Ergänzungsinvestition INV und des gesamten Projektes ACQUneu an:

t	2	3
C^{ACQU}	1.210,00	1.331,00
C^{INV}	-110,00	
$C^{ACQUneu}$	1.100,00	1.464,10
PV^{ACQU}	1.210,00	0,00
$PV^{ACQUneu}$	1.331,00	0,00

Tabelle 41: Zahlungsrückflüsse und Ertragswerte des Akquisitionsprojekts

Im Folgenden werden separat für jedes Allokationsverfahren zunächst die planmäßigen jeweiligen Erfolgs- und Goodwillgrößen für das Akquisitionsobjekt ACQU im Zeitpunkt $t=0$ und schließlich die neue Bewertung ACQUneu mit außerplanmäßigen Abschreibungen ED der Größen in $t=2$ und einer neuen planmäßigen Abschreibung D für das ACQUneu in $T=3$ angegeben.

Present Value-Allokation

In folgenden Tabellen sind die planmäßigen Werte des REI, des AIGW, DGW und ANPV sowie des $RI^{(PV)}$ abgebildet, welche sich auf Basis der Bewertung von ACQU in $t=0$ ergeben.

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-2.500,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		PV	3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
3		$PV_{t-1} \cdot (1+i)$	0,00	3.300,00	2.420,00	1.331,00
4	= 2-3	ökon. Kapitaldienst ($D^{PV} + CC^{PV}$)		-1.100,00	-1.210,00	-1.331,00
5	= 2-3+1= 4+1	REI	500,00	0,00	0,00	0,00

Tabelle 42: REI von ACQU

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	2.500,00			
1		PV	3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
2		D^{PV}	-3.000,00	800,00	990,00	1.210,00
3		BV	1.200,00	800,00	400,00	0,00
4		D^{BV}	-1.200,00	400,00	400,00	400,00
5	= 2-4	$D^{PV} - D^{BV}$	-1.800,00	400,00	590,00	810,00
6	= 1-3	AIGW	1.800,00	1.400,00	810,00	0,00
7	= 5	D^{AIGW}	-1.800,00	400,00	590,00	810,00
8	= 0 - 3 in t=0- Summe(10) in t	DGW	1.300,00	900,00	310,00	-500,00
9	= 5	D^{DGW}	-1.300,00	400,00	590,00	810,00
10	= 1-0 in t=0	ANPV	500,00	500,00	500,00	500,00

Tabelle 43: AIGW, DGW und ANPV von ACQU

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-2.500,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		PV	3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
3		D^{PV}	-3.000,00	800,00	990,00	1.210,00
4		BV	1.200,00	800,00	400,00	0,00
5		D^{BV}	-1.200,00	400,00	400,00	400,00
6		AIGW	1.800,00	1.400,00	810,00	0,00
7		D^{AIGW}	-1.800,00	400,00	590,00	810,00
8		DGW	1.300,00	900,00	310,00	-500,00
9		D^{DGW}	-1.300,00	400,00	590,00	810,00
10		ANPV	500,00	500,00	500,00	500,00
11		CC^{PV}	0,00	300,00	220,00	121,00
12	=1-3-11 =1-5-8-11 =1-5-10-11	RI^(PV)	500,00	0,00	0,00	0,00

Tabelle 44: RI^(PV) und Goodwill-Abschreibung von ACQU

Bei Durchführung der Ergänzungsinvestition in t=2 ergibt sich ein positiver REI (11€), der dem Aktionseffekt entspricht. Folgende Tabelle gibt den REI von ACQUneu für die Restnutzungsdauer an:

Nr.	Bestimmung			
		t	2	3
1		$C^{ACQUneu}$	1.100,00	1.464,10
2		$PV^{ACQUneu}$	1.331,00	0,00
3		$PV_{t+1} \cdot (1+i)$	2.420,00	1.464,10
4	= 2-3	ökon. Kapitaldienst ($D^{PV} + CC^{PV}$)	-1.089,00	-1.464,10
5	= 2-3+1 = 4+1	$REI^{ACQUneu}$	11,00	0,00

Tabelle 45: $EI^{ACQUneu}$

Durch das neue Projekt INV erfahren der Ertragswert, der Vermögenswert und schließlich AIGW und DGW eine außerplanmäßige Abschreibung ED in $t=2$ und eine neue planmäßige Abschreibung D in $t=3$ im Vergleich zum Fortbestehen des alleinigen Akquisitionsobjekts ACQU. Folgende Tabelle gibt für die gesamte Nutzungsdauer die planmäßigen Werte des Akquisitionsobjekts ACQU, in $t=2$ die der Investition INV sowie in $t=2$ und $t=3$ die des gesamten Projektes ACQUneu an. Hierdurch werden die Auswirkungen des Effekts auf die Goodwill-Größen deutlich abgebildet.

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	2.500,00			
1		PV^{ACQU}	3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
2		D^{PVACQU}	-3.000,00	800,00	990,00	1.210,00
3		$PV^{ACQUneu}$			1.331,00	0,00
4		$D^{PVACQUneu}$			869,00	1.331,00
2.1	= 1-3 = 4-2	ED^{PV}			-121,00	
6		BV^{ACQU}	1.200,00	800,00	400,00	0,00
7		D^{BVACQU}	-1.200,00	400,00	400,00	400,00
8		$BV^{ACQUneu}$			430,00	0,00
9		$D^{BVACQUneu}$			370,00	430,00
7.1	=6-8 =11-7	ED^{BV}			-30,00	
11	=2-7	D^{PVACQU} $-D^{BVACQU}$	-1.800,00	400,00	590,00	810,00
	=4-11	$D^{PVACQUneu}$ $-D^{BVACQUneu}$			499,00	901,00
12	=12.1-12	ED^D			-91,00	
12.1	=2-6 in $t=0$	$AIGW^{ACQU}$	1.800,00	1.400,00	810,00	0,00
12.2	=12	$D^{AIGWACQU}$	-1.800,00	400,00	590,00	810,00
13	=3-10	$AIGW^{ACQUneu}$			901,00	0,00
14	=12.1	$D^{AIGWACQUneu}$			499,00	901,00
15	=12.2=14-16 =17-15	ED^{AIGW}			-91,00	
16	=0-6 in $t=0$ - Summe(19) in t	DGW^{ACQU}	1.300,00	900,00	310,00	-500,00
14.1	=12	$D^{DGWACQU}$	-1.300,00	400,00	590,00	810,00
17	=0-6 in $t=0$ -Summe(19) bis $t=2$ -Summe(21) in $t>2$	$DGW^{ACQUneu}$			401,00	-500,00
18		$D^{DGWACQUneu}$			499,00	901,00
19	=12.2 =18-20 =21-19	ED^{DGW}			-91,00	
20	=1-0 in $t=0$	$ANPV^{ACQU}$	500,00	500,00	500,00	500,00

Tabelle 46: Akquisitionsprojekt ACQUneu und Goodwillabschreibung

Im Zeitpunkt des Aktionseffekts INV in $t=2$ erfahren AIGW und DGW eine negative außerplanmäßige Abschreibung ED von jeweils 91€. Diese repräsentiert die bzgl. der Restnutzungsdauer neu entstehenden Synergiepotentiale aufgrund der Ergänzungsinvestition INV. Im Endzeitpunkt ist AIGW^{ACQUneu} des gesamten Projektes abgeschrieben und DGW^{ACQUneu} fällt negativ aus (in Höhe des ANPV^{ACQU}). Der RI^(PV) des gesamten Akquisitionsjektes ACQUneu ist aufgrund der Durchführung von INV in $t=2$ positiv und weist den Aktionseffekt aus:

Nr.	Bestimmung			
		t	2	3
1		C ^{ACQUneu}	1.100,00	1.464,10
2		PV ^{ACQUneu}	1.331,00	0,00
3		D ^{PVACQUneu}	869,00	1.331,00
4		BV ^{ACQUneu}	430,00	0,00
5		D ^{BVACQUneu}	370,00	430,00
6		AIGW ^{ACQUneu}	901,00	0,00
7		D ^{AIGWACQUneu}	499,00	901,00
8		DGW ^{ACQUneu}	401,00	-500,00
9		D ^{DGWACQUneu}	499,00	901,00
10		ANPV ^{ACQU}	500,00	500,00
11		CC ^{PVACQUneu}	220,00	133,10
12	=1-3-11=1-5-6-11=1-5-9-11	RI ^{(PV)ACQUneu}	11,00	0,00

Tabelle 47: RI^{(PV)ACQUneu} und Goodwill für ACQUneu

Der auf Basis sämtlicher Informationen zu ACQUneu bestimmte ANPV des Gesamtprojektes beträgt diskontiert auf den Erwerbszeitpunkt 509,09€. Die Barwerte der im Endzeitpunkt realisierten REI bzw. RI^(PV) in $t=0$ betragen 509,09€ und sind damit mit dem ANPV^{ACQUneu} identisch.

Purchase Price-Allokation

Die Akquisition weist einen Benchmarkfaktor von $b=0,83$ (2.500€/3.000€) auf. Mit diesem werden BC und BPV von ACQU für jeden Zeitpunkt über die Nutzungsdauer bestimmt. Die folgenden Tabellen geben die im Erwerbszeitpunkt sicheren Cashflows und hierauf basierend BC, BPV, den EE sowie den BGW und RI^(BPV) wieder:

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-2.500,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		PV	3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
3	=b*1	BC	-2.500,00	916,67	1.008,33	1.109,17
4	=b*2	BPV	2.500,00	1.833,33	1.008,33	0,00
5		BPV _{t-1} * (1+i)	0,00	2.750,00	2.016,67	1.109,17
6	=4-5	ökon. Kapitaldienst (D ^{BPV} +CC ^{BPV})		-916,67	-1.008,33	-1.109,17
7	=4-5+1=6+1	EE	0,00	183,33	201,67	221,83

Tabelle 48: EE von ACQU

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	2.500,00			

1		BPV	2.500,00	1.833,33	1.008,33	0,00
2		D^{BPV}	-2.500,00	666,67	825,00	1.008,33
3		BV	1.200,00	800,00	400,00	0,00
4		D^{BV}	-1.200,00	400,00	400,00	400,00
5	=2-4	$D^{BPV} - D^{BV}$	-1.300,00	266,67	425,00	608,33
6	=0-3 in $t=0$ -Summe(7) bis t	BGW	1.300,00	1.033,33	608,33	0,00
7	=5	D^{BGW}	-1.300,00	266,67	425,00	608,33

Tabelle 49: Benchmark-Goodwill und dessen Abschreibung von ACQU

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-2.500,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		BPV	2.500,00	1.833,33	1.008,33	0,00
3		D^{BPV}	-2.500,00	666,67	825,00	1.008,33
4		BV	1.200,00	800,00	400,00	0,00
5		D^{BV}	-1.200,00	400,00	400,00	400,00
6		BGW	1.300,00	1.033,33	608,33	0,00
7	=3-5	D^{BGW}	-1.300,00	266,67	425,00	608,33
8		CC^{BPV}	0,00	250,00	183,33	100,83
9	=1-3-8=1-5-7-8	RI^(BPV)	0,00	183,33	201,67	221,83

Tabelle 50: RI^(BPV) und BGW von ACQU

Beim PP-Verfahren wird AE barwertneutral periodisiert. Der Aktionseffekt in Form der Ergänzungsinvestition wird über die Restnutzungsdauer, d.h. $t=2$ und $t=3$, verteilt. Im Zeitpunkt der Durchführung von INV in $t=2$ wirkt sich die Investitionszahlung negativ auf EE aus, d.h. $EE^{ACQ^{Uneu}}$ fällt geringer als EE^{ACQU} aus. In $t=3$ ist $EE^{ACQ^{Uneu}}$ höher aufgrund des Cashflowanstiegs des Gesamtprojektes ACQUneu im Vergleich zu ACQU. Folgende Tabelle gibt EE von ACQUneu für die Restnutzungsdauer an und zeigt vergleichend EE von ACQU an:

Nr.	Bestimmung			
		t	2	3
1		$C^{ACQ^{Uneu}}$	1.100,00	1.464,10
2		$PV^{ACQ^{Uneu}}$	1.331,00	0,00
3	=b*1	$BC^{ACQ^{Uneu}}$	916,6667	1.220,08
4		$BPV^{ACQ^{Uneu}}$	1.109,17	0,00
5		$BPV_{t,1*} (1+i)^{ACQ^{Uneu}}$	2.016,67	1.220,08
6		ökon.Kapitaldienst ^{ACQ^{Uneu}} ($D^{BPV} + CC^{BPV}$)	-907,50	-1.220,08
7	=1+4-5	$EE^{ACQ^{Uneu}}$	192,50	244,02
8		EE^{ACQU}	201,67	221,83

Tabelle 51: $EE^{ACQ^{Uneu}}$ und Vergleich mit ACQU

Durch das Ergänzungsprojekt INV erfahren BPV, BV und schließlich der BGW eine außerplanmäßige Abschreibung ED in $t=2$ und eine neue planmäßige Abschreibung D in $t=3$ im Vergleich zum alleinigen Fortbestehen des Akquisitionsobjekts ACQU. Folgende Tabelle gibt für die gesamte Nutzungsdauer die planmäßigen Werte des Akquisitionsobjekts ACQU, in $t=2$ die der Investition INV und für $t=2$ und $t=3$ die des gesamten Projektes ACQUneu an. Hierdurch werden die Auswirkungen auf BGW deutlich abgebildet.

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	2.500,00			
1		BPV^{ACQU}	2.500,00	1.833,33	1.008,33	0,00
2		$D^{BPVAcqu}$	-2.500,00	666,67	825,00	1.008,33
3		$BPV^{ACQUneu}$			1.109,17	0,00
4		$D^{BPVACQUneu}$			724,17	1.109,17
2.1	=1-3 =4-2	ED^{BPV}			-100,83	
5		BV	1.200,00	800,00	400,00	0,00
6		D^{BVAcu}	-1.200,00	400,00	400,00	400,00
7		$BV^{ACQUneu}$			430,00	0,00
8		$D^{BVACQUneu}$			370,00	430,00
6.1		ED^{BV}			-30,00	
9	=8-12	$D^{BPVACQU} \cdot D^{BVAcu}$	-1.300,00	266,67	425,00	608,33
10		$D^{BPVACQUneu} \cdot D^{BVACQUneu}$			354,17	679,17
9.1		ED			-70,83	
11	=0-5 in t=0 -Summe(12) bis t	BGW^{ACQU}	1.300,00	1.033,33	608,33	0,00
12	=9	$D^{BGWACQU}$	-1.300,00	266,67	425,00	608,33
13	=0-5 in t=0 - Summe(12) bis t=1 - Summe (14) ab t=2	$BGW^{ACQUneu}$			679,17	0,00
14		$D^{BGWACQUneu}$			354,17	679,17
12.1		ED^{BGW}			-70,83	

Tabelle 52: BGW und Abschreibungen ACQU und ACQUneu

Im Zeitpunkt des Aktionseffekts INV in t=2 erfährt der BGW eine negative außerplanmäßige Abschreibung ED (70,83€). Diese repräsentiert die bzgl. der Restnutzungsdauer neu entstehenden, durch den Benchmarkfaktor b objektivierten, Synergiepotentiale aufgrund der Ergänzungsinvestition INV. Im Endzeitpunkt ist $BGW^{ACQUneu}$ des gesamten Projektes vollständig abgeschrieben. Der $RI^{(BPV)ACQUneu}$ fällt wie der EE im Zeitpunkt t=2 geringer und im nachfolgenden Zeitpunkt t=3 höher als bei isolierter Fortführung des akquirierten Unternehmens aus.

Nr.	Bestimmung			
		t	2	3
1		$C^{ACQUneu}$	1.100,00	1.464,10
2		$BPV^{ACQUneu}$	1.109,17	0,00
3		$D^{BPVACQUneu}$	724,17	1.109,17
4		$BV^{ACQUneu}$	430,00	0,00
5		$D^{BVACQUneu}$	370,00	430,00
6		$BGW^{ACQUneu}$	679,17	0,00
7	=3-5	$D^{BGWACQUneu}$	354,17	679,17
8		CC^{BPV}	183,33	110,92
9	=1-3-8=1-5-7-8	$RI^{(BPV)ACQUneu}$	192,50	244,02

Tabelle 53: $RI^{(BPV)ACQUneu}$ und $BGW^{ACQUneu}$

Der auf Basis sämtlicher Informationen zu ACQUneu bestimmte ANPV des Gesamtprojektes beträgt diskontiert auf den Erwerbszeitpunkt 509,09€. Die Barwerte der im Endzeitpunkt realisierten EE bzw. $RI^{(BPV)}$ in $t=0$ betragen jeweils 509,09€ und sind damit mit dem $ANPV^{ACQUneu}$ identisch.

Prudent Purchase Price-Allokation

Ausgehend von dem gewünschten Erfolgsausweis von null bis zum Endzeitpunkt wird zuerst D^{PBPV} und hierauf basierend PBPV für jeden Zeitpunkt determiniert. Die folgenden Tabellen geben für das Akquisitionsobjekt die im Erwerbszeitpunkt bestimmten sicheren Cashflows und hierauf basierend BC, PBPV, den PEE sowie den PBGW und $RI^{(PBPV)}$ wieder.

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-2.500,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		PV	3.000,00	2.200,00	1.210,00	0,00
4	=PBPV _{t-1} -6.1	PBPV	2.500,00	1.650,00	605,00	0,00
5		PBPV _{t-1} * (1+i)	0,00	2.750,00	1.815,00	665,50
6	=6.1+6.2	ökon. Kapital- dienst		-1.100,00	-1.210,00	-665,50
6.1	=1-6.2	D ^{PBPV}		850,00	1.045,00	605,00
6.2	=i*PBPV _{t-1}	CC ^{PBPV}		250,00	165,00	60,50
7	=4-5+1 =6+1=Null in t<T	PEE	0,00	0,00	0,00	665,50

Tabelle 54: PEE von ACQU

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	2.500,00			
1		PBPV	2.500,00	1.650,00	605,00	0,00
2		D ^{PBPV}	-2.500,00	850,00	1.045,00	605,00
3		BV	1.200,00	800,00	400,00	0,00
4		D ^{BV}	-1.200,00	400,00	400,00	400,00
5	=2-4	D ^{PBPV} -D ^{BV}	-1.300,00	450,00	645,00	205,00
6	=0-3 in t=0 -Summe(7) bis t	PBGW	1.300,00	850,00	205,00	0,00
7	=5	D ^{PBGW}	-1.300,00	450,00	645,00	205,00

Tabelle 55: PBGW und dessen planmäßige Abschreibung für ACQU

PBGW spiegelt im Erwerbszeitpunkt bezahlte Synergiepotentiale wider. Die über die Nutzungsdauer kumulierten D^{PBGW} entsprechen den nicht bezahlten Synergiepotentialen, d.h. dem PBGW von 1.300€ in $t=0$, d.h. sie wurden realisiert.

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-2.500,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00
2		PBPV	2.500,00	1.650,00	605,00	0,00
3		D ^{PBPV}	-2.500,00	850,00	1.045,00	605,00
4		BV	1.200,00	800,00	400,00	0,00
5		D ^{BV}	-1.200,00	400,00	400,00	400,00
6		PBGW	1.300,00	850,00	205,00	0,00

7	=3-5	D^{PBGW}	-1.300,00	450,00	645,00	205,00
8		CC^{PBPV}	0,00	250,00	165,00	60,50
9	=1-3-8=1-5-7-8	$RI^{(PBPV)}$	0,00	0,00	0,00	665,50

Tabelle 56: $RI^{(PBPV)}$ und PBGW von ACQU

Der Barwert von PEE bzw. $RI^{(PBPV)}$ beträgt 500€ und entspricht damit dem ANPV.

Der Aktionseffekt (Ergänzungsinvestition) wird über die Restnutzungsdauer, d.h. $t=2$ und $t=3$, verteilt. Im Zeitpunkt der Durchführung von INV in $t=2$ führt der geringere Cashflow von ACQUneu zu einer niedrigeren Abschreibung von PBPV, wohingegen aus dem höheren Cashflow von ACQUneu in $t=3$ eine höhere PBPV-Abschreibung resultiert. Folgende Tabelle gibt PEE von ACQUneu für die Restnutzungsdauer an:

Nr.	Bestimmung	t	2	3
1		$C^{ACQUneu}$	1.100,00	1.464,10
3		$PV^{ACQUneu}$	1.331,00	0,00
4		$BC^{ACQUneu}$	916,67	1.220,08
5		$PBPV^{ACQUneu}$	1.109,17	0,00
7		$PBPV_{t+1} \cdot (1+i)^{ACQUneu}$	1.815,00	786,50
8		ökon. Kapitaldienst ^{ACQUneu} ($D^{PBPV} + CC^{PBPV}$)	-1.100,00	-786,50
9	=1+5-7=1-8	$PEE^{ACQUneu}$	0,00	677,50
10		PEE^{ACQU}	0,00	665,50

Tabelle 57: $PEE^{ACQUneu}$ und Vergleich zu PEE^{ACQU}

Nr.	Bestimmung	t	0	1	2	3
0		PP	2.500,00			
1		$PBPV^{ACQU}$	2.500,00	1.650,00	605,00	0,00
2		$D^{PBPVACQU}$	-2.500,00	850,00	1.045,00	605,00
3		$PBPV^{ACQUneu}$			715,00	0,00
4		$D^{PBPVACQUneu}$			935,00	715,00
2.1	=1-3=4-2	ED^{PBPV}			-110,00	
5		BV	1.200,00	800,00	400,00	0,00
6		D^{BVACQU}	-1.200,00	400,00	400,00	400,00
7		$BV^{ACQUneu}$			430,00	0,00
8		$D^{BVACQUneu}$			370,00	430,00
6.1		ED^{BV}			-30,00	
9	=8-12	$D^{PBPVACQU}$ - D^{BVACQU}	-1.300,00	450,00	645,00	205,00
10		$D^{PBPVACQUneu}$ - $D^{BVACQUneu}$			565,00	285,00
9.1		ED			-80,00	
11	=0-5 in $t=0$ - Summe(12) bis t	$PBGW^{ACQU}$	1.300,00	850,00	205,00	0,00
12	=9	$D^{PBGWACQU}$	-1.300,00	450,00	645,00	205,00
13	=0-5 in $t=0$ - Summe(12) bis $t=1$ - Summe(14) ab $t=2$	$PBGW^{ACQUneu}$			285,00	0,00

14		$D^{PBGWACQ\text{Uneu}}$			565,00	285,00
12.1		ED^{PBGW}			-80,00	

Tabelle 58: BGW und Abschreibung für ACQU und ACQUneu

Nr.	Bestimmung			
		t	2	3
1		C	1.210,00	1.331,00
2		PBPV	715,00	0,00
3		D^{PBPV}	935,00	715,00
4		BV	400,00	0,00
5		D^{BV}	400,00	400,00
6		$PBGW$	285,00	0,00
7	=3-5	D^{PBGW}	565,00	285,00
8		CC^{PBPV}	165,00	71,50
9	=1-3-8 = 1-5-7-8	$RI^{(PBPV)}$	0,00	677,60

Tabelle 59: $RI^{(PBPV)}$ von ACQUneu

Der auf Basis sämtlicher Informationen zu ACQUneu bestimmte ANPV des Gesamtprojektes beträgt diskontiert auf den Erwerbszeitpunkt 509,09€. Die Barwerte in $t=0$ der im Endzeitpunkt realisierten PEE bzw. $RI^{(PBPV)}$ von ACQUneu betragen jeweils 509,09€ und sind damit mit dem $ANPV^{ACQUneu}$ identisch.

3 Informationseffekt

Unternehmen B (Buyer) erwirbt das Zielobjekt S (Seller) zu 100 % im Zeitpunkt $t=0$ für einen Kaufpreis von 2.500€. Das erworbene Nettovermögen beträgt 1.200€ zu Zeitwerten und wird über eine Nutzungsdauer von drei Jahren, d.h. dieselbe wie die des Akquisitionsobjekts, linear abgeschrieben. Kaufpreis und Buchwert des Nettovermögens sind sicher gegeben. Der Kalkulationszinssatz i beträgt 10% zur Bestimmung der Kapitalkosten. Über einen Zeitraum von drei Jahren werden unsichere Cashflows erwartet. In Bezug auf die Zahlungsrückflüsse aus dem Erwerbsobjekt besteht Unsicherheit und es liegt ein Zustandsbaum zu den stochastisch abhängigen Cashflows C_{ts} vor, wobei in $t=0$ der Zustand $s=0$ den Erwerb zu einem sicheren Kaufpreis von 2.500€ reflektiert. Die Wahrscheinlichkeit aller Zustände $s=0,1,...,14$ ist gleichverteilt mit $p=0,5=50\%$. Folgender Zustandsbaum sowie die Erwartungswerte des Cashflows in den einzelnen Zeitpunkten $E(C_t)$:

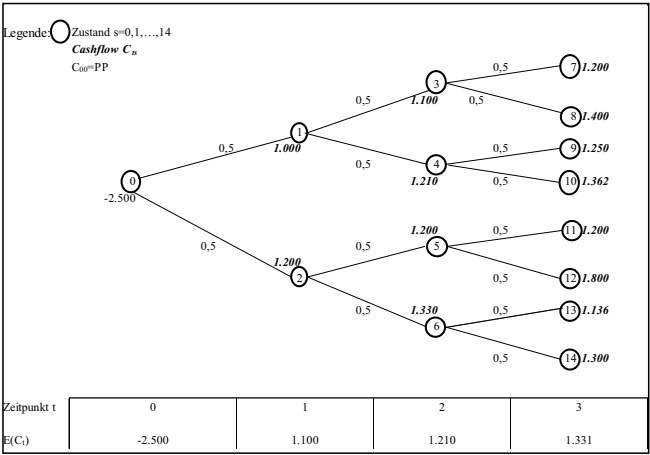


Tabelle 60: Zustandsbaum Akquisitionsobjekt

Im Erwerbszeitpunkt wird das Akquisitionsobjekt über die gesamte Nutzungsdauer bewertet und folgende erwarteten Ertragswerte in den einzelnen Zeitpunkten bestimmt:

Ertragswerte für alle Zeitpunkte und Zustände PV _{ts}		Erwartungswerte der Ertragswerte E(PV _{ts})	
ts	PV _{ts}	E(PV _{ts})	
00	3.000,00	E(PV ₀)	3.000,00
11	2.126,86	E(PV ₁)	2.200,00
12	2.273,14		
23	1.181,82	E(PV ₂)	1.210,00
24	1.187,23		
25	1.363,64		
26	1.107,28		
3s	0	E(PV ₃)	0

Tabelle 61: Ertragswerte des Akquisitionsobjekts

Der erwartete ANPV im Erwerbszeitpunkt beträgt 500€. Die Bewertung in $t=0$ in Zustand $s=0$ der Erfolgskennzahlen und Goodwill-Größen der einzelnen Verfahren entsprechen den Werten des Beispiels 2, wobei die Werte bzgl. der künftigen Zeitpunkte Erwartungswerte darstellen. Die Informationseffekte werden im Rahmen der verschiedenen Allokationsverfahren im Folgenden mit diesem Beispiel und dem Zustandsbaum veranschaulicht. In den Tabellen wird auf die Kennzeichnung der Bewertung künftiger Zeitpunkte als Erwartungswerte aus Darstellungsgründen verzichtet.

Present Value-Allokation

In Zeitpunkt $t=1$ tritt Zustand $s=1$ ein. Die Werte von REI bewertet auf dem aktuellen Informationszustand gibt folgende Tabelle wieder:

Nr.	Bestimmung	t	1	2	3
1		C	1.000,00	1.155,00	1.303,00
2		PV	2.126,86	1.184,55	0,00
3		$PV_{t+1} \cdot (1+i)$	3.300,00	2.339,55	1.303,00
4	= 2-3	ökon. Kapitaldienst ($D^{PV} + CC^{PV}$)	-1.173,14	-1.155,00	-1.303,00
5	= 2-3+1= 4+1	REI	-173,14	0,00	0,00

Tabelle 62: REI von ACQU

ANPV bleibt konstant bis zum Endzeitpunkt $t=3$.

Nr.	Bestimmung	t	1	2	3
1		PV	2.126,86	1.184,55	0,00
2		D^{PV}	873,14	942,31	1.184,55
2.1		ED^{PV} $= PV_{1,0} - PV_1$	73,14 $= 2.200 -$ 2.126,86		
3		BV	800,00	400,00	0,00
4		D^{BV}	400,00	400,00	400,00
5	= 2-4	$D^{PV} - D^{BV}$	400,00	590,00	810,00
5.1		ED	73,14		
6	= 1-3	AIGW	1.326,86	784,55	0,00
7	= 5	D^{AIGW}	473,14	542,31	784,55
8	= 3	ED^{AIGW}	73,14		
09	= PP - 3 in $t=0$ -Summe(10) in t	DGW	826,86	284,55	-500,00
10	= 5	D^{DGW}	473,14	542,31	784,55
11	= 3	ED^{DGW}	73,14		
12	= 1-PP in $t=0$	ANPV	500,00	500,00	500,00

Tabelle 63: AIGW, DGW und planmäßige Abschreibung für ACQU und ANPV

Nr.	Bestimmung	t	1	2	3
1		C	1.000,00	1.155,00	1.303,00
2		PV	2.126,86	1.184,55	0,00
3		D^{PV}	873,14	942,31	1.184,55

4		<i>BV</i>	800,00	400,00	0,00
5		D^{BV}	400,00	400,00	400,00
6		<i>AIGW</i>	1.326,86	784,55	0,00
7		D^{AIGW}	473,14	542,31	784,55
8		<i>DGW</i>	826,86	284,55	-500,00
9		D^{DGW}	473,14	542,31	784,55
10		<i>ANPV</i>	500,00	500,00	500,00
11		CC^{PV}	300,00	212,69	118,45
12	=1-3-11=1-5-8-11 =1-5-10-11	RI^(PV)	-173,14	0,00	0,00

Tabelle 64: RI^(PV)

In $t=1$ zeigt sich im Erfolgsausweis der Kennzahlen REI und RI^(PV) der negative Informationseffekt (Cashflows in $t=1, 2, 3$ geringer in $t=0$ in $s=0$ erwartet). Dieser führt zu einem geringeren Ertragswert als zuvor erwartet für $t=1$ und damit zu einer außerplanmäßigen Abschreibung im Vergleich zum vorherigen Wert. Die Ertragswertabschreibung in $t=1$ ergibt sich durch Rückgriff auf den $PV_{10,0}$ der Bewertung in $t=0$ abzgl. $PV_{11,1}$. Die außerplanmäßige Abschreibung des PV schlägt sich in einer außerplanmäßigen Abschreibung bei AIGW und DGW im Vergleich zu den in $t=0$ in $s=0$ erwarteten Werten. Jene repräsentieren den Verlust von Synergiepotentialen. Der in $t=1$ in $s=1$ rückwirkend bestimmte ANPV bewertet für $t=0$ beträgt 342,60€. Dies entspricht den Barwerten von REI bzw. RI^(PV) auf Basis der aktuellen Informationen.

Für die nächsten Zeitpunkte $t=2$ und $t=3$ geben nachfolgende Tabellen die Werte für die eingetretenen Zustände $s=4$ und $s=10$ an.

Zeitpunkt $t=2$, Zustand $s=4$

Nr.	Bestimmung	t	2	3
1		C	1.210,00	1.306,00
2		PV	1.187,27	0,00
3		$PV_{t-1} \cdot (1+i)$	2.339,55	1.306,00
4	= 2-3	ökon. Kapitadienst ($D^{PV} + CC^{PV}$)	-1.152,27	-1.306,00
5	= 2-3+1= 4+1	REI	57,73	0,00

Tabelle 65: REI von ACQU

ANPV bleibt konstant bis zum Endzeitpunkt $t=3$.

Nr.	Bestimmung	t	2	3
1		PV	1.187,27	0,00
2		D^{PV}	939,59	1.187,27
2.1		ED^{PV} = $PV_{1,0} - PV_1$	-2,73	
3		BV	400,00	0,00
4		D^{BV}	400,00	400,00
5	= 2-4	$D^{PV} - D^{BV}$	539,59	787,27
5.1		ED	-2,73	

6	= 1-3	AIGW	787,27	0,00
7	= 5	D^{AIGW}	539,59	787,27
8	=3	ED^{AIGW}	-2,73	
09	= PP - 3 in t=0 -Summe(10) in t	DGW	287,27	-500,00
10	= 5	D^{DGW}	539,59	787,27
11	=3	ED^{DGW}	-2,73	
12	= 1-PP in t=0	ANPV	500,00	500,00

Tabelle 66: AIGW, DGW und planmäßige Abschreibung für ACQU und ANPV

Nr.	Bestimmung			
		t	2	3
1		C	1.210,00	1.306,00
2		PV	1.187,27	0,00
3		D^{PV}	939,59	1.187,27
4		BV	400,00	0,00
5		D^{BV}	400,00	400,00
6		AIGW	787,27	0,00
7		D^{AIGW}	539,59	787,27
8		DGW	287,27	-500,00
9		D^{DGW}	539,59	787,27
10		ANPV	500,00	500,00
11		CC^{PV}	212,69	118,73
12	=1-3-11=1-5-8-11=1-5-10-11	RI^(PV)	57,73	0,00

Tabelle 67: RI^(PV)

In t=2 zeigt sich im Erfolgsausweis der Kennzahlen REI und RI^(PV) der positive Informationseffekt (Cashflows in t=2,3 niedriger in t=1 in s=1 erwartet). Dieser führt zu einem höheren Ertragswert als zuvor erwartet für t=2 und damit zu einer außerplanmäßigen Abschreibung im Vergleich zum vorherigen Wert. Die Ertragswertabschreibung in t=2 ergibt sich durch Rückgriff auf den PV_{21,1} der Bewertung in t=1 abzgl. PV₂₄. Die außerplanmäßige Abschreibung des PV schlägt sich in einer außerplanmäßigen Abschreibung bei AIGW und DGW im Vergleich zu den in t=1 in s=1 erwarteten Werten. Jene repräsentieren den Zuwachs von Synergiepotentialen. Der in t=2 in s=4 rückwirkend auf aktuellen Informationen bestimmte ANPV bewertet für t=0 beträgt 392,31€. Dies entspricht den Barwerten von REI bzw. RI^(PV) diskontiert auf t=0 auf Basis der aktuellen Informationen.

Im Endzeitpunkt t=3 tritt Zustand s=10 ein:

Nr.	Bestimmung		
		t	3
1		C	1.362,00
2		PV	0,00
3		$PV_{t-1} \cdot (1+i)$	1.306,00

4	= 2-3	ökon. Kapitaldienst ($D^{PV} + CC^{PV}$)	-1.306,00
5	= 2-3+1= 4+1	REI	56,00

Tabelle 68: REI von ACQU

ANPV bleibt konstant bis zum Endzeitpunkt $t=3$.

Nr.	Bestimmung	t	3
1		PV	0,00
2		D^{PV}	1.187,27
2.1		ED^{PV} $= PV_{1,0} - PV_1$	0,00
3		BV	0,00
4		D^{BV}	400,00
5	= 2-4	$D^{PV} - D^{BV}$	787,27
5.1		ED	0,00
6	= 1-3	AIGW	0,00
7	= 5	D^{AIGW}	787,27
8	= 3	ED^{AIGW}	0,00
09	= PP - 3 in $t=0$ - Summe(10) in t	DGW	-500,00
10	= 5	D^{DGW}	787,27
11	= 3	ED^{DGW}	0,00
12	= 1-PP in $t=0$	ANPV	500,00

Tabelle 69: AIGW, DGW und planmäßige Abschreibung für ACQU und ANPV

Nr.	Bestimmung	t	3
1		C	1.306,00
2		PV	0,00
3		D^{PV}	1.187,27
4		BV	0,00
5		D^{BV}	400,00
6		AIGW	0,00
7		D^{AIGW}	787,27
8		DGW	-500,00
9		D^{DGW}	787,27
10		ANPV	500,00
11		CC^{PV}	118,73
12	= 1-3-11 = 1-5-8-11 = 1-5-10-11	RI^(PV)	56,00

Tabelle 70: $RI^{(PV)}$ und Goodwill

In $t=3$ zeigt sich im Erfolgsausweis der Kennzahlen REI und $RI^{(PV)}$ der positive Informationseffekt (Cashflows bzgl. $t=3$ niedriger in $t=2$ in $s=4$ erwartet). Im Endzeitpunkt erfolgt keine außerplanmäßige Abschreibung des PV und analog keine bei AIGW und DGW im Vergleich zu den in $t=2$ in $s=4$ erwarteten Werten. Der in $t=3$ in $s=10$ rückwirkend auf aktuellen Informationen bestimmte ANPV bewertet für $t=0$ beträgt 432,38€. Dies entspricht den Barwerten von REI bzw. $RI^{(PV)}$ dis-

kontiert auf $t=0$ auf Basis der aktuellen Informationen. Über die gesamte Nutzungsdauer betrachtet wurde der erwartete ANPV durch negative Informationseffekte damit nicht erzielt und insg. ist damit ein Verlust von AIGW zu verzeichnen.

Purchase Price-Allokation

Bei Eintritt von $s=1$ im Zeitpunkt $t=1$ wird der Benchmark-Cashflow durch Multiplikation des ursprünglichen Benchmarkfaktors b mit dem eingetretenen Cashflow in $t=1$ multipliziert. In den Folgeperioden werden die Erwartungswerte der Cashflows in den Zeitpunkten $t=2$ und $t=3$ zugrunde gelegt. Für EE, BGW und $RI^{(BPV)}$ werden die Werte für den eingetretenen Zustand $s=1$ bestimmt in $t=1$ für die Nutzungsdauer wiedergegeben in nachfolgenden Tabellen. Die letzte Zeile der Tabellen zu EE und $RI^{(BPV)}$ gibt jeweils die in $t=0$ in $s=0$ erwarteten Werte wieder.

Nr.	Bestimmung	t	1	2	3
1		C	1.000,00	1.155,00	1.303,00
2		PV	2.126,86	1.184,55	0,00
3	$=b \cdot 1$	BC	833,33	962,50	1.085,83
4	$=b \cdot 2$	BPV	1.772,38	987,12	0,00
5		$BPV_{t-1} \cdot (1+i)$	2.750,00	1.949,62	1.085,83
6	$=4-5$	ökon. Kapitaldienst ($D^{BPV} + CC^{BPV}$)	-977,62	-962,50	-1.085,83
7	$=4-5+1=6+1$	EE	22,38	192,50	217,17
		$EE_{t,0}$	183,33	201,67	221,83

Tabelle 71: EE

Nr.	Bestimmung	t	1	2	3
1		BPV	1.772,38	987,12	0,00
2		D^{BPV}	727,62	785,26	987,12
2.1		ED^{BPV}	60,95		
3		BV	800,00	400,00	0,00
4		D^{BV}	400,00	400,00	400,00
5	$=2-4$	$D^{BPV} - D^{BV}$	327,62	385,26	587,12
5.1		ED	60,95		
6	$=PP-3$ in $t=0$ -Summe(7) bis t	BGW	972,38	587,12	0,00
7	$=5$	D^{BGW}	327,62	385,26	587,12
7.1	$=2.1=5.1$	ED^{BGW}	60,95		

Tabelle 72: BGW und dessen Abschreibung

Nr.	Bestimmung	t	1	2	3
1		C	1.000,00	1.155,00	1.303,00
2		BPV	1.772,38	987,12	0,00
3		D^{BPV}	727,62	785,26	987,12
4		BV	800,00	400,00	0,00
5		D^{BV}	400,00	400,00	400,00
6		BGW	972,38	587,12	0,00
7	$=3-5$	D^{BGW}	327,62	385,26	587,12

8		CC ^{BPV}	250,00	183,33	100,83
9	=1-3-8=1-5-7-8	RI ^(BPV)	22,38	192,50	217,17
		RI ^(BPV) _{t,0}	183,33	201,67	221,83

Tabelle 73: RI^(BPV) und BGW

Der negative Informationseffekt führt zu geringeren Werten der Erfolgskennzahlen in t=1,2,3 und wird damit periodisiert ausgewiesen als Benchmark-Informationseffekt (92) in jedem Zeitpunkt. Der Barwert der Differenzen von BIE, d.h. $EE_t - EE_{t,0}$ bzw. $RI_1^{(BPV)} - RI_{1,0}^{(BPV)}$, diskontiert auf den Zeitpunkt t=1, beträgt -172,03€ und entspricht damit dem Informationseffekt. Der Barwert von EE bzw. RI^(BPV) in t=0, bewertet auf dem aktuellen Informationsstand, entspricht dem neuen rückwirkend bestimmten ANPV in Höhe von 342,60€.

Nachfolgende Tabellen geben die Werte für den in t=2 eingetreten Zustand s=4 an.

Nr.	Bestimmung	t	2	3
1		C	1.210,00	1.306,00
2		PV	1.187,27	0,00
3	=b*1	BC	1.008,33	1.088,33
4	=b*2	BPV	989,39	0,00
5		BPV _{t-1} * (1+i)	1.949,62	1.088,33
6	=4-5	ökon. Kapitaldienst (D ^{BPV} +CC ^{BPV})	-960,23	-1.088,33
7	=4-5+1=6+1	EE	249,77	217,67
		EE _{t,1}	201,67	221,83

Tabelle 74: EE

Nr.	Bestimmung	t	2	3
1		BPV	989,39	0,00
2		D ^{BPV}	782,99	989,39
2.1		ED^{BPV}	-2,27	
3		BV	400,00	0,00
4		D ^{BV}	400,00	400,00
5	=2-4	D ^{BPV} -D ^{BV}	382,99	589,39
5.1		ED	-2,27	
6	=PP-3 in t=0 -Summe(7) bis t	BGW	589,39	0,00
7	=5	D ^{BGW}	382,99	589,39
7.1	=2.1=5.1	ED^{BGW}	-2,27	

Tabelle 75: BGW und dessen Abschreibung

Nr.	Bestimmung	t	2	3
1		C	1.210,00	1.306,00
2		BPV	989,39	0,00
3		D ^{BPV}	782,99	989,39
4		BV	400,00	0,00
5		D ^{BV}	400,00	400,00

6		<i>BGW</i>	589,39	0,00
7	=3-5	<i>D</i> ^{BGW}	382,99	589,39
8		<i>CC</i> ^{BPV}	177,24	98,94
9	=1-3-8 =1-5-7-8	RI^(BPV)	249,77	217,67
		<i>RI</i> ^(BPV) _{t,1}	201,67	221,83

Tabelle 76: RI^(BPV) und BGW

Der positive Informationseffekt führt zu höheren Werten der Erfolgskennzahlen in t=2,3 und wird damit periodisiert. Der Barwert der Differenzen von BIE, d.h. $EE_2 - EE_{2,1}$ bzw. $RI_2^{(BPV)} - RI_{2,1}^{(BPV)}$, diskontiert auf den Zeitpunkt t=2 beträgt 57,27€ und entspricht damit dem Informationseffekt. Der Barwert von EE bzw. RI^(BPV) in t=0 bewertet auf dem aktuellen Informationsstand entspricht dem neuen rückwirkend bestimmten ANPV in Höhe von 392,31€.

Im Endzeitpunkt tritt s=10 ein, was in nachstehenden Tabellen veranschaulicht wird.

Nr.	Bestimmung	t	
			3
1		C	1.362,00
2		PV	0,00
3	=b*1	BC	1.135,00
4	=b*2	BPV	0,00
5		$BPV_{t-1} \cdot (1+i)$	1.088,33
6	=4-5	ökon. Kapitaldienst ($D^{BPV} + CC^{BPV}$)	-1.088,33
7	=4-5+1=6+1	EE	273,67
		<i>EE</i> _{t,2}	217,67

Tabelle 77: EE

Nr.	Bestimmung	t	
			3
1		BPV	0,00
2		<i>D</i> ^{BPV}	989,39
2.1		ED ^{BPV}	0,00
3		BV	0,00
4		<i>D</i> ^{BV}	400,00
5	=2-4	$D^{BPV} - D^{BV}$	589,39
5.1		ED	0,00
6	=PP-3 in t=0-Summe(7) bis t	BGW	
7	=5	<i>D</i> ^{BGW}	589,39
7.1	=2.1=5.1	ED ^{BGW}	0,00

Tabelle 78: BGW und dessen Abschreibung

Nr.	Bestimmung	t	
			3
1		C	1.362,00
2		BPV	0,00
3		<i>D</i> ^{BPV}	989,39

4		BV	0,00
5		D^{BV}	400,00
6		BGW	0,00
7	=3-5	D^{BGW}	589,39
8		CC^{BPV}	98,94
9	=1-3-8=1-5-7-8	$RI^{(BPV)}$	273,67
		$RI^{(BPV)}_{t,2}$	217,67

Tabelle 79: $RI^{(BPV)}$ und BGW

Der positive Informationseffekt führt zu höheren Werten der Erfolgskennzahlen im Endzeitpunkt. Die Differenz BIE beträgt 56,00€ und entspricht damit dem Informationseffekt. Der Barwert von EE bzw. $RI^{(BPV)}$ in $t=0$ bewertet auf dem aktuellen Informationsstand entspricht dem neuen rückwirkend bestimmten ANPV in Höhe von 432,38€.

Prudent Purchase Price-Allokation

Bei Eintritt von $s=1$ im Zeitpunkt $t=1$ wird D^{BPV} unter Rückgriff auf den eingetretenen Cashflow in $t=1$ und die Kapitalkosten, die sich auf PBPV in $t=0$ in $s=0$ beziehen, und damit PBPV in $t=1$ bestimmt. In den Folgeperioden werden die Erwartungswerte der Cashflows in den Zeitpunkten $t=2$ und $t=3$ zugrunde gelegt. Für PEE, PBGW und $RI^{(BPV)}$ werden die Werte für den eingetretenen Zustand in nachfolgenden Tabellen bestimmt in $t=1$ wiedergegeben. Die letzte Zeile der Tabellen zu PEE und $RI^{(BPV)}$ gibt jeweils die in $t=0$ in $s=0$ erwarteten Werte wieder.

Nr.	Bestimmung				
		t	1	2	3
1		C	1.000,00	1.155,00	1.303,00
3		PV	2.126,86	1.184,55	0,00
4		BC	833,33	962,50	1.085,83
5		PBPV	1.750,00	770,00	0,00
7		$PBPV_{t-1} \cdot (1+i)$	2.750,00	1.925,00	847,00
8		ökon. Kapitaldienst ($D^{PBPV} + CC^{PBPV}$)	1.000,00	1.155,00	847,00
9		D^{PBPV}	750,00	980,00	770,00
10		CC^{PBPV}	250,00	175,00	77,00
11	=1+5-7 =1-8	PEE	0,00	0,00	456,00
12		$PEE_{t,0}$	0,00	0,00	665,50

Tabelle 80: PEE

Nr.	Bestimmung				
		t	1	2	3
1		PBPV	1.750,00	770,00	0,00
2		D^{PBPV}	750,00	980,00	770,00
2.1	=1-3 =4-2	ED^{PBPV}	-100,00		
3		BV	800,00	400,00	0,00
4		D^{BV}	400,00	400,00	400,00
5		$D^{PBPV} - D^{BV}$	350,00	580,00	370,00
5.1		ED	-100,00		
6	=PP-5 in $t=0$	PBGW	950,00	370,00	0,00

	-Summe(12) bis t				
7	=9	D ^{PBGW}	350,00	580,00	370,00
7.1		ED ^{PBGW}	-100,00		

Tabelle 81: BGW und dessen Abschreibung

Nr.	Bestimmung				
		t	1	2	3
1		C	1.000,00	1.155,00	1.303,00
2		PBPV	1.750,00	770,00	0,00
3		D ^{PBPV}	750,00	980,00	770,00
4		BV	800,00	400,00	0,00
5		D ^{BV}	400,00	400,00	400,00
6		PBGW	950,00	370,00	0,00
7	=3-5	D ^{PBGW}	350,00	580,00	370,00
8		CC ^{PBPV}	250,00	175,00	77,00
9	=1-3-8=1-5-7-8	RI ^(PBPV)	0,00	0,00	456,00
		RI ^{BPBPV} _{1,0}	0,00	0,00	665,50

Tabelle 82: RI^(PBPV)

Der negative Informationseffekt führt zu geringeren Werten der Erfolgskennzahlen in t=3 und wird im Endzeitpunkt ausgewiesen, sog. PBIE (107). Der Barwert der Differenzen von PBIE, d.h. $PEE_{3,1} - PEE_{3,0}$ bzw. $RI_{3,1}^{(PBPV)} - RI_{3,0}^{(PBPV)}$, diskontiert auf den Zeitpunkt t=1 beträgt -172,03€ und entspricht damit dem Informationseffekt. Der Barwert von PEE bzw. RI^(PBPV) in t=0 bewertet auf dem aktuellen Informationsstand entspricht dem neuen rückwirkend bestimmten ANPV in Höhe von 342,60€.

In t=2 tritt s=4 ein. Nachfolgende Tabellen geben die Werte an:

Nr.	Bestimmung			
		t	2	3
1		C	1.210,00	1.306,00
3		PV	1.187,27	0,00
4		BC	1.008,33	1.088,33
5		PBPV	715,00	0,00
7		PBPV _{t-1} • (1+i)	1.925,00	786,50
8		ökon. Kapitaldienst (D ^{PBPV} +CC ^{PBPV})	1.210,00	786,50
9		D ^{PBPV}	1.035,00	715,00
10		CC ^{PBPV}	175,00	71,50
11	=1+5-7=1-8	PEE	0,00	519,50
12		PEE _{3,1}	0,00	456,00

Tabelle 83: PEE

Nr.	Bestimmung			
		t	2	3
1		PBPV	1.750,00	770,00
2		D ^{PBPV}	750,00	980,00
2.1	=1-3=4-2	ED ^{PBPV}	-100,00	

3		BV	800,00	400,00
4		D^{BV}	400,00	400,00
5		$D^{PBPV} - D^{BV}$	350,00	580,00
5.1		ED	-100,00	
6	=PP-5 in t=0 -Summe(12) bis t	PBGW	950,00	370,00
7	=9	D^{PBGW}	350,00	580,00
7.1		ED^{PBGW}	-100,00	

Tabelle 84: BGW und dessen Abschreibung

Nr.	Bestimmung			
		t	2	3
1		C	1.210,00	1.306,00
2		PBPV	715,00	0,00
3		D^{PBPV}	1.035,00	715,00
4		BV	400,00	0,00
5		D^{BV}	400,00	400,00
6		PBGW	315,00	0,00
7	=3-5	D^{PBGW}	635,00	315,00
8		CC^{PBPV}	175,00	71,50
9	=1-3-8=1-5-7-8	$RI^{(PBPV)}$	0,00	519,50
		$RI_{3,1}^{BPBPV}$	0,00	456,00

Tabelle 85: $RI^{(PBPV)}$

Der positive Informationseffekt führt zu höheren Werten der Erfolgskennzahlen in t=3 und wird im Endzeitpunkt ausgewiesen. Der Barwert der Differenzen von PBIE, d.h. $PEE_2 - PEE_{2,1}$ bzw. $RI_2^{(PBPV)} - RI_{2,1}^{(PBPV)}$, diskontiert auf den Zeitpunkt t=1 beträgt 57,73€ und entspricht damit dem Informationseffekt. Der Barwert von PEE bzw. $RI^{(PBPV)}$ in t=0 bewertet auf dem aktuellen Informationsstand entspricht dem neuen rückwirkend bestimmten ANPV in Höhe von 390,31€. In Endzeitpunkt tritt s=10 ein. Nachfolgende Tabellen geben die Werte an:

Nr.	Bestimmung		
		t	3
1		C	1.362,00
3		PV	0,00
4		BC	1.135,00
5		PBPV	0,00
7		$PBPV_{t,1} \cdot (1+i)$	786,50
8		ökon. Kapitaldienst ($D^{PBPV} + CC^{PBPV}$)	786,50
9		D^{PBPV}	715,00
10		CC^{PBPV}	71,50
11	=1+5-7=1-8	PEE	575,50
12		$PEE_{3,2}$	519,50

Tabelle 86: PEE

Nr.	Bestimmung	t	
			3
1		PBPV	0,00
2		D^{PBPV}	715,00
2.1	=1-3 =4-2	ED^{PBPV}	0,00
3		BV	0,00
4		D^{BV}	400,00
5		$D^{PBPV} - D^{BV}$	315,00
5.1		ED	0,00
6	=PP-5 in t=0 -Summe(12) bis t	PBGW	0,00
7	=9	D^{PBGW}	315,00
7.1		ED^{PBGW}	0,00

Tabelle 87: BGW und dessen Abschreibung

Nr.	Bestimmung		
		t	3
1		C	1.303,00
2		PBPV	0,00
3		D^{PBPV}	770,00
4		BV	0,00
5		D^{BV}	400,00
6		PBGW	0,00
7	=3-5	D^{PBGW}	315,00
8		CC^{PBPV}	71,50
9	=1-3-8 =1-5-7-8	$RI^{(PBPV)}$	575,50
		$RI_{3,2}^{BPBPV}$	519,50

Tabelle 88: $RI^{(PBPV)}$

Der positive Informationseffekt führt zu höheren Werten der Erfolgskennzahlen in t=3. Der Barwert der Differenz von PBIE, d.h. $PEE_{3,2} - PEE_3$ bzw. $RI_3^{(PBPV)} - RI_{3,2}^{(PBPV)}$, beträgt 56€ und entspricht damit dem Informationseffekt. Der Barwert von PEE bzw. $RI^{(PBPV)}$ in t=0 bewertet auf dem aktuellen Informationsstand entspricht dem neuen rückwirkend bestimmten ANPV in Höhe von 432,38€.

3 Interdivisionale Allokation

Als Ausgangsbeispiel der Akquisition gilt Beispiel 2 (Abschnitt 4.3), d.h. $PP_0=2.500\text{€}$, $PV_0=3.000\text{€}$ und $BV_0=1.200\text{€}$. Im Zuge der Festlegung der Akquisitionsstrategie wird bestimmt, dass die erworbenen Vermögenswerte in zwei neue Divisionen, CGU1 und CGU2, eingesetzt werden sollen: in CGU1 werden erworbene Softwares im Wert von 720€ integriert, in CGU2 erworbene Maschinen im Wert von 480€. Nur in diesen Bereichen werden Synergien erwartet, wobei zwischen diesen keine Synergiepotentiale bestehen. Die mit Sicherheit erwarteten Zahlungsrückflüsse des Akquisitionsobjekts im Ganzen ACQU und die jeweiligen in den betroffenen beiden Bereichen betragen:

t	0	1	2	3
C^{ACQU}	-2.500	1.100	1.210	1.331
C^1		800	880	968
C^2		300	330	363

Tabelle 89: Cashflow des Akquisitionsobjekts in einzelnen Bereichen

Der anteilige Present Value im Erwerbszeitpunkt $t=0$ der einzelnen CGUs ergibt sich auf Basis der einzelnen anteiligen Cashflows:

PV^{ACQU}	3.000,00
PV^1	2.181,82
PV^2	818,18

Tabelle 90: Anteilige Ertragswerte der Bereiche im Erwerbszeitpunkt

Auf dieser Basis werden die Anteilsquoten $a^j = \frac{PV^j}{PV^{ACQU}}$ der einzelnen Bereiche bestimmt:

a^1	0,727
a^2	0,273

Tabelle 91: Anteilsquoten der Bereiche

Der gezahlte Kaufpreis wird entsprechend der Anteilsquote a auf die Bereiche verteilt:

PP^{ACQU}	2.500,00
PP^1	1.818,18
PP^2	681,82

Tabelle 92: Anteilige Kaufpreise der Bereiche

Basierend auf diesen Informationen wird im Folgenden die interdivisionale Verteilung des Goodwill gemäß der drei Allokationsmethoden dargelegt.

Present Value Allokation

Gemäß diesen Schemas ergeben sich für CGU1 und CGU2 folgende Werte (siehe für ACQU beim PV-Verfahren Tabelle 15-17):

CGU 1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1	C		-1.818,18	800,00	880,00	968,00
2	PV		2.181,82	1.600,00	880,00	0,00

3		$PV_{t-1} \cdot (1+i)$	0,00	2.400,00	1.760,00	968,00
4	= 2-3	ökon. Kapital- dienst ($D^{PV} + CC^{PV}$)		-800,00	-880,00	-968,00
5	= 2-3+1= 4+1	REI	363,64	0,00	0,00	0,00

Tabelle 93: REI von CGU1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	1.818,18			
1		PV	2.181,82	1.600,00	880,00	0,00
2		D^{PV} $= PV_{t-1} - PV_t$	-2.181,82	581,82	720,00	880,00
3		BV	720,00	480,00	240,00	0,00
4		D^{BV}	-720,00	240,00	240,00	240,00
5	= 2-4	$D^{PV} - D^{BV}$	-1.461,82	341,82	480,00	640,00
6	= 1-3	AIGW	1.461,82	1.120,00	640,00	0,00
7	= 5	D^{AIGW}	-1.461,82	341,82	480,00	640,00
8	= 0 - 3 in t=0 - Summe(10) in t	DGW	1.098,18	756,36	276,36	-363,64
9	= 5	D^{DGW}	-1.098,18	341,82	480,00	640,00
10	= 1-0 in t=0	ANPV	363,64	363,64	363,64	363,64

Tabelle 94: AIGW, DGW und planmäßige Abschreibung, ANPV von CGU1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-1.818,18	800,00	880,00	968,00
2		PV	2.181,82	1.600,00	880,00	0,00
3		D^{PV} $= PV_{t-1} - PV_t$	-2.181,82	581,82	720,00	880,00
4		BV	720,00	480,00	240,00	0,00
5		D^{BV}	-720,00	240,00	240,00	240,00
6		AIGW	1.461,82	1.120,00	640,00	0,00
7		D^{AIGW}	-1.461,82	341,82	480,00	640,00
8		DGW	1.098,18	756,36	276,36	-363,64
9		D^{DGW}	-1.098,18	341,82	480,00	640,00
10		ANPV	363,64	363,64	363,64	363,64
11		CC^{PV}	0,00	218,18	160,00	88,00
12	=1-3-11 =1-5-8-11 =1-5-10-11	RI^(PV)	363,64	0,00	0,00	0,00

Tabelle 95: RI ^(PV) und Goodwill-Abschreibung von CGU1

CGU 2

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-681,82	300,00	330,00	363,00
2		PV	818,18	600,00	330,00	0,00
3		$PV_{t-1} \cdot (1+i)$	0,00	900,00	660,00	363,00

4	= 2-3	ökon. Kapita- dienst ($D^{PV} + CC^{PV}$)		-300,00	-330,00	-363,00
5	= 2-3+1= 4+1	REI	136,36	0,00	0,00	0,00

Tabelle 96: REI von CGU2

Nr.	Bestimmung	t	0	1	2	3
0		PP	681,82			
1		PV	818,18	600,00	330,00	0,00
2		D^{PV} $= PV_{t-1} - PV_t$	-818,18	218,18	270,00	330,00
3		BV	480,00	320,00	160,00	0,00
4		D^{BV}	-480,00	160,00	160,00	160,00
5	= 2-4	$D^{PV} - D^{BV}$	-338,18	58,18	110,00	170,00
6	= 1-3	AIGW	338,18			
7	= 1-3	IGW		280,00	170,00	0,00
8	= 5	D^{IGW}	-338,18	58,18	110,00	170,00
9	= 0 - 3 in t=0 - Summe(10) in t	DGW	201,82	143,64	33,64	-136,36
10	= 5	D^{DGW}	-201,82	58,18	110,00	170,00
11	= 1-0 in t=0	ANPV	136,36	136,36	136,36	136,36

Tabelle 97: AIGW, DGW und ANPV von CGU2

Nr.	Bestimmung	t	0	1	2	3
1		C	-681,82	300,00	330,00	363,00
2		PV	818,18	600,00	330,00	0,00
3		D^{PV} $= PV_{t-1} - PV_t$	-818,18	218,18	270,00	330,00
4		BV	480,00	320,00	160,00	0,00
5		D^{BV}	-480,00	160,00	160,00	160,00
6		AIGW	338,18	280,00	170,00	0,00
7		D^{IGW}	-338,18	58,18	110,00	170,00
8		DGW	201,82	143,64	33,64	-136,36
9		D^{DGW}	-201,82	58,18	110,00	170,00
10		ANPV	136,36	136,36	136,36	136,36
11		CC^{PV}	0,00	81,82	60,00	33,00
12	=1-3-11=1-5-8-11 =1-5-10-11	RI^(PV)	136,36	0,00	0,00	0,00

Tabelle 98: RI^(PV) und Goodwill-Abschreibung von CGU2

Es ist zeigt sich, dass REI (resp. RI^(PV)) in der CGU 1 im Erwerbszeitpunkt deutlich höher ausfällt als in der CGU 2, d.h. dieser Bereich profitiert mehr als der andere von der Akquisition. Dies zeigt sich auch im AIGW₀ der CGU1, der höher ausfällt als der der CGU2 und darauf hinweist, dass in diesem Bereich mehr Synergiepotentiale bestehen. Analog sind dort der DGW₀ und ANPV₀ größer als in Bereich 2.

Purchase Price-Allokation

Die einzelnen Werte von EE, $RI^{(BPV)}$ und BGW in den beiden Bereichen sind in folgenden Tabellen separiert in CGU1 und CGU2 dargestellt.

CGU 1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-1.818,18	800,00	880,00	968,00
2		PV	2.181,82	1.600,00	880,00	0,00
3	=b*1	BC	-1.818,18	666,67	733,33	806,67
4	=b*2	BPV	1.818,18	1.333,33	733,33	0,00
5		$BPV_{t-1} \cdot (1+i)$	0,00	2.000,00	1.466,67	806,67
6	=4-5	ökon. Kapitaldienst ($D^{BPV} + CC^{BPV}$)		-666,67	-733,33	-806,67
7	=4-5+1=6+1	EE	0,00	133,33	146,67	161,33

Tabelle 99: EE von CGU1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	1.818,18			
1		BPV	1.818,18	1.333,33	733,33	0,00
2		D^{BPV}	-1.818,18	484,85	600,00	733,33
3		BV	720,00	480,00	240,00	0,00
4		D^{BV}	-720,00	240,00	240,00	240,00
5	=2-4	$D^{BPV} - D^{BV}$	-1.098,18	244,85	360,00	493,33
6	=0-3 in t=0 -Summe(7) bis t	BGW	1.098,18	853,33	493,33	0,00
7	=5	D^{BGW}	-1.098,18	244,85	360,00	493,33

Tabelle 100: Benchmark-Goodwill und dessen Abschreibung von CGU1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-1.818,18	800,00	880,00	968,00
2		BPV	1.818,18	1.333,33	733,33	0,00
3		D^{BPV}	-1.818,18	484,85	600,00	733,33
4		BV	720,00	480,00	240,00	0,00
5		D^{BV}	-720,00	240,00	240,00	240,00
6		BGW	1.098,18	853,33	493,33	0,00
7	=3-5	D^{BGW}	-1.098,18	244,85	360,00	493,33
8		CC^{BPV}	0,00	181,82	133,33	73,33
9	=1-3-8 = 1-5-7-8	$RI^{(BPV)}$	0,00	133,33	146,67	161,33

Tabelle 101: $RI^{(BPV)}$ und Benchmark-Goodwill von CGU1

CGU 2

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3

1		C	-681,82	300,00	330,00	363,00
2		PV	818,18	600,00	330,00	0,00
3	=b*1	BC	-681,82	250,00	275,00	302,50
4	=b*2	BPV	681,82	500,00	275,00	0,00
5		$BPV_{t-1} \cdot (1+i)$	0,00	750,00	550,00	302,50
6	=4-5	ökon. Kapitaldienst ($D^{BPV} + CC^{BPV}$)		-250,00	-275,00	-302,50
7	=4-5+1 =6+1	EE	0,00	50,00	55,00	60,50

Tabelle 102: EE von CGU2

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	681,82			
1		BPV	681,82	500,00	275,00	0,00
2		D^{BPV}	-681,82	181,82	225,00	275,00
3		BV	480,00	320,00	160,00	0,00
4		D^{BV}	-480,00	160,00	160,00	160,00
5	=2-4	$D^{BPV} - D^{BV}$	-201,82	21,82	65,00	115,00
6	=0-3 in t=0 -Summe(7) bis t	BGW	201,82	180,00	115,00	0,00
7	=5	D^{BGW}	-201,82	21,82	65,00	115,00

Tabelle 103: Benchmark-Goodwill und dessen Abschreibung von CGU2

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-681,82	300,00	330,00	363,00
2		BPV	681,82	500,00	275,00	0,00
3		D^{BPV}	-681,82	181,82	225,00	275,00
4		BV	480,00	320,00	160,00	0,00
5		D^{BV}	-480,00	160,00	160,00	160,00
6		BGW	201,82	180,00	115,00	0,00
7	=3-5	D^{BGW}	-201,82	21,82	65,00	115,00
8		CC^{BPV}	0,00	68,18	50,00	27,50
9	=1-3-8 =1-5-7-8	RI^(BPV)	0,00	50,00	55,00	60,50

Tabelle 104: RI^(BPV) und Benchmark-Goodwill von CGU2

In jedem Zeitpunkt über die Nutzungsdauer ist erkennbar, dass in CGU1 in jedem Zeitpunkt ein höherer EE bzw. RI^(BPV) resultiert als in CGU2. Dies lässt darauf schließen, dass dort mehr Synergiepotentiale realisiert werden in Form von Zahlungsrückflüssen. Der höhere BGW¹ im Vergleich zum BGW² spiegelt dies wider.

Prudent Purchase Price-Allokation

Die Werte der verschiedenen Größen PEE und PBGW der einzelnen CGUs sind nachfolgend dargestellt.

CGU 1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-1.818,18	800,00	880,00	968,00
2		PV	2.181,82	1.600,00	880,00	0,00
3	=PBPV _{t-1} -6.1	PBPV	1.818,18	1.200,00	440,00	0,00
4		PBPV _{t-1} ·(1+i)	0,00	2.000,00	1.320,00	484,00
5	=6.1+6.2	ökon. Kapitaldienst	0,00	-800,00	-880,00	-484,00
6	=1-6.2	D ^{BPV}		618,18	760,00	440,00
6.1	=i·PBPV _{t-1}	CC ^{BPV}		181,82	120,00	44,00
6.2	=4-5+1 =6+1 =Null in t<T	PEE	0,00	0,00	0,00	484,00

Tabelle 105: PEE von CGU1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	1.818,18			
1		PBPV	1.818,18	1.200,00	440,00	0,00
2		D ^{PBPV}	-1.818,18	618,18	760,00	440,00
3		BV	720,00	480,00	240,00	0,00
4		D ^{BV}	-720,00	240,00	240,00	240,00
5	=2-4	D ^{PBPV} -D ^{BV}	-1.098,18	378,18	520,00	200,00
6	=0-3 in t=0 -Summe(7) bis t	PBGW	1.098,18	720,00	200,00	0,00
7	=5	D ^{PBGW}	-1.098,18	378,18	520,00	200,00

Tabelle 106: PBGW und dessen planmäßige Abschreibung in CGU1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-1.818,18	800,00	880,00	968,00
2		PBPV	1.818,18	1.200,00	440,00	0,00
3		D ^{PBPV}	-1.818,18	618,18	760,00	440,00
4		BV	720,00	480,00	240,00	0,00
5		D ^{BV}	-720,00	240,00	240,00	240,00
6		PBGW	1.098,18	720,00	200,00	0,00
7	=3-5	D ^{PBGW}	-1.098,18	378,18	520,00	200,00
8		CC ^{PBPV}	0,00	181,82	120,00	44,00
9	=1-3-8 =1-5-7-8	RI ^(PBPV)	0,00	0,00	0,00	484,00

Tabelle 107: RI^(PBPV) und PBGW von CGU1

Die Barwerte in t=0 von PEE bzw. RI^(PBPV) betragen 363,64€ und sind damit mit dem ANPV der CGU1 identisch (siehe Tabelle 67).

CGU 2

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3

1		C	-681,82	300,00	330,00	363,00
2		PV	818,18	600,00	330,00	0,00
3	=PBPV _{t-1} -6.1	PBPV	681,82	450,00	165,00	0,00
4		PBPV _{t-1} * (1+i)	0,00	750,00	495,00	181,50
5	=6.1+6.2	ökon. Kapitaldienst	0,00	-300,00	-330,00	-181,50
6	=1-6.2	D ^{BPV}		231,82	285,00	165,00
6.1	=i*PBPV _{t-1}	CC ^{BPV}		68,18	45,00	16,50
6.2	=4-5+1 =6+1	PEE	0,00	0,00	0,00	181,50

Tabelle 108: PEE von CGU2

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	681,82			
1		PBPV	681,82	450,00	165,00	0,00
2		D ^{PBPV}	-681,82	231,82	285,00	165,00
3		BV	480,00	320,00	160,00	0,00
4		D ^{BV}	-480,00	160,00	160,00	160,00
5	=2-4	D ^{PBPV} - D ^{BV}	-201,82	71,82	125,00	5,00
6	=0-3 in t=0 -Summe(7) bis t	PBGW	201,82	130,00	5,00	0,00
7	=5	D ^{PBGW}	-201,82	71,82	125,00	5,00

Tabelle 109: PBGW und dessen planmäßige Abschreibung in CGU2

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-681,82	300,00	330,00	363,00
2		PBPV	681,82	450,00	165,00	0,00
3		D ^{PBPV}	-681,82	231,82	285,00	165,00
4		BV	480,00	320,00	160,00	0,00
5		D ^{BV}	-480,00	160,00	160,00	160,00
6		PBGW	201,82	130,00	5,00	0,00
7	=3-5	D ^{PBGW}	-201,82	71,82	125,00	5,00
8		CC ^{BPV}	0,00	68,18	45,00	16,50
9	=1-3-8 =1-5-7-8	RI ^(PBPV)	0,00	0,00	0,00	181,50

Tabelle 110: RI^(PBPV) und PBGW von CGU2

Die Barwerte in t=0 von PEE bzw. RI^(PBPV) betragen 136,36€ und sind damit mit den ANPV der CGU2 identisch (siehe Tabelle 70).

Der jeweils im Endzeitpunkt t=3 ausgewiesene Erfolg in den Kennzahlen (dies entspricht dem aufgezinsten Wert des jeweiligen ANPV) ist in CGU1 höher als in CGU2, was auf dem dort höheren Anteil an Synergiepotentialen aus dem Erwerb basiert. Jener ist ebenfalls in dem höheren PBGW von CGU 1 im Vergleich zu CGU2 erkennbar.

Negativer Goodwill in einer CGU

Ausgangsbeispiel der Akquisition gilt Beispiel 2 (Abschnitt 4.3), d.h. $PP_0=2.500\text{€}$, $PV_0=3.000\text{€}$ und $BV_0=1.200\text{€}$. Im Zuge der Festlegung der Akquisitionsstrategie wird nun bestimmt, dass die erworbenen Vermögenswerte in zwei Divisionen, CGU 1 und CGU 2, eingesetzt werden sollen: in CGU 1 werden erworbene Softwares im Wert von 480 € integriert, in CGU 2 erworbene Maschinen im Wert von 720€. Nur in diesen Bereichen werden Synergien erwartet, wobei zwischen diesen keine Synergiepotentiale bestehen. Die mit Sicherheit erwarteten C des Akquisitionsobjekts im Ganzen und die jeweiligen in den betroffenen beiden Bereichen betragen:

t	0	1	2	3
C^{ACQU}	-2.500	1.100	1.210	1.331
C^1		800	880	968
C^2		300	330	363

Tabelle 111: Cashflow des Akquisitionsobjekts in einzelnen Bereichen

Der anteilige Present Value der einzelnen CGUs ergibt sich auf Basis der einzelnen anteiligen Cashflows:

PV^{ACQU}	3.000,00
PV^1	2.181,82
PV^2	818,18

Tabelle 112: Anteilige Ertragswerte der Bereiche im Erwerbszeitpunkt

Auf dieser Basis werden die Anteilsquoten der einzelnen Bereiche bestimmt:

a^1	0,727
a^2	0,273

Tabelle 113: Anteilsquoten der Bereiche

Der gezahlte Kaufpreis wird entsprechend der Anteilsquote a auf die Bereiche verteilt:

pp^{ACQU}	2.500,00
pp^1	1.818,18
pp^2	681,82

Tabelle 114: Anteilige Kaufpreise der Bereiche

Die zeitliche Allokation des Bereichsgoodwill von CGU1 und CGU2 wird im Folgenden für jedes Verfahren veranschaulicht.

Present Value-Allokation

CGU 1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-1.818,18	800	880	968
2		PV	2.181,82	1.600,00	880,00	0,00
3		$PV_{t-1} \cdot (1+i)$	0,00	2.400,00	1.760,00	968,00
4	= 2-3	ökon. Kapitadienst ($D^{PV} + CC^{PV}$)		-800,00	-880,00	-968,00
5	= 2-3+1 = 4+1	REI	363,64	0,00	0,00	0,00

Tabelle 115: REI von CGU1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	1.818,18			
1		PV	2.181,82	1.600,00	880,00	0,00
2		D ^{PV}	-2.181,82	581,82	720,00	880,00
3		BV	180,00	120,00	60,00	0,00
4		D ^{BV}	-180,00	60,00	60,00	60,00
5	= 2-4	D ^{PV} - D ^{BV}	-2.001,82	521,82	660,00	820,00
6	= 1-3	AIGW	2.001,82	1.480,00	820,00	0,00
7	= 5	D ^{AIGW}	-2.001,82	521,82	660,00	820,00
8	= 0 - 3 in t=0 -Summe(10) in t	DGW	1.638,18	1.116,36	456,36	-363,64
9	= 5	D ^{DGW}	-1.638,18	521,82	660,00	820,00
10	= 1-0 in t=0	ANPV	363,64	363,64	363,64	363,64

Tabelle 116: AIGW, DGW und planmäßige Abschreibung sowie ANPV von CGU1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-1.818,18	800,00	880,00	968,00
2		PV	2.181,82	1.600,00	880,00	0,00
3		D ^{PV}	-2.181,82	581,82	720,00	880,00
4		BV	180,00	120,00	60,00	0,00
5		D ^{BV}	-180,00	60,00	60,00	60,00
6		AIGW	2.001,82	1.480,00	820,00	0,00
7		D ^{AIGW}	-2.001,82	521,82	660,00	820,00
8		DGW	1.638,18	1.116,36	456,36	-363,64
9		D ^{DGW}	-1.638,18	521,82	660,00	820,00
10		ANPV	363,64	363,64	363,64	363,64
11		CC ^{PV}	0,00	218,18	160,00	88,00
12	=1-3-12 =1-5-8-11 =1-5-10-11	RI^(PV)	363,64	0,00	0,00	0,00

Tabelle 117: RI^(PV) und Goodwill-Abschreibung von CGU1

CGU 2

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-681,82	300,00	330,00	363,00
2		PV	818,18	600,00	330,00	0,00
3		PV _{t-1} * (1+i)	0,00	900,00	660,00	363,00
4	= 2-3	D ^{PV} +CC ^{PV}		-300,00	-330,00	-363,00
5	= 2-3+1= 4+1	REI	136,36	0,00	0,00	0,00

Tabelle 118: REI von CGU2

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3

0		PP	681,82			
1		PV	818,18	600,00	330,00	0,00
2		$D^{PV} = PV_{t-1} - PV_t$	-818,18	218,18	270,00	330,00
3		BV	1.020,00	680,00	340,00	0,00
4		D^{BV}	-1.020,00	340,00	340,00	340,00
5	= 2-4	$D^{PV} - D^{BV}$	201,82	-121,82	-70,00	-10,00
6	= 1-3	AIGW	-201,82	-80,00	-10,00	0,00
7	= 5	D^{AIGW}	201,82	-121,82	-70,00	-10,00
8	= 0 - 3 in t=0 - Summe(10) in t	DGW	-338,18	-216,36	-146,36	-136,36
9	= 5	D^{DGW}	338,18	-121,82	-70,00	-10,00
10	= 1-0 in t=0	ANPV	136,36	136,36	136,36	136,36

Tabelle 119: AIGW, DGW und planmäßige Abschreibung sowie ANPV von CGU2

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-681,82	300,00	330,00	363,00
2		PV	818,18	600,00	330,00	0,00
3		D^{PV}	-818,18	218,18	270,00	330,00
4		BV	1.020,00	680,00	340,00	0,00
5		D^{BV}	-1.020,00	340,00	340,00	340,00
6		$AIGW$	-201,82	-80,00	-10,00	0,00
7		D^{AIGW}	201,82	-121,82	-70,00	-10,00
8		DGW	-338,18	-216,36	-146,36	-136,36
9		D^{DGW}	338,18	-121,82	-70,00	-10,00
10		$ANPV$	136,36	136,36	136,36	136,36
11		CC^{PV}	0,00	81,82	60,00	33,00
12	=1-3-11=1-5-8-11 =1-5-10-11	RI^(PV)	136,36	0,00	0,00	0,00

Tabelle 120: RI^(PV) und Goodwill-Abschreibung von CGU2

Die Erfolgsgrößen EI bzw. RI^(PV) fallen bei beiden Bereichen im Erwerbszeitpunkt positiv auf. Die positive Ausprägung begründet auf dem positiven ANPV der Gesamtakquisition ACQU (ANPV₀^{ACQU}= 500€). In CGU2 treten bei diesem Erwerb ein negativer AIGW und ein negativer DGW im Erwerbszeitpunkt t=0 auf. Dies repräsentiert einen Badwill im Sinne von negativen Synergiepotentialen in diesem Bereich, was bspw. auf einen Know How-Mangel beim Umgang mit den neu erworbenen Maschinen und damit auf eine unzureichende Auslastung der Produktionsmaschinen zurückzuführen ist. In den Folgezeitpunkten kommt es je zu einer negativen Residualabschreibung, da die Vermögenswertabschreibung höher ist als die Ertragswertabschreibung. Somit werden AIGW und DGW negativ abgeschrieben, was die Realisierung negativer Synergiepotentiale repräsentiert. AIGW wird bis auf den Wert 0 in T=3 negativ abgeschrieben und der DGW nimmt letztlich den Gegenwert des ANPV in Höhe von -136,36€ an.

Purchase Price-Allokation

CGU 1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-1.818,18	800,00	880,00	968,00
2		PV	2.181,82	1.600,00	880,00	0,00
3	=b*1	BC	-1.818,18	666,67	733,33	806,67
4	=b*2	BPV	1.818,18	1.333,33	733,33	0,00
5		$BPV_{t-1} \cdot (1+i)$	0,00	2.000,00	1.466,67	806,67
6	=4-5	ökon. Kapitaldienst ($D^{BPV} + CC^{BPV}$)		-666,67	-733,33	-806,67
7	=4-5+1=6+1	EE	0,00	133,33	146,67	161,33

Tabelle 121: EE von CGU1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	1.818,18			
1		BPV	1.818,18	1.333,33	733,33	0,00
2		D^{BPV}	-1.818,18	484,85	600,00	733,33
3		BV	180,00	120,00	60,00	0,00
4		D^{BV}	-180,00	60,00	60,00	60,00
5	=2-4	$D^{BPV} - D^{BV}$	-1.638,18	424,85	540,00	673,33
6	=0-3 in t=0 -Summe(7) bis t	BGW	1.638,18	1.213,33	673,33	0,00
7	=5	D^{BGW}	-1.638,18	424,85	540,00	673,33

Tabelle 122: BGW und dessen planmäßige Abschreibung von CGU1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-1.818,18	800,00	880,00	968,00
2		BPV	1.818,18	1.333,33	733,33	0,00
3		D^{BPV}	-1.818,18	484,85	600,00	733,33
4		BV	180,00	120,00	60,00	0,00
5		D^{BV}	-180,00	60,00	60,00	60,00
6		BGW	1.638,18	1.213,33	673,33	0,00
7	=3-5	D^{BGW}	-1.638,18	424,85	540,00	673,33
8		CC^{BPV}	0,00	181,82	133,33	73,33
9	=1-3-8=1-5-7-8	RI^(BPV)	0,00	133,33	146,67	161,33

Tabelle 123: RI^(BPV) und BGW von CGU1**CGU 2**

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-681,82	300,00	330,00	363,00
2		PV	818,18	600,00	330,00	0,00
3	=b*1	BC	-681,82	250,00	275,00	302,50

4	=b*2	BPV	681,82	500,00	275,00	0,00
5		$BPV_{t-1} \cdot (1+i)$	0,00	750,00	550,00	302,50
6	=4-5	ökon. Kapitaldienst ($D^{BPV} + CC^{BPV}$)		-250,00	-275,00	-302,50
7	=4-5+1=6+1	EE	0,00	50,00	55,00	60,50

Tabelle 124: EE von CGU2

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	681,82			
1		BPV	681,82	500,00	275,00	0,00
2		D^{BPV}	-681,82	181,82	225,00	275,00
3		BV	1.020,00	680,00	340,00	0,00
4		D^{BV}	-1.020,00	340,00	340,00	340,00
5	=2-4	$D^{BPV} - D^{BV}$	338,18	-158,18	-115,00	-65,00
6	=0-3 in t=0 -Summe(7) bis t	BGW	-338,18	-180,00	-65,00	0,00
7	=5	D^{BGW}	338,18	-158,18	-115,00	-65,00

Tabelle 125: BGW und dessen planmäßige Abschreibung von CGU2

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-681,82	300,00	330,00	363,00
2		BPV	681,82	500,00	275,00	0,00
3		D^{BPV}	-681,82	181,82	225,00	275,00
4		BV	1.020,00	680,00	340,00	0,00
5		D^{BV}	-1.020,00	340,00	340,00	340,00
6		BGW	-338,18	-180,00	-65,00	0,00
7	=3-5	D^{BGW}	338,18	-158,18	-115,00	-65,00
8		CC^{BPV}	0,00	68,18	50,00	27,50
9	=1-3-8 =1-5-7-8	RI^(BPV)	0,00	50,00	55,00	60,50

Tabelle 126: RI^(BPV) und BGW von CGU2

In beiden Bereichen fallen die Erfolgsgrößen EE bzw. RI^(BPV) in jedem Folgezeitpunkt nach Erwerb positiv aus, da der jeweilige C_t den jeweiligen BC_t übersteigt. Dies zeigt den Lucky Buy-Charakter des Erwerbs (ANPV pos. mit 500€). Die Barwerte von EE bzw. RI^(BPV) der jeweiligen Bereiche entsprechen den jeweils anteiligen ANPV (CGU1: BW(Ee)=363,64€; CGU2: BW(Ee)=136,36€). In CGU2 zeigt sich ein negativer BGW im Erwerbszeitpunkt t=0 auf. Dieser repräsentiert einen Badwill im Sinne von negativen Synergiepotentialen. Entsprechend der negativen Residualgröße der Abschreibungen von BPV und BV wird BGW negativ abgeschrieben, da die Abschreibung der erworbenen Vermögenswerte die maßgebliche Kaufpreis-Abschreibung in jedem Zeitpunkt übersteigt, d.h. zu viel abgeschrieben wird. Im letzten Zeitpunkt der Nutzungsdauer ist BGW vollständig abgeschrieben.

Prudent Purchase Price-Allokation

CGU 1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-1.818,18	800,00	880,00	968,00
2		PV	2.181,82	1.600,00	880,00	0,00
3	=PBPV _{t-1} -6.1	PBPV	1.818,18	1.200,00	440,00	0,00
4		PBPV _{t-1} * (1+i)	0,00	2.000,00	1.320,00	484,00
5	=6.1+6.2	ökon. Kapitaldienst	0,00	-800,00	-880,00	-484,00
6	=1-6.2	D ^{PBPV}		618,18	760,00	440,00
6.1	=i*PBPV _{t-1}	CC ^{PBPV}		181,82	120,00	44,00
6.2	=4-5+1 =6+1 =Null in t<T	PEE	0,00	0,00	0,00	484,00

Tabelle 127: PEE von CGU1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	1.818,18			
1		PBPV	1.818,18	1.200,00	440,00	0,00
2		D ^{PBPV}	-1.818,18	618,18	760,00	440,00
3		BV	180,00	120,00	60,00	0,00
4		D ^{BV}	-180,00	60,00	60,00	60,00
5	=2-4	D ^{PBPV} -D ^{BV}	-1.638,18	558,18	700,00	380,00
6	=0-3 in t=0 -Summe(7) bis t	PBGW	1.638,18	1.080,00	380,00	0,00
7	=5	D ^{PBGW}	-1.638,18	558,18	700,00	380,00

Tabelle 128: PBGW und dessen planmäßige Abschreibung in CGU1

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-1.818,18	800,00	880,00	968,00
2		PBPV	1.818,18	1.200,00	440,00	0,00
3		D ^{PBPV}	-1.818,18	618,18	760,00	440,00
4		BV	720,00	480,00	240,00	0,00
5		D ^{BV}	-720,00	240,00	240,00	240,00
6		PBGW	1.638,18	720,00	200,00	0,00
7	=3-5	D ^{PBGW}	-1.638,18	558,18	700,00	380,00
8		CC ^{PBPV}	0,00	181,82	120,00	44,00
9	=1-3-8=1-5-7-8	RI ^(PBPV)	0,00	0,00	0,00	484,00

Tabelle 129: RI^(PBPV) und PBGW von CGU1

CGU 2

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
1		C	-681,82	300,00	330,00	363,00
2		PV	818,18	600,00	330,00	0,00
3	=PBPV _{t-1} -6.1	PBPV	681,82	450,00	165,00	0,00

4		$PBPV_{t-1} \cdot (1+i)$	0,00	750,00	495,00	181,50
5	=6.1+6.2	ökon. Kapitaldienst	0,00	-300,00	-330,00	-181,50
6	=1-6.2	D^{PBPV}		231,82	285,00	165,00
6.1	= $i \cdot PBPV_{t-1}$	CC^{PBPV}		68,18	45,00	16,50
6.2	=4-5+1=6+1	PEE	0,00	0,00	0,00	181,50

Tabelle 130: PEE von CGU2

Nr.	Bestimmung					
		t	0	1	2	3
0		PP	681,82			
1		PBPV	681,82	450,00	165,00	0,00
2		D^{PBPV}	-681,82	231,82	285,00	165,00
3		BV	1.020,00	680,00	340,00	0,00
4		D^{BV}	-1.020,00	340,00	340,00	340,00
5	=2-4	$D^{PBPV} - D^{BV}$	338,18	-108,18	-55,00	-175,00
6	=0-3 in t=0 -Summe(7) bis t	PBGW	-338,18	-230,00	-175,00	0,00
7	=5	D^{PBGW}	338,18	-108,18	-55,00	-175,00

Tabelle 131: PBGW und dessen planmäßige Abschreibung für die Investition CGU2

Nr.	Bestimmung	t	0	1	2	3
1		C	-681,82	300,00	330,00	363,00
2		PBPV	681,82	450,00	165,00	0,00
3		D^{PBPV}	-681,82	231,82	285,00	165,00
4		BV	1.020,00	680,00	340,00	0,00
5		D^{BV}	-1.020,00	340,00	340,00	340,00
6		PBGW	-338,18	-230,00	-175,00	0,00
7	=3-5	D^{PBGW}	338,18	-108,18	-55,00	-175,00
8		CC^{PBPV}	0,00	68,18	45,00	16,50
9	=1-3-8=1-5-7-8	RI^(PBPV)	0,00	0,00	0,00	181,50

Tabelle 132: RI^(PBPV) und PBGW von CGU2

Der vorsichtige Erfolgsausweis beträgt bei beiden CGUs in $T=3$ einen positiven Wert, was den Lucky Buy-Charakter der Akquisition aufzeigt. Die Barwerte der jeweiligen PEE bzw. $RI^{(PBPV)}$ entsprechen den anteiligen ANPV der Bereiche (CGU1: $BW(EE)=363,64€$; CGU2: $BW(EE)=136,36€$). PBGW des Bereichs 2 ist negativ aufgrund eines geringeren vorsichtigen PBPV als die zugewiesenen erworbenen Maschinen als Vermögenswerte. Deshalb fällt die Residualabschreibung in jedem Zeitpunkt negativ aus, da zu viel abgeschrieben wird durch die lineare Vermögenswertabschreibung statt gemäß der vorsichtigen Abschreibung des PBPV. Somit erfährt der PBGW in jedem Zeitpunkt eine negative Abschreibung bis zur vollständigen Auflösung im Endzeitpunkt $t=3$.

Anhang 5: Formeln der Allokationsverfahren

Umformungen

- Barwert REI und $RI^{(PV)}$ entspricht ANPV:

$$ANPV = \sum_{t=\tau}^T \frac{REI_t}{(1+i)^t}. \quad (116)$$

- Bestimmung BPV auf Basis von BC:

$$BPV_t = \sum_{\tau=1}^T \frac{BC_{\tau}}{(1+i)^{\tau}}. \quad (117)$$

- Bei der idealen Bewertung der BV, d.h. $PV \equiv BV$ ist AIGW in $0 \leq t \leq T$:

$$AIGW_t = PV_t - BV_t = PV_t - PV_t = PV_0 - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^W - (PV_0 - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^W) = 0. \quad (118)$$

- Der BPV eines Unternehmens, das in der betrachteten Periode keine zusätzlichen, den PV (resp. BPV) verändernden Investitionen tätigt, kann im aktuellen Zeitpunkt als Differenz zwischen dem mit i verzinsten Ertragswert der Vorperiode und dem Zahlungssaldo an die Anteilseigner dargestellt werden:⁸³⁶

$$BPV_t = (1+i) \cdot BPV_{t-1} - BC_t. \quad (119)$$

Durch eine Umformung kann BC dargestellt werden wie folgt:

$$BC_t = BPV_{t-1} \cdot (1+i) - BPV_t. \quad (120)$$

- Differenz AIGW und ANPV entspricht DGW:

$$AIGW_0 - ANPV = PV_0 - BV_0 - (PV_0 - PP_0) = \underbrace{PP_0 - BV_0}_{DGW_0}. \quad (121)$$

Interdivisionale Allokation

Die Bereichs-Erfolgskennzahlen und Goodwill-Größen sind im Folgenden separat für jedes Verfahren angeführt:

Present Value-Allokationsverfahren

$$REI_t^j = a^j \cdot REI_t^{ACQU} = C_t^j + PV_t^j - (1+i) \cdot PV_{t-1}^j. \quad (122)$$

$$RI_t^{(PV)^j} = a^j \cdot RI_t^{ACQU} = C_t^j + D_t^{PV^j} - CC_t^{PV^j}. \quad (123)$$

$$AIGW_t^j = PV_t^j - BV_t^j = PV_0^j - BV_0^j - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{AIGW^j}. \quad (124)$$

$$DGW_t^j = PP_0^j - BV_0^j - \sum_{\tau=1}^t D_{\tau}^{DGW^j}. \quad (125)$$

⁸³⁶ Vgl. zum REI Laux (2006), S. 117; Schneider (1997), S. 264–265.

$$\text{mit } D_t^{AIGW^j} = D_t^{DGW^j} = D_t^{PV^j} - D_t^{BV^j} \quad (126)$$

$$ANPV^j = PV_0^j - PP^j .$$

Purchase Price-Allokationsverfahren

- Identität Benchmarkfaktor einer CGU b^j mit dem Benchmarkfaktor b der Akquisition im Gesamten:

$$b^j = \frac{PP_0^j}{PV_0^j} = \frac{PP_0 \cdot \frac{PV_0^j}{PV_0^{ACQU}}}{PV_0^{ACQU} \cdot \frac{PV_0^j}{PV_0^{ACQU}}} = \frac{PP_0}{PV_0^{ACQU}} = b . \quad (127)$$

$$BC_t^j = b \cdot C_t^j . \quad (128)$$

$$BPV_t^j = b \cdot PV_t^j = \sum_{\tau=1}^T \frac{BC_\tau^j}{(1+i)^\tau} . \quad (129)$$

$$EE_t^j = C_t^j + BPV_t^j - (1+i) \cdot BPV_{t-1}^j = \alpha^j \cdot EE_t^{ACQU} . \quad (130)$$

$$RI_t^{(BPV)^j} = C_t^j - D_t^{BPV^j} - CC_t^{BPV^j} = \alpha^j \cdot RI_t^{(BPV)^{ACQU}} . \quad (131)$$

$$BGW_t^j = BPV_0^j - BV_0^j - \sum_{\tau=1}^t D_\tau^{BGW^j} . \quad (132)$$

Literaturverzeichnis

Adler / Düring / Schmaltz: 301 HGB. Forster, K.-H.; Goerdeler, R.; Lanfermann, J.; Müller, H.-P.; Siepe, G.; Stolberg, K. 6. Stuttgart.

Aharony / Barniv / Falk (2010): The Impact of Mandatory IFRS Adoption on Equity Valuation of Accounting Numbers for Security Investors in the EU, in: *European Accounting Review* (19), 2010, S. 535–578.

Albersmann (2017): IFRS Goodwill Impairment Test - Audit Approach, Earnings Management, and Capital Market Perception, 2017.

Albersmann / Quick / Walle (2017): Informationsgehalt von Goodwill Impairments, in: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis* (69), 2017, S. 32–56.

Altenburger et al. (2001): Vorschläge zur Weiterentwicklung des internen und externen Rechnungswesens, in: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, 1 (53), 2001, S. 67–76.

Altmann / Schilling (2011): Purchase-Price-Allocations und Goodwill-Impairment-Testing in der Schweizer Praxis, https://www.ub.unibas.ch/digi/a125/sachdok/2011/BAU_1_5662992.pdf, 22.11.2018.

Alvarez / Biberacher (2002): Goodwill-Bilanzierung nach US-GAAP - Anforderungen an Unternehmenssteuerung und -berichterstattung, in: *Betriebs Berater*, 7 (57), 2002, S. 346–353.

Arnold (1997): Die Bilanzierung des Geschäfts- oder Firmenwerts in der Handels-, Steuer- und Ergänzungsbilanz, Frankfurt a.M, 1997.

Arnsfeld / Schremper (2005): Konsequenzen des Goodwill-Impairment nach IFRS 3 für die wertorientierte Unternehmenssteuerung, in: *KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 11 (5), 2005, S. 498–503.

Arrow (1985): *The Economics of Agency*. Pratt, J. W.; Zeckhauser Richard, J. Boston, Mass. 1985, S. 37–51.

ASBJ (2017): Possible Approach for Addressing the "Too Little, Too Late" Issue, https://www.asb.or.jp/wp-content/uploads/20170612-01_e.pdf, 08.09.2018.

Baetge (1997): Der negative Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung nach HGB, IAS und US-GAAP. Forster, K.-H.; Grunewald, B.; Lutter, M. Düsseldorf. 1997, S. 349–371.

Baetge / Dittmar / Klönne (2014): Der impairment only approach vor den Grundsätzen der internationalen Rechnungslegung. Dobler, Michael. Stuttgart. 2014, S. 1–22.

Baetge / Kirsch / Thiele (2017): *Bilanzen*, 14., überarbeitete Auflage, Düsseldorf, 2017.

Baetge / Siefke (1999): Lässt sich die offenzulegende Rechnungslegung so gestalten, dass sie eine ziel-konforme Konzernsteuerung ermöglicht? Altenburger, Otto A. Wiesbaden. 1999, S. 675–704.

Baldenius / Fuhrmann / Reichelstein (1999): Zurück zu EVA., in: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, 53-65 (51), 1999.

Ballwieser (1998): *Geschäftswert*. Busse von Colbe, Walther. 4., überarb. und erw. Aufl. München. 1998, S. 283–286.

Ballwieser (2006a): *IFRS-Rechnungslegung, Konzept, Regeln und Wirkungen*, München, 2006.

- Ballwieser (2006b): Unternehmensbewertung in der IFRS Bilanzierung. Börsig, Clemens; Wagenhofer, Alfred. Stuttgart. 2006, S. 265–282.
- Ballwieser (2011): Geschäftswert. Busse von Colbe, Walther; Crasselt, Nils; Pellens, Bernhard. 5. München. 2011, S. 304–307.
- Ballwieser / Hettich (2004): Das IASB-Projekt „Reporting Comprehensive Income“: Bedeutung für das Controlling, Sonderheft 2, 2004, S. 79–88.
- Ballwieser / Leuthier (1986): Betriebswirtschaftliche Steuerberatung: Grundprinzipien, Verfahren und Probleme der Unternehmensbewertung (Teil I), in: Deutsches Steuerrecht : DStR, 1986, S. 545–551.
- Bantz (2017): Konvergenz von wertorientierten Kennzahlen und Informationen der IFRS-Finanzberichterstattung unter besonderer Berücksichtigung der Fair Value-Bilanzierung nach IFRS 13, 2017.
- Bantz / Hirscher / Velthuis (2016): Intertemporale und interdivisionale Purchase Price Allocation und Goodwill-Bilanzierung – Eine normative Analyse, Mainz, 2016.
- Bartelheimer / Kückelhaus / Wohlthat (2004): Auswirkungen des Impairment of Asset auf die interne Steuerung, in: Controlling & management review : Zeitschrift für Controlling & Management; Kostenrechnungspraxis-krp, Sonderheft 2, 2004, S. 22–30.
- Barth (2000): Valuation-based accounting research: Implications for financial reporting and opportunities for future research, in: Accounting and Finance, 1 (40), 2000, S. 7–32.
- Bayer (2018): Zwischenbericht 3. Quartal 2018, <https://www.bayer.de/de/quartalsberichte.aspx>, 25.11.
- Becker (1990): Funktionsprinzipien des Controlling, in: Journal of Business Economics, 3 (60), 1990, S. 295–318.
- Becker (1999): Begriff und Funktionen des Controlling (Nr. 106), überarb. Nachdr, Bamberg, 1999.
- Benecke (2000): Internationale Rechnungslegung und Management Approach, Bilanzierung derivater Finanzinstrumente und Segmentberichterstattung, Wiesbaden, 2000.
- Berthel (1975): Betriebliche Informationssysteme, Stuttgart, 1975.
- Beyer (2015): Die Bilanzierung des Goodwills nach IFRS [Elektronische Ressource], Eine konzeptionelle Betrachtung von Ansatz, Erst- und Folgebewertung, 1. Aufl. 2015, Wiesbaden, 2015.
- Beyhs (2005): Wertminderung von Goodwill nach IFRS, in: Accounting, 11, 2005, S. 9–11.
- Biberacher (2003): Synergiemanagement und Synergiecontrolling, München, 2003.
- Bieg / Hossfeld / Kußmaul / Waschbusch (2006): Handbuch der Rechnungslegung nach IFRS, Grundlagen und praktische Anwendung, Lizenzausg., 1. Aufl., Düsseldorf, 2006.
- Böcking (2014): Goodwill Impairments im Spannungsfeld von Unternehmensbewertung und Rechnungslegung, Verbesserung der Entscheidungsnützlichkeit durch Corporate Governance Strukturen? Dobler, Michael. Stuttgart. 2014, S. 23–39.

- Böcking / Benecke (1998): Neue Vorschriften zur Segmentberichterstattung nach IAS und US-GAAP unter dem Aspekt des Business Reporting, in: Die Wirtschaftsprüfung, 3 (51), 1998, S. 92–107.
- Böcking / Gros / Koch (2015): Goodwill-Bilanzierung in der Diskussion, Erkenntnisse der empirischen Rechnungslegungsforschung zum Impairment-Only-Ansatz, in: Der Konzern, 07-08, 2015, S. 319–326.
- Böcking / Nowak (2006): Humanvermögensrechnung, in: Handelsblatt-Wirtschaftslexikon: das Wissen der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 2006, Band 5, S. . Handelsblatt. Stuttgart. 2006, S. 2391–2398.
- Borm / Britzelmaier / Kraus / Nguyen-Ngoc (2012): Wertorientierte Unternehmensführung in den DAX 30-Unternehmen: Eine Untersuchung auf Basis der Geschäftsberichte 2010, in: Controller Magazin, 2, 2012, S. 26–28.
- Breid (1995): Aussagefähigkeit agencytheoretischer Ansätze im Hinblick auf die Verhaltenssteuerung von Entscheidungsträgern, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 9 (47), 1995, S. 821–854.
- Britzelmaier (2013): Controlling, Grundlagen, Praxis, Handlungsfelder, München, 2013.
- Brönner / Kolm / Poll (2005): Die Konvergenz der Rechnungslegungsstandards. Eine stille Revolution. Siegel, Theodor. Stuttgart. 2005, S. 25–49.
- Brösel / Klassen (2006): Zu möglichen Auswirkungen des IFRS 3 und des IAS 36 auf das M&A-Management. Keuper, Frank; Häfner, Michael; Glahn, Carsten. Wiesbaden. 2006, S. 445–476.
- Brösel / Müller (2007): Goodwillbilanzierung nach IFRS aus Sicht des Beteiligungscontrollings, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 1 (7), 2007, S. 34–42.
- Brücks / Kerkhoff / Richter (2005): Impairmenttest für den Goodwill nach IFRS : Vergleich mit den Regelungen nach US-GAAP: Gemeinsamkeiten und Unterschiede, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 1 (5), 2005, S. 1–7.
- Brücks, M. / Wiederhold, P. (2004): IFRS 3 Business Combinations, Darstellung der neuen Regelungen des IASB und Vergleich mit SFAS 141 und SFAS 142, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 5, 2004, S. 177–185.
- Bruns (1999): Harmonisierung des externen und internen Rechnungswesens auf Basis internationaler Bilanzierungsvorschriften. Küting, Karlheinz. Stuttgart. 1999, S. 585–603.
- Buchholz (2013): Strategisches Controlling, Grundlagen - Instrumente - Konzepte, 2. Aufl. 2013, Wiesbaden, 2013.
- Buhleier (2011): Der IFRS Goodwill Impairment Test : Schnittpunkt zwischen Internationaler Rechnungslegung und Internationalem Controlling. Funk, Wilfried; Rossmanith, Jonas. 2., überarbeitete Auflage. Wiesbaden. 2011, S. 479–513.
- Bühler / Klose (2017): Mehr als nur Zahlen, Warum M&A-Transaktionen scheitern und wie ein ganzheitliches Controlling zum Gelingen beitragen kann. Funk, Wilfried; Rossmanith, Jonas. 3., überarbeitete Auflage. Wiesbaden. 2017, S. 446–467.
- Burger / Buchhart (2001): Integration des Rechnungswesens im Shareholder Value-Ansatz, in: Der Betrieb, 11 (54), 2001, S. 549–554.

- Busch / Zwirner (2018): Behandlung passiver Unterschiedsbeträge aus der Konsolidierung nach HGB, Unter besonderer Berücksichtigung von DSR 23, in: *Der Konzern*, 9, 2018, S. 339–344.
- Buschhüter / Striegel (2009): Internationale Rechnungslegung [Elektronische Ressource], IFRS Praxis, Wiesbaden, 2009.
- Busse von Colbe (200): Ausbau der Konzernrechnungslegung im Lichte internationaler Entwicklungen, in: *Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht*, 4/5 (29), 200, S. 651–673.
- Busse von Colbe (1957): *Der Zukunftserfolg. Die Ermittlung des künftigen Unternehmenserfolges und seine Bedeutung für die Bewertung von Industrieunternehmen*, Wiesbaden, 1957.
- Busse von Colbe (1992): Gefährdung des Kongruenzprinzips durch die erfolgsneutrale Verrechnung von Aufwendungen im Konzernabschluss. Moxter, Adolf. Düsseldorf. 1992, S. 125–138.
- Busse von Colbe (1997): Was ist und was bedeutet Shareholder Value aus betriebswirtschaftlicher Sicht?, in: *Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht*, 2 (26), 1997, S. 271–290.
- Busse von Colbe (2001): Ist die Bilanzierung des Firmenwerts nach dem Nonamortization-Impairment-Ansatz des SFAS-Entwurfs von 2001 mit § 292a HGB vereinbar?, in: *Der Betrieb*, 2001, S. 877–879.
- Busse von Colbe (2002a): *Geschäfts- oder Firmenwert. Enzyklopädie der Betriebswirtschaftslehre*. Ballwieser, Wolfgang. 3., überarb. und erw. Aufl. Stuttgart. 2002, S. 884–899.
- Busse von Colbe (2002b): *Jahresabschluss*. Küpper, Hans-Ulrich. 4., völlig neu gestaltete Aufl. Stuttgart. 2002, S. 887–895.
- Busse von Colbe (2006): *Geschäfts- oder Firmenwert*. Handelsblatt. Stuttgart. 2006, S. 2043–2054.
- Busse von Colbe / Ordelheide / Gebhardt (2010): *Konzernabschlüsse, Übungsaufgaben zur Bilanzierung nach IFRS und HGB*, 11., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden, 2010.
- Busse von Colbe / Ordelheide / Gebhardt / Pellens (2006): *Konzernabschlüsse, Rechnungslegung nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen sowie nach Vorschriften des HGB und der IAS*, 8., überarb. Aufl., Wiesbaden, 2006.
- Busse von Colbe / Witte (2018): *Investitionstheorie und Investitionsrechnung*, 5. Aufl. 2018, Berlin, Heidelberg, 2018.
- Cappel / Hartmann (2018): Goodwill Entwicklung 2008–2016 Dax 30 Bilanzpolitische Spielräume, in: *KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 5, 2018, S. 230–241.
- Castedello (2006): Goodwill Controlling – Keine Überraschung beim IAS Impairment Test, in: *ControllerNews : die Zeitschrift für Controlling und Unternehmenssteuerung* (9), 2006, S. 35–37.
- Chalmers / Godfrey / Webster (2011): Does a goodwill impairment regime better reflect the underlying economic attributes of goodwill?, in: *Accounting and Finance* (51), 2011, S. 634–660.
- Christensen / Demski (2003): *Accounting theory, An information content perspective*, Boston, Mass., 2003.
- Coenenberg (1995): Einheitlichkeit oder Differenzierung von internem und externem Rechnungswesen : die Anforderungen der internen Steuerung, in: *Der Betrieb*, 42 (45), 1995, S. 2077–2083.

- Coenenberg (2003): Strategische Jahresabschlussanalyse – Zwecke und Methoden, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 10 (3), 2003, S. 165–177.
- Coenenberg / Fischer / Günther (2012): Kostenrechnung und Kostenanalyse, 8., überarb. Aufl., Stuttgart, 2012.
- Coenenberg / Haller / Mattner / Schultze (2016): Einführung in das Rechnungswesen, Grundlagen der Buchführung und Bilanzierung, 6., überarbeitete Auflage, Stuttgart, 2016.
- Coenenberg / Haller / Schultze (2014): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundlagen - HGB, IAS/IFRS, US-GAAP, DRS, 23., überarbeitete Auflage, Stuttgart, 2014.
- Coenenberg / Salfeld (2007): Wertorientierte Unternehmensführung, Vom Strategieentwurf zur Implementierung, 2., überarb. Aufl., Stuttgart, 2007.
- Coenenberg / Salfeld (2011): Wertorientierte Unternehmensführung, Vom Strategieentwurf zur Implementierung, 2. überarb. Aufl., Stuttgart, 2011.
- Coenenberg / Schultze (2002): Unternehmensbewertung: Konzeptionen und Perspektiven, in: Die Betriebswirtschaft : DBW, 6, 2002, S. 597–621.
- Coenenberg / Straub (2008): Rechenschaft versus Entscheidungsunterstützung: Harmonie oder Disharmonie der Rechnungszwecke?, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 1 (8), 2008, S. 17–26.
- Copeland / Koller / Murrin (1998): Unternehmenswert, Methoden und Strategien für eine wertorientierte Unternehmensführung, 2., aktualisierte und erw. Aufl., Frankfurt/Main, 1998.
- Crasselt / Pellens / Rowoldt (2014): Integration von in- und externem Rechnungswesen im Rahmen des Goodwill Impairment Test nach IAS 36, Ergebnisse einer Befragung kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland, in: Betriebs Berater, 35 (2014), 2014, S. 2092–2096.
- Crasselt / Schmidt (2007): Ökonomische Fundierung buchwertbasierter Performancekennzahlen, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (36), 2007, S. 222–227.
- Dahlhaus (2009): Investitions-Controlling in dezentralen Unternehmen, Anreizsysteme als Instrument zur Verhaltenssteuerung im Investitionsprozess, Wiesbaden, 2009.
- D'Arcy (2006): Berichtspflichten nach IFRS und Anforderungen an das Controlling. Wagenhofer, Alfred; D'Arcy, Anne. Berlin. 2006, S. 203–224.
- Detzen / Zülch (2012): Executive Compensation and Goodwill Recognition Under IFRS: Evidence From European Mergers, in: Journal of International Accounting, Auditing and Taxation (21), 2012, S. 106–126.
- Deubner (1971): Die Aktivierung und Abschreibung des Geschäftswertes in der Steuerbilanz, Köln, 1971.
- Dirrigl (1998): Beiträge zum Thema - Wertorientierung und Konvergenz in der Unternehmensrechnung, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 5 (50), 1998, S. 540–579.
- Dirrigl (2003): Unternehmensbewertung als Fundament bereichsbezogener Performancemessung. Richter, Frank; Schüler, Andreas; Schwetzler, Bernhard. München. 2003, S. 143–186.
- Dirrigl (2006): Beteiligungscontrolling. Handelsblatt. Stuttgart. 2006, S. 774–783.

Dirrigl / Große-Frericks (2011): Allokation des Goodwill-Impairments im Kontext der wertorientierten Performancemessung. Seicht, Gerhard. 2011, S. 103–129.

Döring (1993): Goodwill. Chmielewicz, Klaus. 3., völlig neu gestaltete und erg. Aufl. Stuttgart. 1993, S. 810–818.

DPR (2013): Tätigkeitsbericht 2012, https://www.frep.info/docs/jahresberichte/2012/2012_tb.pdf, 08.09.2018.

DPR (2014): Prüfungsschwerpunkte 2014, https://www.frep.info/docs/pressemitteilungen/2013/20131015_pm.pdf.

Dreesen (2013): Beurteilung des Goodwill-Accounting nach IFRS unter quantitativen und qualitativen Aspekten, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 10 (13), 2013, S. 469–478.

Drukarczyk (1973): Zur Brauchbarkeit der Konzeption des „ökonomischen Gewinns“, in: Wirtschaftsprüfung (26), 1973, S. 183–188.

Drukarczyk / Schüler (2000): Approaches to Value-based Performance-Measurement. Arnold, Glen; Davies, Matt. Chichester. 2000, S. 255–303.

Drukarczyk / Schüler (2007): Unternehmensbewertung, 5., München, 2007.

Duff & Phelps (2017): European Goodwill Impairment Study, <https://www.duffandphelps.com/-/media/assets/pdfs/publications/valuation/gwi/2017-eu-goodwill-impairment-study.ashx>, 14.10.2018.

Duff&Phelps (2015): 2015 European Goodwill Impairment Study.

Ebert (1998): Evaluation von Synergien bei Unternehmenszusammenschlüssen, Hamburg, 1998.

EFRAG (2014): Feedback Statement - Preparer Outreach Activities, Post-Implementation review IFRS 3 – Business Combinations, <https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%20Documents%2F296%2FPIR%20IFRS%203%20-%20Feedback%20Statement%20-%20EFRAG%20Outreach%20with%20Preparers.pdf>, 13.10.2018.

EFRAG (2016): What do we really know about Goodwill and Impairment?, A quantitative study, <https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FSiteAssets%2FEFRAG%2520Quantitative%2520Study%2520Goodwill%25202016.pdf>, 12.10.2018.

EFRAG (2017a): Discussion Paper: Goodwill Impairment Test Can it be improved, <https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FSiteAssets%2FGoodwill%2520Impairment%2520Test%2520Can%2520it%2520be%2520improved.pdf>, 12.10.2018.

EFRAG (2017b): EFRAG TEG-CFSS meeting: Goodwill and Impairment – Issues Paper, <https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FMeeting%20Documents%2F1609261453414415%2F13-01%20Issues%20paper%20on%20Goodwill%20and%20Impairment%20-%20EFRAG%20TEG%20CFSS%2017-06-28.pdf>, 14.10.2018.

EFRAG ABSJ FASF OIC (2014): Should goodwill still not be amortised?, Accounting and disclosure for goodwill,

http://old.efrag.org/files/Goodwill%20Impairment%20and%20Amortisation/140725_Should_goodwill_still_not_be_amortised_Research_Group_paper.pdf, 14.10.2018.

EFRAG ABSJ FASF OIC (2015): Feedback Statement: Responses to the Discussion Paper 'Should Goodwill still not be Amortised?', Accounting and Disclosure for Goodwill,

https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FLists%2FProject%20News%2FAttachments%2F214%2FFeedback_Statement_-_Accounting_and_Disclosure_for_Goodwill.pdf.

EFRAG ANC OiC DRSC FRC (2013): Getting a Better Framework – Accountability and the objective of financial reporting,

<https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FSiteAssets%2FBulletin%2520Getting%2520a%2520Better%2520Framework%2520-%2520Accountability%2520and%2520the%2520Objective%2520of%2520Financial%2520Reporting.pdf>, 14.10.2018.

EFRAG EFFAS (2014): Feedback Statement: Post Implementation Review of IFRS 3 Interviews, Interviews with Investors and analysts,

<http://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%20Documents%2F296%2FPiR%20IFRS%203%20-%20Feedback%20Statement%20-%20EFRAG%20EFFAS%20Outreach%20with%20Users.pdf>, 12.10.2018.

Eichenlaub et al. (2014): Praxis der Firmenwertbilanzierung nach HGB, zugleich ein kritischer Vergleich mit dem Impairment-Only-Ansatz nach IFRS, in: Der Betrieb, 1, 2014, S. 1–8.

Eichner (2016): Explaining goodwill write-off decisions under IAS 36 for capital market-implied triggering events, 2016.

Eierle / Schultze / Bischof / Thiericke (2008): Eignung der IFRS für Controllingzwecke, Ergebnisse einer empirischen Befragung nicht kapitalmarktorientierter Unternehmen, in: Controlling & management review : Zeitschrift für Controlling & Management, 6 (20), 2008, S. 289–298.

Eimuth (2015): Interdivisionale und intertemporale Kostenallokation zur Konstruktion zielkonsistenter Performancemaße, Wiesbaden, s.l., 2015.

Ellis (2001): Goodwill Accounting: Everything has changed and nothing has changed, in: Journal of Applied Corporate Finance, 3 (14), 2001, S. 103–112.

Emmerich (1976): Bilanzierung, Gewinnausschüttung und Substanzerhaltung (2), Göttingen, 1976.

Epstein / Pellens / Ruhwedel (2005): Goodwill Impairment Test – ein empirischer Vergleich der IFRS- und US-GAAP-Bilanzierer im deutschen Prime Standard, in: Betriebs-Berater, in: Betriebs-Berater, Beilage 10 (60), 2005, S. 10–18.

Erdmann / Wünsch / Meyer (2006): Auswirkungen ausgewählter IFRS-Änderungen auf die Unternehmenssteuerung : ED IFRS 3 (2007), ED IAS 27 (2007) und ED IAS 37 (2007) , Teil 2, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 6 (6.), 2006, S. 385–395.

Ernst (2002): Internationale Harmonisierung der Rechnungslegung und ihre Fortentwicklung – Anforderungen an börsennotierte Großkonzerne in Deutschland, in: Zfbf-Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (54), 2002, S. 181–190.

Ernst / Barth (2018): Das Enforcement-Jahr 2017 - Bericht über die Tätigkeiten der DPR, in: Der Konzern, 5, 2018, S. 200–206.

Ernsting (1998): Zur Bilanzierung eines negativen Geschäfts- oder Firmenwerts nach Handelsund Steuerrecht, in: Wirtschaftsprüfung (51), 1998, S. 405–421.

ESMA (2013): European enforcers review of impairment of goodwill and other intangible assets in the IFRS financial statements, <http://www.esma.europa.eu/system/files/2013-02.pdf>, 14.10.2018.

ESMA (2014): Review of Practices related to goodwill impairment, https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/2015/11/2014-643_esma_report_on_the_ifrs_3.pdf, 14.10.2018.

Esser (2005): Goodwillbilanzierung nach SFAS 141/142, Eine ökonomische Analyse (Bd. 69), Frankfurt am Main, New York, 2005.

Ewert / Wagenhofer (2014): Interne Unternehmensrechnung, 8. Aufl., Berlin, 2014.

Ewert / Wagenhofer (2015): Externe Unternehmensrechnung, 3., aktual. Aufl., Berlin, 2015.

Facebook (2014): Annual Report 2014, http://www.annualreports.com/HostedData/AnnualReportArchive/f/NASDAQ_FB_2014.pdf, 12.10.2018.

Fama / Jensen (1983): Separation of Ownership and Control, in: Journal of Law and Economics, 2 (26), 1983, S. 301–325.

Feltham / Ohlson (1995): Valuation and Clean Surplus Accounting for Operating and Financial Activities, in: Contemporary Accounting Research, 2 (11), 1995, S. 689–731.

Fisher (1906): The Nature of Capital and Income, New York, London, 1906.

Fleischer (2005): Rolle des Controllings im Spannungsfeld internes und externes Reporting. Horváth, Péter. Stuttgart. 2005, S. 189–200.

Franke (2009): Synergien in Rechtsprechung und Rechnungslegung [Elektronische Ressource], Behandlung von Synergiepotenzialen im Gesellschafts- und Handelsrecht, Wiesbaden, 2009.

Franke / Hax (2009): Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt, 6., überarb. und erw. Aufl., Dordrecht, 2009.

Franz / Winkler (2006): Unternehmenssteuerung und IFRS, Grundlagen und Praxisbeispiele, München, 2006.

Freytag (2018): Gefährliche Bilanzpolitik, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung.

Friedl et al. (2009): Stand und Perspektiven der Kostenrechnung in deutschen Großunternehmen, in: Zeitschrift für Controlling und Management, 2 (53), 2009, S. 111–116.

Friedl / Hofmann / Pedell (2017): Kostenrechnung, Eine entscheidungsorientierte Einführung, 3., überarbeitete Auflage, München, 2017.

Fülbier / Hirsch / Meyer (2006): Wirtschaftsprüfung und Controlling : verstärkte Zusammenarbeit zwischen zwei zentralen Institutionen des Rechnungswesens, in: Controlling & management review : Zeitschrift für Controlling & Management, 4 (50), 2006, S. 234–241.

- Funk / Rossmanith (2017): Rechnungslegung und Controlling im Spannungsfeld der Globalisierung. Funk, Wilfried; Rossmanith, Jonas. 3., überarbeitete Auflage. Wiesbaden. 2017, S. 3-122.
- Gassen (2008): Are stewardship and valuation usefulness compatible or alternative objectives of financial accounting?
- Gebhardt / Mansch (2005): Wertorientierte Unternehmenssteuerung in Theorie und Praxis, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Sonderheft 53 (57), 2005.
- Gebhardt / Mora / Wagenhofer (2014): Revisiting the Fundamental Concepts of IFRS, in: Abacus - A Journal of Accounting, Finance and Business Studies, 1 (50), 2014, S. 107–116.
- Gerpott (1993): Integrationsgestaltung und Erfolg von Unternehmensakquisitionen, Stuttgart, 1993.
- Gillenkirch / Schabel (2001): Investitionssteuerung, Motivation und Periodenerfolgsrechnung bei ungleichen Zeitpräferenzen, in: Zfbf-Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 3 (53), 2001, S. 216–245.
- Gillenkirch / Velthuis (2003): Value Based Management, Wiesbaden, 2003, S. . Breuer, Wolfgang; Schweizer, Tilo; Breuer, Claudia. 1. Aufl. Wiesbaden. 2003, S. 547–551.
- Gimpel-Henning (2016): Bilanzierung der Altanteile bei sukzessiven Unternehmenserwerben, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung (PiR),, 2, 2016, S. 37–44.
- Gisbier (1984): Unternehmenserhaltung bei Geldentwertung, Ein Beitrag zur Berücksichtigung der Substanzerhaltung in der externen Rechnungslegung der Unternehmen (537), Frankfurt am Main, 1984.
- Gjesdal (1981): Accounting for stewardship, in: Journal of Accounting Research, 1 (19), 1981, S. 208–231.
- Glaum / Wyrwa (2011): Making acquisitions transparent, Goodwill accounting in times of crises ; an analysis of how european companies dealt with IFRS disclosures in the field of M & A accounting, Frankfurt, M., 2011.
- Gödde (2010): Integration von Goodwill-Bilanzierung und wertorientierter Unternehmenssteuerung [Elektronische Ressource], Empirische Analyse der Einflussfaktoren und Performance-Auswirkungen, Wiesbaden, 2010.
- Götze (2014): Investitionsrechnung, Modelle und Analysen zur Beurteilung von Investitionsvorhaben, 7. Aufl., Berlin, 2014.
- Gräber (1981): Die handelsrechtliche Geschäftwertbilanzierung im Blickfeld des Abschlussprüfers, Eine Untersuchung wesentlicher bilanzrechtlicher und bilanzpolitischer Fragestellungen unter besonderer Berücksichtigung möglicher Änderungen der derzeitigen Rechtslage durch die Umsetzung der 4. EG-Richtlinie ins nationale Recht, Würzburg, 1981.
- Grinyer (1985): Earned Economic Income -A Theory for Matching, in: Abacus, 2 (21), 1985, S. 130–148.
- Grinyer (1987): A New Approach to Depreciation, in: Abacus, 1 (23), 1987, S. 43–51.
- Grinyer (1993): The concept and computation of earned economic income: A reply, in: Journal of Business Finance & Accounting, 5 (20), 1993, S. 747–753.

- Grinyer (1995): Analytical properties of earned economic income - A response and extension, in: *The British Accounting Review*, 3 (27), 1995, S. 211–228.
- Grinyer (2000): The logic of earned economic income - a reply, in: *The British Accounting Review*, 1 (32), 2000, S. 115–124.
- Grinyer / Elbadri (1987): Empirically Testing a New Accounting Model, in: *British Accounting Review (BAR)*, 3 (19), 1987, S. 247–265.
- Grinyer / Lyon (1989): The Need For Ex Post EEI, in: *Journal of Business Finance & Accounting*, 3 (16), 1989, S. 303–315.
- Grinyer / Russel / Walker (1990): The Rationale for Accounting for Goodwill, in: *British Accounting Review (BAR)*, 3 (22), 1990, S. 223–235.
- Gros (2005): Bilanzierung eines "bargain purchase" nach IFRS 3, in: *DStR Deutsches Steuerrecht*, 46, 2005, S. 1954–1960.
- Gros / Koch (2014): Goodwill impairment test disclosures under IAS 36: Disclosure quality and its determinants in Europe, in: *Working Paper*, 2014.
- Großmann (1933): Neue Forschungsergebnisse zur Theoretischen und praktischen Handhabung des Goodwill, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* (10), 1933, S. 449–475.
- Grote (1990): Ausnutzung von Synergiepotentialen durch verschiedene Koordinationsformen ökonomischer Aktivitäten,, Frankfurt a.M. u.a., 1990.
- Grottke / Krammer (2008): Was bringt der management approach des IFRS 8 den Jahresabschlusadressaten? - Eine kritische Analyse, in: *KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 11 (8), 2008.
- Gundel / Möhlmann-Mahlau / Sündermann (2014): Wider dem Impairment-Only-Approach oder die Goodwillblase wächst, in: *KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 3, 2014, S. 130–137.
- Günther (1997): *Unternehmenswertorientiertes Controlling*, München, 1997.
- Günther (2001): Trends und Entwicklungsperspektiven im wertorientierten Controlling. Schriftenreihe der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V. Coenenberg, Adolf Gerhard. Stuttgart. 2001, S. 181–212.
- Günther (2004): Theorien von Shareholder Value-Ansätzen und unternehmenswertorientiertem Controlling. *Controlling*. Scherm, Ewald; Pietsch, Gotthard. München. 2004, S. 315–340.
- Günther / Zurwehme (2008): Harmonisierung des Rechnungswesens – Stellschrauben, Informationswirkung und Nutzenbewertung, in: *Betriebs Berater*, 2 (60), 2008, S. 101–121.
- Gynther (1969): Some "Conceptualizing" on Goodwill, in: *The Accounting Review*, 2 (44), 1969, S. 247–255.
- Haaker (2005a): Die Zuordnung des Goodwill auf Cash-Generating Units zum Zweck des Impairment-Tests nach IFRS, in: *KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung* (5), 2005, S. 426–434.

- Haaker (2005b): Einheitstheorie und Fair Value-Orientierung: Informationsnutzen der full goodwill method nach ED IFRS 3 und mögliche Auswirkungen auf die investororientierte Bilanzanalyse, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 2005, S. 451-458.
- Haaker (2005c): IFRS und wertorientiertes Controlling : geprüfte bereichsbezogene Unternehmenswerte als "Service" der IFRS für die wertorientierte Unternehmenssteuerung, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 12 (5), 2005, S. 351-357.
- Haaker (2006a): Da capo: Zur Eignung des value in use einer cash generating unit nach IAS 36 als Basis einer wertorientierten Bereichssteuerung – Replik zum Beitrag von Klingelhöfer, KoR 2006 S. 590 und zugleich ein erneutes Plädoyer für eine Nutzung des Goodwill-Impairment-Tests nach IFRS im internen Rechnungswesen, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 2006, S. 687-695.
- Haaker (2006b): Der Value in Use einer Cash Generating Unit als adäquate Basis einer wertorientierten Bereichssteuerung, in: Internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung (6), 2006, S. 44-47.
- Haaker (2008): Potential der Goodwill-Bilanzierung nach IFRS für eine Konvergenz im wertorientierten Rechnungswesen, Eine messtheoretische Analyse, Wiesbaden, 2008.
- Haaker (2015): Zum Mythos der konzeptionellen Überlegenheit des Impairment-only-Ansatzes, in: Der Betrieb, 34, 2015, S. 1918.
- Haaker / Freiberg (2011a): Sofortige Vereinnahmung eines „negativen goodwill“ als Ertrag?, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung : PiR, 11, 2011, S. 324-.
- Haaker / Freiberg (2011b): Zweckgerechte Allokation des goodwill auf CGU, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung (PiR), 1, 2011, S. 19-20.
- Haaker / Freiberg (2014): Unmöglichkeit der Schätzung der Nutzungsdauer eines entgeltlich erworbenen goodwill?, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung : PiR, 12, 2014, S. 380-381.
- Haas (2009): Goodwill-Bilanzierung nach IFRS und Implikationen für das Controlling, 1. Aufl, Lohmar, 2009.
- Hachmeister: Controlling als Objekt der Handelsrechtlichen Abschlussprüfung, S. 267-286.
- Hachmeister (1997): Der Cash Flow Return on Investment als Erfolgsgröße einer wertorientierten Unternehmensführung, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 6 (49), 1997, S. 556-579.
- Hachmeister (2006): Auswirkungen der Goodwill-Bilanzierung auf das Controlling, in: Controlling : Zeitschrift für erfolgsorientierte Unternehmenssteuerung, 8-9 (18), 2006, S. 425-432.
- Hachmeister (2014): Goodwill-Impairment-Test nach IFRS und HGB. Ballwieser, Wolfgang. 3., überarb. Aufl. Stuttgart. 2014, S. 371-413.
- Hachmeister / Kunath (2005): Die Bilanzierung des Geschäfts- oder Firmenwerts im Übergang auf IFRS 3, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 2 (5), 2005, S. 62-75.
- Hahn / Hungenberg (2001): PuK - Wertorientierte Controlling-Konzepte, 6, 2001.

- Hall (1993): Determinants of Goodwill Amortization Period, in: *Journal of Business Finance & Accounting* June., 1993, S. 613–621.
- Haller (1994): Die Grundlagen der externen Rechnungslegung in den USA unter besonderer Berücksichtigung der rechtlichen, institutionellen und theoretischen Rahmenbedingungen, 4., Stuttgart, 1994.
- Haller (1997a): Herausforderungen an das Controlling durch die Internationalisierung der externen Rechnungslegung. Horváth, Péter. Stuttgart. 1997, S. 113–131.
- Haller (1997b): Zur Eignung der US-GAAP für Zwecke des internen Rechnungswesens, in: *Controlling*, 4 (9), 1997, S. 270–276.
- Haller (1998): Immaterielle Vermögenswerte – Wesentliche Herausforderung für die Zukunft der Unternehmensrechnung. Möller, Hans Peter. Stuttgart. 1998, S. 561–596.
- Haring / Prantner (2005): Konvergenz des Rechnungswesens: State-of-the-art in Deutschland und Österreich, in: *Controlling*, 3 (17), 2005, S. 147–154.
- Hax (1966): Unternehmensplanung und gesamtwirtschaftliche Planung als Instrumente elastischer Wirtschaftsführung, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 4 (18), 1966, S. 447–465.
- Hax (1989): Investitionsrechnung und Periodenerfolgsmessung. Delfmann, Werner; Adam, Dietrich; Kuhn, Alfred. Wiesbaden. 1989, S. 153–170.
- Hax (2004): Was bedeutet Performancemessung?, in: Gillenkirch, Robert M. et al. (Hrsg.): *Wertorientierte Unternehmenssteuerung* (FS Helmut Laux), Berlin/Heidelberg 2004, S. . Gillenkirch, Robert M.; Schauenberg, Bernd; Schenk-Mathes, Heike Y.; Velthuis, Louis John. Berlin, Heidelberg. 2004, S. 77–98.
- Hebeler (2003): Harmonisierung des internen und externen Rechnungswesens: US-amerikanische Accounting Systeme als konzeptionelle Grundlage für deutsche Unternehmen?, Wiesbaden, 2003.
- Hebeler (2006): Harmonisierung des internen und externen Rechnungswesens bei Henkel. Horváth, Péter. Stuttgart. 2006, S. 111–128.
- Hebertinger (2002a): Substanzwert. *Enzyklopädie der Betriebswirtschaftslehre*. Ballwieser, Wolfgang. 3., überarb. und erw. Aufl. Stuttgart. 2002, S. 2330–2336.
- Hebertinger (2002b): Wertsteigerungsmaße, Eine kritische Analyse (57), Frankfurt am Main, 2002.
- Hebertinger / Schabel / Velthuis (2005): Risikoangepasste oder risiko-freie Kapitalkosten in Wertbeitragskonzepten?, in: *Finanz Betrieb*, 3 (7), 2005, S. 159–167.
- Heidemann (2005): Die Kaufpreisallokation bei einem Unternehmenszusammenschluss nach IFRS 3, Düsseldorf, 2005.
- Hense (2006): Goodwill und Unternehmenssteuerung. Börsig, Clemens; Wagenhofer, Alfred. Stuttgart. 2006, S. 249–263.
- Henselmann (2001): Economic Value Added, Königsweg zur Integration des Rechnungswesens?, in: *Zeitschrift für Planung & Unternehmenssteuerung*, 2 (12), 2001, S. 159–189.

- Henselmann (2005): Value Reporting und Konkurrenzanalyse, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis : BFuP, 3 (57), 2005, S. 296–305.
- Hepers (2005): Entscheidungsnützlichkeit der Bilanzierung von intangible assets in den IFRS, Analyse der Regelungen des IAS 38 unter besonderer Berücksichtigung der ergänzenden Regelungen des IAS 36 sowie des IFRS 3 (8), 1. Aufl, Lohmar, 2005.
- Hering / Vincenti (2004): Investitions- und finanzierungstheoretische Grundlagen des wertorientierten Controllings. Controlling. Scherm, Ewald; Pietsch, Gotthard. München. 2004, S. 342–363.
- Herter (1994): Unternehmenswertorientiertes Management, München, 1994.
- Hesselmann (2006): Residualgewinnkonzepte zur externen Aktienanalyse, 1. Aufl., s.l., 2006.
- Heuser / Theile (2012): IFRS-Handbuch, Einzel- und Konzernabschluss, 5., neu bearbeitete Auflage, Köln, 2012.
- Higson (1998): Goodwill, in: The British Accounting Review, 1998, S. 141–158.
- Hirschey / Richardson (2003): Investor Underreaction to Goodwill Write-Offs, in: Financial Analysts Journal, 6 (59), 2003, S. 75–84.
- Hitz (2007): The Decision Usefulness of Fair Value Accounting – A Theoretical Perspective, in: European Accounting Review, 2 (16), 2007, S. 323–362.
- Hitz / Kuhner (2002): Die Neuregelung zur Bilanzierung des derivativen Goodwill nach SFAS 141 und 142 auf dem Prüfstand, in: Wirtschaftsprüfung, 6 (55), 2002, S. 273–287.
- Hoffjan / Weide / Trapp (2014): Erfolgswirkungen eines integrierten Rechnungswesens auf die unternehmensinterne Informationsversorgung – Eine empirische Bestandsaufnahme, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 2 (66), 2014, S. 192–219.
- Hofmann (2004): Strategisches Synergie- und Dyssynergiemanagement, Lohmar, 2004.
- Hofmann (2005): Realisierung von Synergien und Vermeidung von Dyssynergien – Eine zentrale Herausforderung für das Post Merger Controlling, in: Controlling 2005, S., in: Controlling, 8/9, 2005, S. 483–489.
- Hofmann / Triltzsch (2003): Entstehung negativer Unterschiedsbeträge im Rahmen der Kapitalkonsolidierung nach HGB und IFRS, in: in: StuB: Steuern und Bilanzen, 5, 2003, S. 673–679.
- Hoke (2001): Konzernsteuerung auf Basis eines intern und extern vereinheitlichten Rechnungswesens, Empirische Befunde vor dem Hintergrund der Internationalisierung der Rechnungslegung, 1. Aufl., Bamberg, 2001.
- Holmstrom (1982): Moral Hazard in Teams, in: The Bell Journal of Economics, 2 (13), 1982, S. 324–340.
- Holthausen / Watts (2001): The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting, in: Journal of Accounting and Economics, 1-3 (31), 2001, S. 3–75.
- Hommel (1997): Internationale Bilanzrechtskonzeptionen und immaterielle Vermögensgegenstände, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (49), 1997, S. 345–369.
- Hommel (2001): Bilanzierung von Goodwill und Badwill im internationalen Vergleich, in: RIW Recht der internationalen Wirtschaft, 11, 2001, S. 801.

- Hoogervorst (18. September 2012): The Concept of Prudence: dead or alive?, Brüssel.
- Horster / Knauer (2012): Eignung und Einsatz finanzieller Steuerungskennzahlen zur wertorientierten Unternehmenssteuerung, in: Controlling & Management, 2 (56), 2012, S. 118–125.
- Horváth (2011): Controlling, 12., vollständig überarbeitete Aufl., München, 2011.
- Horváth / Arnaout (1997): Internationale Rechnungslegung und Einheit des Rechnungswesens: State-of-the-Art und Implementierung in der deutschen Praxis, in: Controlling, 4 (9), 1997, S. 254–269.
- Hüchtebrock (1983): Begründungen von Abschreibungsverfahren und ihre kapitaltheoretischen Unterstellungen (277), Thun, 1983.
- Husmann (2003): Wertorientierte Unternehmensführung in einem fokussierten Logistik- Konzern. Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung. Sonderheft. Franck, Egon. Düsseldorf. 2003, S. 77–96.
- IASB: IASB Meeting Staff paper: Goodwill and impairment research project, Cover paper, Dezember 2017, 2017.
- IASB (2013): A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting, Discussion Paper DP/2013/1, <http://archive.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Discussion-Paper-July-2013/Documents/Discussion-Paper-Conceptual-Framework-July-2013.pdf>, 11.10.2018.
- IASB (2014): Conceptual Framework Stewardship, Staff paper.
- IASB (2015a): IASB Meeting Staff paper: Post-implementation Review IFRS 3 Business Combinations, Next steps, <https://www.ifrs.org/-/media/feature/meetings/2015/february/iasb/goodwill-and-impairment/ap13-post-implementation-review-of-ifrs-3.pdf>, 08.09.2018.
- IASB (2015b): Report and Feedback Statement, Post-implementation Review of IFRS 3 Business Combinations, <https://www.ifrs.org/-/media/project/pir-ifrs-3/published-documents/pir-ifrs-3-report-feedback-statement.pdf>, 12.10.2018.
- IASB (2016a): IASB Meeting Staff paper: Goodwill and impairment project, Cover paper, April 2016.
- IASB (2016b): IASB Meeting Staff paper: Goodwill and impairment project, Subsequent accounting for goodwill, Februar 2016.
- IASB (2016c): IASB Meeting Staff paper: Goodwill-and-Impairment, The pre-acquisition headroom approach to impairment testing.
- IASB (2017a): IASB Meeting Staff paper: Goodwill and Impairment research project, Possible simplifications to the impairment testing model in IAS 36 Impairment of Assets, <https://www.ifrs.org/-/media/feature/meetings/2017/october/iasb/goodwill-and-impairment/ap18c-simplifications.pdf>.
- IASB (2017b): IASB Meeting Staff Paper: Goodwill and Impairment research project, Improving disclosures about goodwill and impairment, <https://www.ifrs.org/-/media/feature/meetings/2017/december/international-accounting-standards-board/ap18f-gi.pdf>, 11.10.2018.

- IASB (2017c): IASB Meeting Staff Paper: Goodwill and Impairment research project, Subsequent accounting for goodwill, <https://www.ifrs.org/-/media/feature/meetings/2017/december/international-accounting-standards-board/ap18b-gi.pdf>.
- IASB (2018a): Conceptual Framework for Financial Reporting, Feedback Statement.
- IASB (2018b): FASB IASB Meeting: Goodwill and Impairment research project, Background and current stage of the IASB's research project, <https://www.ifrs.org/-/media/feature/meetings/2018/june/iasb/ap18a-gi.pdf>.
- IASB (2018c): IASB Meeting Staff Paper: Goodwill and Impairment research project, Next stage in the research project, <https://www.ifrs.org/-/media/feature/meetings/2018/april/iasb/ap18b-gi.pdf>, 14.10.2018.
- IASB (2018d): IASB Meeting Staff Paper: Goodwill and Impairment research project, Setting objectives for the Board's follow-up work, <https://www.ifrs.org/-/media/feature/meetings/2018/july/iasb/ap18-gi.pdf>, 13.10.2018.
- IASB (2018e): Staff paper Meeting: Goodwill and impairment research project, Discussion paper outline, <https://www.ifrs.org/-/media/feature/meetings/2018/october/iasb/ap18c-gi.pdf>.
- IDW RS HFA 16 (2005): IDW Stellungnahme zur Rechnungslage: Bewertungen bei der Abbildung von Unternehmenserwerben und bei Werthaltigkeitsprüfungen nach IFRS, in: Wirtschaftsprüfung, 24, 2005, S. 1415–1426.
- IDW RS HFA 40 (2015): Einzelfragen zu Wertminderungen von Vermögenswerten nach IAS 36, in: Wirtschaftsprüfung Supplement, 2, 2015, S. 77.
- IDW Standard S1 (2008): Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen, 2008.
- Ilse / Blöcher (2013): Synergiecontrolling im M&A-Transaktionsprozess unter besonderer Darstellung der Planungsaktivitäten, in: M&A Review, 5 (24), 2013, S. 212–222.
- Jacobs / Schreiber (1979): Betriebliche Kapital- und Substanzerhaltung in Zeiten steigender Preise, Stuttgart, 1979.
- Jansen (2016): Mergers & Acquisitions – Unternehmensakquisitionen und -kooperationen, Eine strategische, organisatorische und kapitalmarkttheoretische Einführung, 6., Wiesbaden, 2016.
- Jensen (2002): Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function, in: Business Ethics Quarterly, 2 (12), 2002, S. 235–256.
- Jensen / Meckling (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, in: Journal of financial economics, 4 (3), 1976, S. 305–360.
- Jensen / Murphy / Wruck (2004): Remuneration: Where We've Been, How We Got to Here, What are the Problems, and How to Fix Them,
- Johnson / Petrone (1998): Is Goodwill an Asset?, in: Accounting Horizons, 3 (12), 1998, S. 293–303.
- Jonen / Lingnau (2004): Konvergenz von internem und externem Rechnungswesen, Betriebswirtschaftliche Überlegungen und Umsetzung in der Praxis, Kaiserslautern.

- Kadner (2008): Management Approach im externen Rechnungswesen -Chancen und Risiken für das berichtende Unternehmen und die Adressaten des Jahresabschlusses. Schöning, Stephan; Richter, Jörg; Wetzel, Heike; Nissen, Dirk. Frankfurt am Main. 2008, S. 247–264.
- Kahle (2003): Unternehmenssteuerung auf Basis internationaler Rechnungslegungsstandards?, in: Zfbf-Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (55), 2003, S. 773–789.
- Kasperzak / Wassermann (2010): Goodwill-Controlling nach IAS 36. Reimer, Marko; Fiege, Stefanie. Wiesbaden. 2010, S. 119–135.
- Kerkhoff / Thun (2007): Integration von internem und externem Rechnungswesen, in: Controlling : Zeitschrift für erfolgsorientierte Unternehmenssteuerung, 8/9 (19), 2007, S. 455–461.
- Kirsch / Koelen / Köhling (2010): Möglichkeiten und Grenzen des management approach : eine Analyse unter besonderer Berücksichtigung des Nutzungswerts des IAS 36, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 4 (10), 2010, S. 200–207.
- Kirsch / Steinhauer (2003): Zum Einfluss der internationalen Rechnungslegung auf das Controlling, in: Zeitschrift für Planung & Unternehmenssteuerung, 4 (14), 2003, S. 415–435.
- Klein (1999a): Konvergenz von internem und externem Rechnungswesen auf Basis der International Accounting Standards (IAS), in: Kostenrechnungs-Praxis krp; heute: Controlling & Management review bzw. vorher Zeitschrift für Controlling & Management, Sonderheft 3 (43), 1999, S. 67–77.
- Klein (1999b): Unternehmenssteuerung auf Basis der International-accounting-Standards, München, 1999.
- Kley (2006): IFRS : Möglichkeiten und Grenzen ihrer Abbildung im Controlling, in: Controlling & management review : Zeitschrift für Controlling & Management, 3 (50), 2006, S. 150–157.
- Klingelhöfer (2006): Wertorientiertes Controlling auf der Grundlage von Werten nach IAS 36?, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 10 (6), 2006, S. 590–597.
- Klingels (2005): Die cash generating unit nach IAS 36 im IFRS-Jahresabschluss, Bildung, Gestaltungsmöglichkeiten und Auswirkungen (22), Berlin, 2005.
- Klingels (2006): Der Impairment-Test einer geschäftswerttragenden Cash Generating Unit, Eine Fallstudie über Wertveränderungen aufgrund der Zuordnung des Geschäfts- oder Firmenwerts, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 4, 2006, S. 276–282.
- Kosiol (1944): Bilanzreform und Einheitsbilanz. Grundlegende Studien zu den Möglichkeiten einer Rationalisierung der periodischen Erfolgsrechnung, Berlin/Stuttgart, 1944.
- Kosiol (1967): Zur Problematik der Planung in Unternehmen, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 1967, S. 77–96.
- Kossbiel (1994): Überlegungen zur Effizienz betrieblicher Anreizsysteme, in: Die Betriebswirtschaft (DBW), 1 (54), 1994, S. 75–93.
- Krotter (2007): Zur Relevanz von Kongruenzdurchbrechungen für die Bewertung und Performance-Messung mit Residualgewinnen., in: Die Betriebswirtschaft, 6 (67), 2007, S. 692–718.
- Kuhner (2014): Die Zielsetzungen von IFRS, US-GAAP und HGB und deren Konsequenzen. Ballwieser, Wolfgang. 3., überarb. Aufl. Stuttgart. 2014, S. 1–40.

- Kuhner / Maltry (2006): Unternehmensbewertung, Berlin/Heidelberg, 2006.
- Kuhner / Pelger (2015): On the Relationship of Stewardship and Valuation-An Analytical View-point, in: Abacus, 3 (51), 2015, S. 379–411.
- Kümpel (2002): Integration von internem und externem Rechnungswesen bei der Bewertung erfolgversprechender langfristiger Fertigungsaufträge, in: Der Betrieb, 18 (55), 2002, S. 905–910.
- Kümpel / Klopper (2014): Goodwill Impairment-Test nach IFRS, Teil 2: : eine Analyse des DAX30, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 4 (14), 2014, S. 177–185.
- Kunz (2010): Organisatorische Aspekte eines integrierten Rechnungswesens, Persönliche Einschätzungen von Finanzvorständen börsennotierter Konzerne, in: Die Betriebswirtschaft : DBW, 4 (70), 2010, S. 301–329.
- Küpper (1994): Interne Unternehmensrechnung auf kapitaltheoretischer Basis. Ballwieser, Wolfgang. Düsseldorf. 1994, S. 967–1004.
- Küpper (1998): Angleichung des externen und internen Rechnungswesens. Börsig, Clemens. Stuttgart. 1998, S. 143–162.
- Küpper (2002): Unternehmensrechnung, Struktur und Teilsysteme. Küpper, Hans-Ulrich. 4., völlig neu gestaltete Aufl. Stuttgart. 2002, S. 2030–2043.
- Küpper et al. (2013): Controlling, Konzeption, Aufgaben, Instrumente, 6., überarb. Aufl., Stuttgart, 2013.
- Küpper / Weber / Zünd (1990): Zum Verständnis des Controlling - Thesen zur Konsensbildung, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 1990, S. 281–293.
- Küppers (1986): Der Firmenwert in Handels- und Steuerbilanz nach Inkrafttreten des Bilanzrichtlinien-Gesetzes – Rechtsnatur und bilanzpolitische Spielräume, in: Der Betrieb, 32 (39), 1986, S. 1633–1639.
- Kütting (1981): Zur Bedeutung und Analyse von Verbundeffekten im Rahmen der Unternehmensbewertung, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (33), 1981, S. 175–189.
- Kütting (2000): Der Geschäfts- oder Firmenwert – ein Spielball der Bilanzpolitik in deutschen Konzernen, in: AG 2000, S., in: Die Aktiengesellschaft, 3 (45), 2000, S. 97–106.
- Kütting (2001): Bilanzierung und Bilanzanalyse am Neuen Markt: Wege zur umfassenden Unternehmensanalyse, Stuttgart, 2001.
- Kütting (2012): Der Geschäfts- oder Firmenwert in der deutschen Konsolidierungspraxis 2011 – Ein Beitrag zur empirischen Rechnungslegungsforschung, in: DStR Deutsches Steuerrecht, 2012, S. 1932–1939.
- Kütting (2013): Der Geschäfts- oder Firmenwert in der deutschen Konsolidierungspraxis 2012 – Ein Beitrag zur empirischen Rechnungslegungsforschung, in: DStR Deutsches Steuerrecht, 2013, S. 1794–1803.
- Kütting / Dürr (2003): "Intangibles" in der deutschen Bilanzierungspraxis, in: StuB: Steuern und Bilanzen, 2003, S. 1–5.

- Küting / Koch (2003): Der Goodwill in der deutschen Bilanzierungspraxis, in: *StuB: Steuern und Bilanzen* (5), 2003, S. 49–54.
- Küting / Lorson (1998a): Anmerkungen zum Spannungsfeld zwischen externen Zielgrößen und internen Steuerungsinstrumenten, in: *Betriebs Berater*, 9 (53), 1998, S. 469–475.
- Küting / Lorson (1998b): Grundsätze eines Konzernsteuerungskonzepts auf "externer" Basis, Teil I und II, in: *Betriebs Berater*, 44 (53), 1998, S. 2251–2258; 2303–2309.
- Küting / Lorson (1998c): Konvergenz von internem und externem Rechnungswesen: Anmerkungen zu Strategien und Konfliktfeldern, in: *Die Wirtschaftsprüfung*, 11 (51), 1998, S. 483–493.
- Küting / Lorson (1999): Konzernrechnungslegung: Ein neues Aufgabengebiet des Controllers? Zukunft der deutschen Rechnungslegung und Auswirkungen auf das Controlling, in: *Controlling*, 4/5 (11), 1999, S. 215–222.
- Küting / Weber / Wirth (2001): Die neue Goodwillbilanzierung nach SFAS 142, Ist der Weg frei für eine neue Akquisitionswelle?, in: *KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 5, 2001, S. 185–198.
- Küting / Weber / Wirth (2008): Die Goodwillbilanzierung im finalisierten Business Combinations Project Phase II, Erstkonsolidierung, Werthaltigkeitstest und Endkonsolidierung, in: *KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 3, 2008, S. 139–152.
- Küting / Wirth (2004): Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS 3, in: *KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 5, 2004, S. 167–177.
- Küting / Wirth (2006): Bilanzierung eines negativen Unterschiedsbetrags nach IFRS 3 und die Bedeutung der Erfassung von Eventualschulden in der Kaufpreisallokation, in: *IRZ – Zeitschrift für Internationale Rechnungslegung*, 3, 2006, S. 143–151.
- Laux (1994): *Anreizkompatible Erfolgsbeteiligung und Kapitalmarkt*. Ballwieser, Wolfgang. Düsseldorf. 1994, S. 1259–1292.
- Laux (2001): Bedingungen der Anreizkompatibilität, Fundierung von Unternehmenszielen und Anreize für deren Umsetzung, in: *Neuere Ansätze der Betriebswirtschaftslehre (ZfbF Sonderheft)*, 2001, S. 115–147.
- Laux (2006): *Unternehmensrechnung, Anreiz und Kontrolle*, Berlin/Heidelberg, 2006.
- Laux / Liermann (2003): *Grundlagen der Organisation, Die Steuerung von Entscheidungen als Grundproblem der Betriebswirtschaftslehre*, 5., überarb. und erw. Aufl., Berlin, 2003.
- Laux / Schabel (2009): *Subjektive Investitionsbewertung, Marktbewertung und Risikoteilung, Grenzpreise aus Sicht börsennotierter Unternehmen und individueller Investoren im Vergleich*, Berlin, Heidelberg, 2009.
- Leake (1921): *Commercial Goodwill. Its History, Value and Treatment in Accounts*, 1921.
- Leffson (1987): *Die Grundsätze ordnungsmässiger Buchführung*, 7., rev. u. erw. Aufl., Düsseldorf, 1987.
- Lehmann (2015): *Die Goodwill - Blase, Die deutschen Konzerne schreiben ihre Goodwillbestände kaum noch ab. Dies birgt Risiken.*, http://www.fvs-ri.com/files/die_goodwill-blase.pdf.

- Leibfried (2010): Impairment Only beim Goodwill - Ein Auslaufmodell?, in: Der Schweizer Treuhänder, 8, 2010, S. 478–479.
- Lopatta (2006): Goodwillbilanzierung und Informationsvermittlung nach internationalen Rechnungslegungsstandards [Elektronische Ressource], Business Combinations (IFRS, US-GAAP), Kaufpreisallokation, Impairment Test, Konvergenzbestrebungen, 1. Aufl, Wiesbaden, 2006.
- Lopatta (2011): IFRS und Controlling : die Segmentberichterstattung als Schnittstelle zwischen externer und interner Unternehmensrechnung. Funk, Wilfried; Rossmanith, Jonas. 2., überarbeitete Auflage. Wiesbaden. 2011, S. 515-538.
- Lorson (2016): Zum Mythos der konzeptionellen Überlegenheit des Impairment-only-Ansatzes, Erwiderung und Replik zu Haaker, DB 2015 S. 1918, in: Der Betrieb, 16, 2016, S. 909.
- Lorson / Heiden (2002): Intellectual Capital Statement. Jahrbuch für Controlling und Rechnungswesen. Seicht, Gerhard. Wien. 2002, S. 369–404.
- Lorson / Melcher / Zündorf (2013): 20 Jahre Konvergenzdiskussion : Geschichte einer wechselhaften Beziehung, in: Controlling & management review : Zeitschrift für Controlling & Management; Kostenrechnungspraxis-krp, 6 (57), 2013, S. 12–23.
- Lücke (1955): Investitionsrechnung auf Grundlage von Ausgaben oder Kosten?, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung (7), 1955, S. 310–324.
- Lucks / Meckl (2015): Internationale Mergers & Acquisitions, Der prozessorientierte Ansatz, 2., überarbeitete Aufl. 2015, Berlin, Heidelberg, 2015.
- Lüdenbach / Bork (2007): Haufe-IFRS-Kommentar, 5. Aufl., Rechtsstand: 1.1.2007, Freiburg [i. Br.], München, 2007.
- Lüdenbach / Frowein (2003): Der Goodwill-Impairment-Test aus Sicht der Rechnungslegungspraxis, in: Der Betrieb, 5, 2003, S. 217–223.
- Lüdenbach / Hoffmann (2004): Strukturelle Probleme bei der Implementierung des Goodwill-Impairment-Tests – Der Ansatz von IAS 36 im Vergleich zu US-GAAP, in: Wirtschaftsprüfung, 2004, S. 1068–1077.
- Ma / Hopkins (1988): Goodwill – An Example of Puzzle-Solving in Accounting, in: A Journal of Accounting, Finance and Business Studies, 1 (24), 1988, S. 75–85.
- Macharzina (1989): Rechnungswesen und Planung. Szyperski, Norbert. Stuttgart. 1989, S. 1713–1730.
- Maier (2009): Der Management Approach, Herausforderungen für Controller und Abschlußprüfer im Kontext der IFRS-Finanzberichterstattung (1), Frankfurt am Main, 2009.
- Männel / Warnick (1990): Entscheidungsorientiertes Rechnungswesen. Mayer, Elmar. Stuttgart. 1990, S. 395–418.
- Marten / Mathea (2009): Ausgestaltung der Prüfung einer Post- Merger-Integration, in: Controlling & management review : Zeitschrift für Controlling & Management, 1 (Sonderheft), 2009, S. 17–27.
- Mehnert / Rupertus (2018): Goodwill-Bilanzierung in der internationalen Rechnungslegung, in: Der Konzern, 4, 2018, S. 162 - 170.

- Mehringer (2018): Katjes no no no, in: Manager Magazin, 6, 2018, S. 76.
- Melcher (2002): Konvergenz von internem und externem Rechnungswesen, Umstellung des traditionellen Rechnungswesens und Einführung eines abgestimmten vertikalen und horizontalen Erfolgsspaltungskonzepts (8), Hamburg, 2002.
- Mellerowicz (1952): Der Wert der Unternehmung als Ganzes, Essen, 1952.
- Menn (1999): Auswirkungen der internationalen Bilanzierungspraxis auf Unternehmensrechnung und Controlling. Küting, Karlheinz. Stuttgart. 1999, S. 631–647.
- Mohnen (2002): Performancemessung und die Steuerung von Investitionsentscheidungen (103), Wiesbaden, s.l., 2002.
- Mohnen / Bareket (2007): Performance Measurement for Investment Decision under Capital Constraints, in: Review of Accounting Studies, 12 (1), 2007, S. 1–22.
- Möhrle (1999): Ökonomische Interpretation und bilanzielle Behandlung eines negativen derivativen Geschäftswertes, in: DStR Deutsches Steuerrecht (37), 1999, S. 1414–1420.
- Moser (2011): Bewertung immaterieller Vermögenswerte, Stuttgart, 2011.
- Moser / Hüttche (2013): Allokation des Goodwill auf Zahlungsmittel generierende Einheiten. Meckl, Reinhard. 2013.
- Moxter (1979): Die Geschäftwertbilanzierung in der Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs und nach EG-Bilanzrecht, in: Betriebs-Berater (BB) (15), 1979, S. 741–747.
- Moxter (1982): Betriebswirtschaftliche Gewinnermittlung, Tübingen, 1982.
- Moxter (1983): Grundsätze ordnungsmäßiger Unternehmensbewertung, 2., Wiesbaden, 1983.
- Moxter (1984): Bilanzlehre, Band I: Einführung in die Bilanztheorie, 3. Auflage, Wiesbaden, 1984.
- Moxter (2001): Deutscher Standardisierungsrat auf Irrwegen, in: Betriebs Berater, 50, 2001, S. I.
- Müller (2006): Harmonisierung des externen und internen Rechnungswesens [Elektronische Resource], Eine empirische Untersuchung, 1. Aufl, Wiesbaden, 2006.
- Müller / Ordemann / Pampel (2005): Handlungsempfehlungen für die Anwendung oder IFRS im Controlling mittelständischer Unternehmen, in: Betriebs-Berater, 39 (60), 2005, S. 2119–2125.
- Müller / Peskes (2006): Konsequenzen der geplanten Änderungen der Segmentberichterstattung nach IFRS für Abschlusserstellung und Unternehmenssteuerung, in: Betriebs-Berater, 15 (61), 2006, S. 819–825.
- Münstermann (1969): Unternehmensrechnung, Wiesbaden, 1969.
- Münstermann (1970): Wert und Bewertung der Unternehmung (11), Dritte Auflage, Wiesbaden, 1970.
- Nobach / Zirkler (2006): Bedeutung der IFRS für das Controlling, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 12 (6), 2006, S. 737–748.
- Olbrich (2006a): Nochmals: Zur Fragwürdigkeit eines wertorientierten Controllings auf Basis des IAS 36, Stellungnahme zu den Beiträgen von Andreas Haaker, KoR 2006 S. 44–47 und Heinz

- Eckart Klingelhöfer, KoR 2006 S. 590-597, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 11 (6), 2006, S. 685–687.
- Olbrich (2006b): Wertorientiertes Controlling auf Basis des IAS 36?, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 1 (6), 2006, S. 43–44.
- Oliveira / Rodrigues / Craig (2010): Intangible Assets and Value Relevance: Evidence From the Portuguese Stock Exchange, in: The British Accounting Review (42), 2010, S. 241–252.
- Oppermann / Pilhofer / Müller (2014): Zweifelsfragen bei negativen Unterschiedsbeträgen nach IFRS, in: M&A Review, 7-8 (25), 2014, S. 289–294.
- Ossadnik (1995): Die Aufteilung von Synergieeffekten bei Fusionen (1), Stuttgart, 1995.
- Paprottko (1996): Unternehmenszusammenschlüsse – Synergiepotentiale und ihre Umsetzungsmöglichkeiten durch Integration, 1996.
- Paton / Littleton (1940): An introduction to corporate accounting standards, Sarasota, Florida, 1940.
- Paton / Stevenson (1916): Principles of Accounting, New York, 1916.
- Peasnell (1995): Analytical Properties of Earned Economic Income, in: British Accounting Review (BAR) (27), 1995, S. 5–33.
- Peemöller (2002): Controlling, Grundlagen und Einsatzgebiete, 4. Aufl. / unter Mitarb. von Thomas Geiger, Herne, 2002.
- Pelger (2008): Ansatzpunkte und zweifelhafte Anreizwirkungen: Entwicklungen in der IFRS und der Zusammenhang zur Unternehmenssteuerung, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 9 (8), 2008, S. 565–574.
- Pelger (2009): Entscheidungsnützlichkeit in neuem Gewand – Der Exposure Draft zur Phase A des Conceptual Framework-Projekts, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 3 (9), 2009, S. 156–163.
- Pelger (2012): Integration von externer und interner Unternehmensrechnung, Eine ökonomische Analyse (91), 1st, New ed., Frankfurt a.M., 2012.
- Pellens / Crasselt / Rockholtz (1998): Wertorientierte Entlohnungssysteme für Führungskräfte: Anforderungen und empirische Evidenz. Schriftenreihe Der Betrieb. Pellens, Bernhard. Stuttgart. 1998, S. 1–28.
- Pellens / Crasselt / Schremper (2002): Berücksichtigung von Geschäftsbereichs-Goodwills bei der wertorientierten Unternehmensführung. Böhler, Heymo. Stuttgart. 2002, S. 121–135.
- Pellens / Crasselt / Sellhorn (2002): Bedeutung der neuen Goodwill-Bilanzierung nach US-GAAP für die wertorientierte Unternehmensführung. Horváth, Péter. Stuttgart. 2002, S. 131–152.
- Pellens / Fülbier (2000): Immaterielle Vermögensgegenstände in der internen und externen Unternehmensrechnung. Küting, Karlheinz. Stuttgart. 2000, S. 119–155.
- Pellens / Fülbier / Gassen / Sellhorn (2017): Internationale Rechnungslegung, IFRS 1 bis 16, IAS 1 bis 41, IFRIC-Interpretationen, Standardentwürfe : mit Beispielen, Aufgaben und Fallstudie, 10., überarbeitete Auflage, Stand: 31.01.2017, Stuttgart, 2017.

- Pellens / Lleshaj / Muschallik / Schmidt (2016): Auswirkungen der bilanziellen Abbildung von M&A-Transaktionen auf zentrale Steuerungskennzahlen, in: *Corporate Finance*, 9, 2016, S. 336–344.
- Pellens / Rockholtz / Weber (2000): Pellens/Rockholtz/Weber (2000): Beteiligungscontrolling in Deutschland - Eine empirische Untersuchung der DAX 100 Unternehmen, Ruhr-Universität, Bochum, Arbeitsbericht Nr. 85., Bochum.
- Pellens / Sellhorn (2001): Neue Goodwill-Bilanzierung nach US-GAAP, Der Impairment-Only Approach des FASB, in: *Der Betrieb*, 14 (54), 2001, S. 713–720.
- Pfaff (1994): Zur Notwendigkeit einer eigenständigen Kostenrechnung: Anmerkungen zur Neuorientierung des internen Rechnungswesens im Hause Siemens, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 12 (46), 1994, S. 1065–1084.
- Pfaff (1998): Kommentar: Residualgewinne und die Steuerung von Anlageinvestitionen, in: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, 1998, S. 65–69.
- Pfaff (2011): IFRS und wertorientierte Investitionssteuerung: Zur Anreizverträglichkeit der IFRS. Kajüter, Peter. Stuttgart. 2011, S. 297–321.
- Pfaff / Bärthel (1999): Wertorientierte Unternehmensführung – ein kritischer Vergleich ausgewählter Konzepte. Zfbf. Sonderheft. Gebhardt, Günther. Düsseldorf. 1999, S. 85–115.
- Pfaff / Schultze (2006): Beteiligungscontrolling. Wagenhofer, Alfred; D'Arcy, Anne. Berlin. 2006, S. 123–142.
- Pickhardt (1997): Die Bilanzierung des negativen Geschäfts- oder Firmenwerts in Handels- und Steuerbilanz, in: *DStR Deutsches Steuerrecht* (35), 1997, S. 1095–1100.
- Picot (2008): Wirtschaftliche und wirtschaftsrechtliche Aspekte bei der Planung von Mergers & Acquisitions. Picot, Gerhard. 4. 2008, S. 2–47.
- Pilhofer / Herr (2015): 10 Jahre "Impairment-Only-Approach" - eine empirische Analyse der DAX 30-Unternehmen, in: *M&A Review*, 12, 2015, S. 478–488.
- Piltz (1981): Der Geschäftswert im Ertragsteuerrecht, Bonn, 1981.
- Plaschke (2003): Wertorientierte Management-Incentivesysteme auf Basis interner Wertkennzahlen, 1. Aufl., Wiesbaden, 2003.
- Pomp (2015): Praxishandbuch Financial Due Diligence, Finanzielle Kernanalysen bei Unternehmenskäufen, Wiesbaden, 2015.
- Porter (1999): Wettbewerbsvorteile, Spitzenleistungen erreichen und behaupten = (Competitive advantage), 5., durchges. und erw. Aufl., Frankfurt/Main, 1999.
- Pottgiesser / Velte / Weber (2005): Ermessensspielräume im Rahmen des Impairment-Only-Approach - Eine kritische Analyse zur Folgebewertung des derivativen Geschäfts- oder Firmenwerts (Goodwill) nach IFRS 3 und IAS 36 (rev. 2004), in: *Deutsches Steuerrecht : DStR*, 41 (43), 2005, S. 1748.
- Preinreich (1936): The Law of goodwill, in: *Accounting Review*, 1936, S. 317–329.
- Preinreich (1937): Valuation and Amortization, in: *The Accounting Review*, 3 (12), 1937, S. 209–226.

- Preinreich (1938): Annual Survey of Economic Theory, The Theory of Depreciation, in: *Econometrica*, 6 (6), 1938, S. 219–241.
- Preinreich (1939): Economic Theories of Goodwill, in: *Journal of Accountancy*, July, 1939, S. 169–180.
- Protzek (2003): Der Impairment Only-Ansatz - Wider der Vernunft, in: *KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 11 (3), 2003, S. 495–502.
- Pusecker / Schruff (1996): Anschaffungswertprinzip und „negativer Geschäftswert“, in: *Betriebs Berater*, 1996, S. 735–742.
- Qin (2005): Bilanzierung des Excess nach IFRS 3, Düsseldorf, 2005.
- Rappaport (1986): *Creating Shareholder Value, The New Standard for Business Performance*, 1986.
- Rappaport (1999): *Shareholder Value, Ein Handbuch für Manager und Investoren*, 2., vollst. überarb. und aktualisierte Aufl., Stuttgart, 1999.
- Ratiu / Tudor (2013): The Theoretical Foundation of Goodwill - A Chronological Overview, in: *Procedia - Social and Behavioral Sciences* (92), 2013, S. 784–788.
- Rauschenberg (2018): *Goodwill und Corporate Governance*, 2018.
- Reichelstein (1997): Investment Decisions and Managerial Performance Evaluation, in: *Review of Accounting Studies*, 2 (2), 1997, S. 157–180.
- Reichmann / Kißler / Baumöl (2017): *Controlling mit Kennzahlen, Die systemgestützte Controlling-Konzeption*, 9., überarb. und erw. Aufl., München, 2017.
- Revsine / Collins / Johnson (2002): *Financial reporting & analysis*, 2., 2002.
- Richter (2004): Die Bewertung des Goodwill nach SFAS No. 141 und SFAS No. 142, Eine kritische Würdigung des impairment only-Ansatzes, Düsseldorf, 2004.
- Riegler: *Hierarchische Anreizsysteme im wertorientierten Management: Eine agency-theoretische Untersuchung*, Stuttgart.
- Rockholtz (1999): *Marktorientiertes Akquisitionsmanagement: Due diligence-Konzeption zur Identifikation, Beurteilung und Realisation akquisitionsbedingter Synergiepotentiale*, Frankfurt a.M., 1999.
- Rogerson (1997): Intertemporal Cost Allocation and Managerial Investment Incentives, A Theory Explaining the Use of Economic Value Added as a Performance Measure, in: *Journal of Political Economy*, 4 (105), 1997, S. 770–795.
- Rogler / Straub / Tettenborn (2012): Bedeutung des Goodwill in der Bilanzierungspraxis deutscher kapitalmarktorientierter Unternehmen, in: *KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 7, 2012, S. 343–351.
- Rohleder / Tettenborn (2015): Weiterentwicklung der Goodwillfolgebilanzierung nach IFRS vor dem Hintergrund der wissenschaftlichen Diskussion, in: *Praxis der internationalen Rechnungslegung : PiR*, 12, 2015, S. 338–342.
- Roso / Vormweg / Wall (2003): Controlling-nahe Begriffe in Deutschland und USA — Eine vergleichende Lehrbuchanalyse, in: *ZfCM Controlling & Management*, 1 (47), 2003, S. 56–61.

- Rothge / Cohausz (2011): Unternehmenskauf bei der GmbH, Heidelberg, 2011.
- Saelzle / Kronner (2004): Die Informationsfunktion des Jahresabschlusses dargestellt am sog. impairment-only-Ansatz, in: Wirtschaftsprüfung, Sonderheft (57), 2004, S. 154–165.
- SAP (2018): Integrierter Bericht der SAP 2017, Intelligente Unternehmen, <https://www.sap.com/docs/download/investors/2017/sap-2017-integrierter-bericht.pdf>.
- Schabel (2004): Investitionssteuerung, Periodenerfolgsrechnung und Economic Value Added, 1. Aufl., Wiesbaden, 2004.
- Schaier (2007): Konvergenz von internem und externem Rechnungswesen, Bedarf für eine Neustrukturierung des Rechnungswesens? (29), 1. Aufl, Wiesbaden, 2007.
- Scheytt / Unterrieder / Becker (2005): Controllingbilder und Controllingpraxis: Epistemologische und methodologische Aspekte internationaler Controllingforschung. Schriften des Center for Controlling & Management (CCM). Weber, Jürgen. 1. Aufl. Wiesbaden. 2005, S. 85–109.
- Schildbach (1997): Cost Accounting in Germany, in: Management Accounting Research, 3 (8), 1997, S. 261–276.
- Schmalenbach (1954): Die Beteiligungsfinanzierung, Köln/Opladen, 1954.
- Schmidbauer (2000): Risikomanagement im Kontext wertorientierter Unternehmensführung, in: Der Betrieb, 4, 2000, S. 153–164.
- Schmidt (2007): Ansätze für eine umfassende Rechnungslegung zur Zahlungsbemessung und Informationsvermittlung [Elektronische Ressource], Eine Analyse am Beispiel der Goodwill-Bilanzierung (4), 1. Aufl, Wiesbaden, 2007.
- Schmusch / Laas (2006): Werthaltigkeitsprüfungen nach IAS 36 in der Interpretation von IDW RS HFA 16, in: Die Wirtschaftsprüfung, 2006, S. 1048–1060.
- Schneider (1963): Bilanzgewinn und ökonomische Theorie, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung (15), 1963, S. 457–474.
- Schneider (1974): Abschreibungsverfahren und Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, in: Die Wirtschaftsprüfung, 14 (27), 1974, S. 365–376.
- Schneider (1992): Investition, Finanzierung und Besteuerung, 7, Wiesbaden, 1992.
- Schneider (1997): Betriebswirtschaftslehre, Band 2: Rechnungswesen, München, Wien, 1997.
- Schultze (2005b): The Information Content of Goodwill-Impairments under FAS 142: Implication for external analysis and internal control, in: Schmalenbach Business Review, 3 (57), 2005, S. 276–297.
- Schultze / Hirsch (2005): Unternehmenswertsteigerung durch wertorientiertes Controlling, Goodwill-Bilanzierung in der Unternehmenssteuerung, München, 2005.
- Schultze / Weiler (2007): Performancemessung und Wertgenerierung: Entlohnung auf Basis des Residualen Ökonomischen Gewinns, in: Zeitschrift für Planung & Unternehmenssteuerung (18), 2007, S. 133–159.
- Schultze / Weiler (2009): Goodwill Accounting and Performance Measurement, 36, Augsburg.

- Schumann (2008): Unternehmenswertorientierung in Konzernrechnungslegung und Controlling, Impairment of Assets (IAS 36) im Kontext bereichsbezogener Unternehmensbewertung und Performancemessung, Wiesbaden, 2008.
- Schürmann (2014): Völlig losgelöst, in: WirtschaftsWoche, 37, S. 104–116.
- Schweitzer / Küpper (2011): Systeme der Kosten- und Erlösrechnung, 10., überarb. und erw. Aufl., München, 2011.
- Schweitzer / Wagener (1998): Geschichte des Rechnungswesens, in: WiSt, Heft 9 (27) 1998, S., in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 9 (27), 1998, S. 438–446.
- Sellhorn (2000): Ansätze zur bilanziellen Behandlung des Goodwill im Rahmen einer kapitalmarktorientierten Rechnungslegung, in: Der Betrieb, 18, 2000, S. 885–892.
- Sieben (1963): Der Substanzwert der Unternehmung, Wiesbaden, 1963.
- Siefke (1999): Externes Rechnungswesen als Datenbasis der Unternehmenssteuerung, Vergleich mit der Kostenrechnung und Shareholder-Value-Ansätzen, Wiesbaden, 1999.
- Siegel (1995): Zum Geheimnis des „negativen Geschäftswerts“, in: Steuer und Wirtschaft (72), 1995, S. 390–400.
- Siegel (2002): Zur unsinnigen Bilanzierung eines zufälligen Teils des unbekannten originären Geschäftswerts nach DRS 1a, Widerspruch zum Beitrag von Zimmermann, DB 2002 S. 385, in: Der Betrieb, 15, 2002, S. 749–751.
- Siegel / Bareis (1993): Der „Negative Geschäftswert“ – eine Schimäre als Steuersparmodell?, in: BB, 1993, S. 1477–1485.
- Siggelkow / Zülch (2013): Determinants Of The Write-Off Decision Under IFRS: Evidence From Germany, in: International Business & Economics Research Journal (IBER), 7 (12), 2013, S. 737.
- Siggelkow / Zülch (2014): Bilanzpolitik im Rahmen der Erfassung von Wertminderungen - eine empirische Analyse europäischer Unternehmen, in: Corporate Finance Biz, 2, 2014, S. 65–73.
- Simons / Weißenberger (2008): Die Konvergenz von externem und internem Rechnungswesen - Kritische Faktoren für die Entwicklung einer partiell integrierten Rechnungslegung aus theoretischer Sicht, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 2 (60), 2008, S. 137–160.
- Smith (1969): Purchased Goodwill is an Investment: Treat it as Such, in: Management Accounting, 5 (51), 1969, S. 19–22.
- Solomons (1965): Divisional Performance: Measurement and Control, Homewood, Nobleton, 1965.
- Speckbacher (1997): Shareholder Value und Stakeholder Ansatz, in: Die Betriebswirtschaft, 5 (57), 1997, S. 630–639.
- Steckel / Baldauf / Baldauf (2017): Firmenwertbilanzierung nach IFRS, Gestaltungsmöglichkeiten und Informationsqualität. Funk, Wilfried; Rossmann, Jonas. 3., überarbeitete Auflage. Wiesbaden. 2017, S. 169–192.
- Stork genannt Wersborg (2014): Goodwill-Bilanzierung nach internationalen Rechnungslegungsstandards.

Strauch (2004): Unternehmensbewertung und Grundsätze ordnungsmäßiger Due Diligence, Münster, 2004.

Streim (2000): Vermittlung entscheidungsnützlicher Informationen durch Bilanz und GuV, Ein nicht einlösbares Versprechen der internationalen Standardsetter, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 2 (52), 2000, S. 111–131.

Streim / Bieker / Hackenberger / Lenz (2007): Ökonomische Analyse der gegenwärtigen und geplanten Regelungen zur Goodwillbilanzierung nach IFRS, in: Zeitschrift für Internationale Rechnungslegung (IRZ), 1, 2007, S. 3–68.

Stüker (2009): Evaluierung und Steuerung von Kundenbeziehungen aus Sicht des unternehmenswertorientierten Controlling, 1. Aufl., Wiesbaden, 2009.

Stute (2007): Konvergenz von IFRS und interner Unternehmensrechnung, Eignung der IFRS-Rechnungslegung zur Erfüllung von Funktionen und zur Substitution von Instrumenten der internen Unternehmensrechnung (27), Berlin, 2007.

Tettenborn / Rohleder (2015): Weiterentwicklung der goodwill - Folgebilanzierung nach IFRS, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung (PiR), 12, 2015, S. 338–342.

Tettenborn / Rohleder (2016): Der passive Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung, zur Veröffentlichung angenommen, Bilanzierung und Begründung nach IFRS und HGB, in: StuB: Steuern und Bilanzen, 11, 2016, S. 418–423.

Tettenborn / Rohleder / Rogler (2013): Überdurchschnittliche Goodwillabschreibungen und Managementwechsel – Eine empirische Untersuchung deutscher Indexunternehmen im Zeitraum 2008 bis 2011, in: Corporate Finance Biz (4), 2013, S. 33–40.

Thomaschewski (2004): Synergien im Akquisitionsmanagement, Lohmar, 2004.

Thormann / Braun (2015): Goodwill im Fokus der Deutschen Prüfstelle für Rechnungswesen (DPR), in: Der Konzern, 4, 2015, S. 155–161.

Trapp (2012): Konvergenz des Rechnungswesens, Eine Inhaltsanalyse der Diskussion um eine Annäherung des internen und externen Rechnungswesens in deutschsprachigen Fachzeitschriften, Wiesbaden, 2012.

Trützscher (2005): Unternehmensbewertung und Rechnungslegung von Akquisitionen: Die Vorschriften nach IFRS und HGB vs. Betriebswirtschaftliche Rationalität, in: Zeitschrift für Planung & Unternehmenssteuerung (16), 2005, S. 383–406.

Velte (2008): Intangible Assets und Goodwill im Spannungsfeld zwischen Entscheidungsrelevanz und Verlässlichkeit, Eine normative, entscheidungsorientierte und empirische Analyse vor dem Hintergrund internationaler und nationaler Rechnungslegungs- und Prüfungsstandards, Wiesbaden, 2008.

Velte / Lazar (2017): Bestandsaufnahme und Würdigung der empirischen Rechnungslegungsforschung zum Goodwill Impairment Only Approach nach IFRS, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 1, 2017, S. 57–86.

Velthuis (2004): Anreizkompatible Erfolgsbeteiligung und Erfolgsrechnung, Wiesbaden, 2004.

Velthuis / Wesner (2005): Value based management, Bewertung, Performancemessung und Managemententlohnung mit ERIC, Stuttgart, 2005.

- Velthuis / Wesner / Schabel (2006a): Eignung des Fair-Value-Ansatzes für die Verhaltenssteuerung im Unternehmen, in: Betriebs Berater, 16 (61), 2006, S. 875–878.
- Velthuis / Wesner / Schabel (2006b): Fair value und internes Rechnungswesen: Irrelevanz, Relevanz und Grenzen, in: KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 7-8 (4), 2006, S. 458–466.
- Volkswagen (2012): Geschäftsbericht 2012, http://www.volkswagenag.com/ir/Y_2012_d.pdf, 12.10.2018.
- Wagenhofer (2006): Zusammenwirken von Controlling und Rechnungslegung nach IFRS. Wagenhofer, Alfred; D'Arcy, Anne. Berlin. 2006, S. 1–20.
- Wagenhofer (2008): Konvergenz von intern und extern berichteten Ergebnisgrößen am Beispiel von Segmentergebnissen, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 2 (60), 2008, S. 161–176.
- Wagner (1980): Der Firmenwert in der Steuerbilanz - ein ertragswertorientiertes Abschreibungsverfahren, in: Die Wirtschaftsprüfung, 17, 1980, S. 477–486.
- Wagner / Schomaker (1987): Die Abschreibung des Firmenwertes in Handels- und Steuerbilanz nach der Reform des Bilanzrechts, in: Der Betrieb, 27/28 (40), 1987, S. 1365–1372.
- Wala / Knoll / Messner (2007a): Vor- und Nachteile einer Integration von internem und externem Rechnungswesen auf Basis der IFRS – Teil I, in: Deutsches Steuerrecht (DStR), 41 (45), 2007, S. 1834–1838.
- Wala / Knoll / Messner (2007b): Vor- und Nachteile einer Integration von internem und externem Rechnungswesen auf Basis der IFRS – Teil II, in: Deutsches Steuerrecht (DStR), 42 (45), 2007, S. 1881–1883.
- Wassermann (2012): Strategisches Goodwill-Controlling, in: Zeitschrift für Controlling und Management, Sonderheft 1 (59), 2012, S. 47–56.
- Weber (1990): Ursprünge, Begriff und Ausprägungen des Controlling. Mayer, Elmar. Stuttgart. 1990, S. 3–32.
- Weber / Bramseman / Heineke / Hirsch (2017): Wertorientierte Unternehmenssteuerung, Konzepte Implementierung Praxis-Statement, 2., überarbeitete Aufl. 2017, Wiesbaden, 2017.
- Weber / Schäffer (2016): Einführung in das Controlling, 15., überarbeitete und aktualisierte Auflage, Stuttgart, 2016.
- Weide / Hoffjan / Nevries / Trapp (2011): Organisatorisch-personelle Auswirkungen einer Integration des Rechnungswesens — eine empirische Analyse, in: Zfbf-Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (63), 2011, S. 63–87.
- Weise / Poggensee (2018): Goodwill-Zunahme: Nicht wünschenswert, Bedeutung des Goodwill in den Konzernabschlüssen nach IFRS, in: GoingPublic Magazin, 8, 2018, S. 46–47.
- Weismüller (2003): Synergien zur Steigerung des Unternehmenswertes. Börsig, Clemens. Stuttgart. 2003, S. 173–184.
- Weissenberger (2003): Anreizkompatible Erfolgsrechnung im Konzern: Grundmuster und Gestaltungsalternativen, Wiesbaden, 2003.

- Weissenberger (2005): Controlling unter IFRS - Möglichkeiten und Grenzen einer integrierten Erfolgsrechnung. Schriften des Center for Controlling & Management (CCM). Weber, Jürgen. 1. Aufl. Wiesbaden. 2005, S. 185–212.
- Weissenberger (2006a): Ergebnisrechnung nach IFRS und interne Performancemessung. Wagenhofer, Alfred; D'Arcy, Anne. Berlin. 2006, S. 49–79.
- Weissenberger (2006b): Integration der Rechnungslegung unter IFRS, Ergebnisse des Arbeitskreises "Controller und IFRS" der International Group of Controlling. Horváth, Péter. Stuttgart. 2006, S. 161–172.
- Weissenberger (2007a): Auswirkungen der IFRS auf das Controlling, Gießen.
- Weissenberger (2007b): IFRS für Controller, Einführung, Anwendung, Fallbeispiele, München, 2007.
- Weissenberger / Angelkort (2007): IFRS-Rechnungslegung und Controlling. Heyd, Reinhard. München. 2007, S. 409–437.
- Weissenberger / Angelkort / Göbel (2012): Integration der Rechnungslegung und Rollenwandel von Controllern: Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, in: Controlling : Zeitschrift für erfolgsorientierte Unternehmenssteuerung, 2 (24), 2012, S. 85–93.
- Weissenberger / Arbeitskreis "Controller und IFRS" (2006): Controller und IFRS: Konsequenzen der IFRS-Finanzberichterstattung für die Controlleraufgaben, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 4 (58), 2006, S. 342–364.
- Weissenberger / Franzen (2011): Herausforderungen Management Approach. Kajüter, Peter. Stuttgart. 2011, S. 323–352.
- Weissenberger / Fülber / Mages (2008): IFRS - Kaufpreisallokation und Goodwill-Impairment, Herausforderung für das Controlling (61), 1. Aufl, Weinheim, 2008.
- Weissenberger / Haas / Wolf (2007): Goodwill-Controlling unter IAS 36 : konzeptionelle Überlegungen und Gestaltungsvorschläge, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung : PiR, 3 (6), 2007, S. 149–156.
- Weissenberger / International Group of Controlling (IGC) (2006): Controller und IFRS – Konsequenzen einer IFRS-Finanzberichterstattung für die Aufgabenfelder von Controllern, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 4 (58), 2006, S. 342–.
- Weissenberger / Maier (2006): Der Management Approach in der IFRS-Rechnungslegung: Fundierung der Finanzberichterstattung durch Informationen aus dem Controlling, in: Der Betrieb, 39 (59), 2006, S. 2077–2083.
- Wild (1982): Grundlagen der Unternehmensplanung, 4-, 1982.
- Wirth (2005): Firmenwertbilanzierung nach IFRS, Unternehmenszusammenschlüsse, Werthaltigkeitstest, Endkonsolidierung, Stuttgart, 2005.
- Wirtz (2017): Mergers & Acquisitions Management, Strategie und Organisation von Unternehmenszusammenschlüssen, 4., aktualisierte und überarbeitete Auflage, Wiesbaden, 2017.
- Wittmann (1959a): Unternehmung und unvollkommene Information, unternehmerische Voraussicht - Ungewißheit und Planung, Köln, 1959.

- Wittmann (1959b): Unternehmung und unvollkommene Information - Unternehmerische Voraussetzung, Ungewißheit und Planung, Köln, 1959.
- Wöhe (1980): Zur Bilanzierung und Bewertung des Firmenwertes, in: *Steuer und Wirtschaft* (57), 1980, S. 89–108.
- Wöhe / Döring / Brösel (2016): Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 26., überarbeitete und aktualisierte Auflage, München, 2016.
- Wolz (2005): Grundzüge der internationalen Rechnungslegung nach IFRS, Umstellung einer Rechnungslegung von HGB auf IFRS, München, 2005.
- Wulf (2009): Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte nach IFRS: Finanz- und erfolgswirtschaftliche Auswirkungen von IAS 38 und IFRS 3 am Beispiel der DAX30-Unternehmen, in: *IRZ – Zeitschrift für Internationale Rechnungslegung*, 2009, S. 109–120.
- Wulf / Hartmann (2013): Goodwill-Bilanzierung der DAX30-Unternehmen im Kontext der Finanzkrise : eine empirische Analyse zu Entwicklung und impairment von Goodwill in den Jahren 2007-2011, in: *KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 12 (13), 2013, S. 590–597.
- Wulf / Jäschke / Sackbrook (2011): Nutzung der bilanzpolitischen Möglichkeiten beim goodwill impairment : Darstellung am Beispiel der großen Energieversorger, in: *Praxis der internationalen Rechnungslegung : PiR*, 4, 2011, S. 96–103.
- Wussow (2004): Harmonisierung des internen und externen Rechnungswesen mittels IAS/IFRS, Unter Berücksichtigung der wertorientierten Unternehmenssteuerung (37), München, 2004.
- Wüstemann / Duhr (2003): Geschäftswertbilanzierung nach dem Exposure Draft ED 3 des IASB : Entobjektivierung auf den Spuren des FASB?, in: *Betriebs Berater*, 5 (58), 2003, S. 247–253.
- Zeff (2013): The objectives of financial reporting: a historical survey and analysis, in: *Accounting and Business Research*, 4 (43), 2013, S. 262–327.
- Zelger (2014): Purchase Price Allocation nach IFRS und HGB. Ballwieser, Wolfgang. 3., überarb. Aufl. Stuttgart. 2014, S. 139–186.
- Ziegler (1994): Neuorientierung des internen Rechnungswesens für das Unternehmens-Controlling im Hause Siemens, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 2 (46), 1994, S. 175–188.
- Zülch (2016a): Der Badwill - Eine unterschätzte Größe in der deutschen Bilanzierungspraxis, in: *KoR-Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 6, 2016, S. 313–314.
- Zülch (2016b): Die Goodwillabschreibung als Indikator für Managementqualität, in: *KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 5 (16), 2016, S. 262–263.
- Zülch / Stork genannt Wersborg (2017): 13 Jahre Impairment Only Ansatz in Deutschland, Empirische Erkenntnisse und aktuelles Stimmungsbild, in: *KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung*, 9, 2017, S. 362–371.
- Zwirner / Künkele (2010): Full Goodwill nach IFRS 3 : Ermittlung, Fortschreibung und Bilanzpolitik, in: *IRZ – Zeitschrift für Internationale Rechnungslegung*, 6 (5), 2010, S. 253–255.