

Tanja Grüner

**Behandlung
der immateriellen Vermögenswerte
im Rahmen der Erstkonsolidierung
nach IAS/IFRS**



Herbert Utz Verlag · München

Schriftenreihe zum Finanz-, Prüfungs- und Rechnungswesen

herausgegeben von

Prof. Dr. Hans Peter Möller, TH Aachen

Prof. Dr. Volker H. Peemöller, Universität Erlangen-Nürnberg

Prof. Dr. Martin Richter, Universität Potsdam

Band 44

Zugl.: Diss., Erlangen-Nürnberg, Univ., 2006

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek:
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.
Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die
der Übersetzung, des Nachdrucks, der Entnahme von
Abbildungen, der Wiedergabe auf photomechani-
schem oder ähnlichem Wege und der Speicherung in
Datenverarbeitungsanlagen bleiben – auch bei nur
auszugsweiser Verwendung – vorbehalten.

Copyright © Herbert Utz Verlag GmbH · 2006

ISBN 3-8316-0628-5

Printed in Germany

Herbert Utz Verlag GmbH, München
089-277791-00 · www.utzverlag.de

Vorwort der Herausgeber

Im Rahmen der Erstkonsolidierung wird nach IAS/IFRS die Purchase Price Allocation verlangt, d. h. der Kaufpreis für das Unternehmen muss den einzelnen erworbenen Vermögenswerten zugeordnet werden. Besondere Fragestellungen sind dabei mit der Identifizierung und Bewertung von immateriellen Vermögenswerten verbunden.

Breiten Raum nehmen deshalb die Bewertungsverfahren für immaterielle Vermögenswerte ein. Für ihre Bewertung kommen drei Verfahren in Frage: An erster Stelle der Market Approach, der den Vorzug vor allen anderen Verfahren erfährt, allerdings mit der Einschränkung, dass üblicherweise keine Marktpreise zur Verfügung stehen. An zweiter Stelle der Income Approach, der einer Unternehmensbewertung entspricht; und an dritter Stelle der Cost Approach, der Erfassung der Wiederbeschaffungskosten. Weite Verbreitung in der Praxis finden die kombinierten Bewertungsverfahren für immaterielle Vermögenswerte.

Verständlicher Weise nimmt der Abschnitt über die Unternehmensbewertung den größten Raum ein, weil hier die Verfahren im Einzelnen mit ihren Komponenten geschildert und auch an kleineren Beispielen verdeutlicht werden. Dazu wird das Barwertmodell ausführlich diskutiert und die verschiedenen Möglichkeiten des Verfahrens vorgestellt. Über die normale Behandlung der Ertragswertmethoden hinaus beschäftigt sich die Verfasserin mit der Identifikation der Generierung von Zahlungsströmen, wobei sie auch dort verschiedene Modelle, was Lebenszyklus, steuerliche und wirtschaftliche Nutzungsdauer immaterieller Werte betrifft, vorgibt. Auch die anderen Verfahren werden ausführlich vorgestellt und jeweils an kleinen Beispielen erläutert. Die Verfasserin liefert auch Hinweise für die praktische Anwendung, indem sie Vorschläge für die Ermittlung der Betafaktoren für einzelne Branchen, der Fremdkapitalkosten unter Berücksichtigung typischer Ausfallquoten von Krediten, und Vorschläge für die Ermittlung des gewichteten Kapitalkostensatzes unterbreitet.

Die vorliegende Arbeit nimmt eine wissenschaftliche Aufbereitung des Themas vor und liefert eine Fülle von Hinweisen für die praktische Ausgestaltung.

Aachen/Nürnberg/Potsdam, im Juli 2006

Die Herausgeber

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	IX
Tabellenverzeichnis	X
Abkürzungsverzeichnis	XII
1 Einleitung	1
1.1 <i>Notwendigkeit einer Rechnungslegung im Rahmen der Information von Bilanzadressaten</i>	1
1.2 <i>Grundzüge der International Financial Reporting Standards (IFRS)</i>	3
1.3 <i>Entwicklung der IAS/IFRS zu einem internationalen Rechnungslegungsstandard mit der Gültigkeit für die EU und Deutschland</i>	7
1.4 <i>Neue Standards für die Behandlung von immateriellen Vermögenswerten bei Erstkonsolidierung</i>	10
1.5 <i>Bedeutung der immateriellen Vermögenswerte</i>	12
1.6 <i>Vorgehensweise und Zielsetzung dieser Arbeit</i>	16
2 Feststellung der Basiskriterien für die Behandlung immaterieller Vermögenswerte	18
2.1 <i>Identifizierung des Erwerbers</i>	24
2.2 <i>Bestimmung des Erwerbszeitpunktes</i>	25
2.3 <i>Ermittlung der Anschaffungskosten und Berücksichtigung latenter Steuern</i>	28
2.3.1 <i>Ermittlung der Anschaffungskosten</i>	28
2.3.2 <i>Ermittlung latenter Steuern</i>	34
2.4 <i>Besondere Formen des Unternehmenserwerbes</i>	39
2.4.1 <i>Umgekehrter Unternehmenserwerb</i>	40
2.4.2 <i>Behandlung von Minderheitsanteilen</i>	40
2.4.3 <i>Sukzessiver Unternehmenserwerb mit verbleibenden Minderheitsanteilen</i>	42
2.5 <i>Angaben im Anhang bei Unternehmenserwerben</i>	43
2.6 <i>Bilanzierungsvoraussetzungen immaterieller Vermögenswerte</i>	45
2.6.1 <i>Identifikation von immateriellen Vermögenswerten im erworbenen Unternehmen</i>	47

2.6.2	Definitions- und Ansatzkriterien.....	57
2.7	<i>Beizulegender Zeitwert und Bewertungsprozess bei immateriellen Vermögenswerten.....</i>	<i>65</i>
2.7.1	Wertmaßstab des beizulegenden Zeitwertes.....	65
2.7.2	Vorgehensweise im Bewertungsprozess.....	71
2.8	<i>Angaben im Anhang zu immateriellen Vermögenswerten.....</i>	<i>76</i>
2.9	<i>Ermittlung der Residualgröße.....</i>	<i>77</i>
2.9.1	Gegenüberstellung der Anschaffungskosten und des Reinvermögens zum beizulegenden Zeitwert.....	77
2.9.2	Feststellung des Goodwill oder negativen Unterschiedsbetrages.....	79
2.9.2.1	Behandlung eines positiven Geschäfts- oder Firmenwertes.....	80
2.9.2.2	Behandlung eines negativen Unterschiedsbetrages.....	85
2.9.3	Angaben im Anhang nach IFRS 3.....	85
3	Bewertung immaterieller Vermögenswerte anhand des Market Approach.....	86
3.1	<i>Vorgehensweise des Market Approach.....</i>	<i>88</i>
3.2	<i>Vor- und Nachteile des Market Approach.....</i>	<i>96</i>
4	Bewertung immaterieller Vermögenswerte durch den Income Approach.....	96
4.1	<i>Das Barwertkalkül.....</i>	<i>97</i>
4.2	<i>Identifikation der Generierung von Zahlungsströmen.....</i>	<i>104</i>
4.3	<i>Ermittlung der Restnutzungsdauer bzw. des Prognosezeitraums.....</i>	<i>105</i>
4.4	<i>Ermittlung des Abzinsungssatzes.....</i>	<i>119</i>
4.4.1	Ermittlung der Eigenkapitalkosten.....	125
4.4.2	Ermittlung des Fremdkapitalkostensatzes.....	133
4.4.3	Ermittlung des WACC.....	134
4.4.4	Spezialfall: WACC bei unbegrenzter Nutzungsdauer.....	135
4.5	<i>Prognose der erwarteten Zahlungsströme.....</i>	<i>137</i>
4.5.1	Direkte Ermittlung der erwarteten Netto-Cashflows aus dem immateriellen Vermögenswert.....	139
4.5.2	Indirekte Ermittlung der erwarteten Zahlungsströme aus den Netto-Cashflows des Gesamtunternehmens.....	145

4.5.3	Ermittlung der erwarteten Zahlungsströme in der Phase mit konstanter Wachstumsrate bzw. der ewigen Rente	151
4.6	<i>Beispiel: Bewertung von Patenten und Lizenzen</i>	152
4.6.1	Das Patent und die abgeleitete Lizenz	152
4.6.2	Bewertungsbeispiel	157
4.7	<i>Vor- und Nachteile des Income Approach</i>	160
5	Bewertung immaterieller Vermögenswerte mit Hilfe des Cost Approach	162
5.1	<i>Wiederbeschaffungskosten- versus Reproduktionskostenansatz</i>	163
5.2	<i>Berücksichtigung der Wertminderung</i>	167
5.3	<i>Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes</i>	169
5.4	<i>Bewertung mit Anschaffungs- und Herstellungskosten als Basis des beizulegenden Zeitwertes</i>	169
5.5	<i>Beispiel: Bewertung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten</i>	173
5.5.1	Definitionskriterien und Ansatzvoraussetzungen	174
5.5.2	Bewertung eines Entwicklungsprojekts	177
5.6	<i>Beurteilung des Cost Approach</i>	179
6	Kombinierte Bewertungsverfahren für immaterielle Vermögenswerte	180
6.1	<i>Relief from Royalty-Methode</i>	181
6.2	<i>Multi Period Excess Earnings-Methode</i>	185
6.3	<i>Incremental Cashflow-Methode</i>	187
6.4	<i>Beispiel: Bewertung einer Marke</i>	189
6.4.1	Vorüberlegung für die Markenbewertung	192
6.4.2	Bewertungsbeispiel	194
6.5	<i>Fazit</i>	201
7	Erstkonsolidierung mit Minderheitsanteilen bei einem sukzessiven Erwerb	202
8	Zusammenfassung und Ausblick	206
8.1	<i>Zusammenfassung</i>	206
8.2	<i>Ausblick</i>	214

Anhang	XVI
Literaturverzeichnis	XIX
Verzeichnis der Internetquellen	XXVIII
Verzeichnis der verwendeten Gesetze, Verordnungen und Entscheidungen	XXXI

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Effekte nach der Kaufpreisallokation	21
Abb. 2:	Nicht bilanziertes Vermögen verschiedener Branchen.....	46
Abb. 3:	Identifikationsprozess der immateriellen Vermögenswerte	47
Abb. 4:	Bewertungsverfahren nach IDW RS HFA 16	67
Abb. 5:	Hierarchische Reihenfolge der Wertansätze für den beizulegenden Zeitwert	69
Abb. 6:	Durchführung eines Bewertungsprozesses	72
Abb. 7:	Systematischer Bewertungsprozess	73
Abb. 8:	Bewertungsprozess beim Market Approach.....	88
Abb. 9:	Aufteilung des Prognoseprozesses.....	100
Abb. 10:	Lebenszyklus von Vermögenswerten	108
Abb. 11:	Survivor-Kurve	113
Abb. 12:	Stub-Kurve der Nutzungsdauer	116
Abb. 13:	Bestandteile des Abzinsungssatzes.....	120
Abb. 14:	Zinssätze des deutschen Kapitalmarktes seit Januar 1991	124
Abb. 15:	Ermittlung des individuellen Portfolios.....	127
Abb. 16:	Trennung der Netto-Cashflows.....	150
Abb. 17:	S-Kurve zur Ermittlung des Abzinsungssatzes.....	198
A1:	Standard-Kurven für den optischen Vergleich	XV
A2:	Standard Survivor-O-Kurve.....	XV
A3:	Standard Survivor-R-Kurve	XVI
A4:	Standard Survivor-L-Kurve	XVI
A5:	Standard Survivor-S-Kurve	XVII

Tabellenverzeichnis

Tab. 1:	Angaben zum Beispiel der Kurswertgarantie	32
Tab. 2:	Immaterielle Vermögenswerte nach IFRS 3.....	54 – 56
Tab. 3:	Steuerliche Nutzungsdauern	110
Tab. 4:	Wirtschaftliche Nutzungsdauern immaterieller Vermögenswerte	111
Tab. 5:	Tableau zur Ermittlung der Nutzungsdauer.....	115
Tab. 6:	Tableau zur Ermittlung der Stub-Kurve	115
Tab. 7:	Renditen öffentlicher Anleihen und hypothetischer Zerobonds.....	128
Tab. 8:	Beta-Faktoren der Peer Groups auf Basis der Prime Standard Branchenindices	131
Tab. 9:	Typisierte Ausfallquoten.....	134
Tab. 10:	Öffentliche Anleihen des Bundes	136
Tab. 11:	Angaben zur Sicherheitsäquivalentmethode.....	142
Tab. 12:	Sicherheitsäquivalentmethode bei horizontaler Vorgehensweise	142
Tab. 13:	Sicherheitsäquivalentmethode bei vertikaler Vorgehensweise	142
Tab. 14:	Barwertermittlung mit der Risikozuschlagsmethode.....	143
Tab. 15:	Ermittlung der operativen Cashflows	146
Tab. 16:	Ermittlung des Unternehmenswertes	147
Tab. 17:	Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes aller immateriellen Vermögenswerte	148
Tab. 18:	Aufteilung der Cashflows über die Bilanzpositionengruppen.....	150
Tab. 19:	Arten von Patenten.....	153
Tab. 20:	Arten von Lizenzen.....	155
Tab. 21:	Ermittlung des Unternehmens-WACC	158
Tab. 22:	Ermittlung der Netto-Cashflows des Unternehmens in Mio. EUR	158
Tab. 23:	Ermittlung der Netto-Cashflows des Produktes in Mio. EUR.....	159
Tab. 24:	Ermittlung der Kapitalkosten aller unterstützenden Vermögenswerte.....	159
Tab. 25:	Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes der Lizenz.....	160
Tab. 26:	Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes.....	169
Tab. 27:	Ermittlung der Anschaffungskosten nach IAS 16	171
Tab. 28:	Ermittlung der Herstellungskosten	172

Tab. 29:	Ausgaben des Entwicklungsprojekts	178
Tab. 30:	Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes des Entwicklungsprojektes.....	178
Tab. 31:	Abgrenzung von Marken	192
Tab. 32:	Schlüsselkomponenten zur Messung der Markenstärke.....	197
Tab. 33:	Netto-Cashflows der Produkte A und B	199
Tab. 34:	Ermittlung des Markenwertes mit Hilfe der Multi Period Excess Earnings-Methode	200
Tab. 35:	Ermittlung des Markenwertes mit Hilfe der Relief from Royalty-Methode.....	200
Tab. 36:	Ermittlung des Markenwertes mit Hilfe der Incremental Cashflow-Methode	201
Tab. 37:	Angaben der Werte des Reinvermögens.....	203
Tab. 38:	Konsolidierung des sukzessiven Unternehmenserwerbes	205

1 Einleitung

1.1 Notwendigkeit einer Rechnungslegung im Rahmen der Information von Bilanzadressaten

Im Folgenden werden einige Punkte erläutert, die zur Auswahl dieses Arbeitsthemas geführt haben. Dabei wird zunächst auf die Funktion eines Jahresabschlusses und die Bedeutung der Rechnungslegung eingegangen. Durch die Globalisierung ergab sich die Notwendigkeit der Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards, weshalb sich diese Arbeit mit den von der EU favorisierten IAS/IFRS beschäftigt.

Aufgabe einer Rechnungslegung ist, durch eine Standardisierung der veröffentlichten Informationen, die bestehenden Informationsasymmetrien zwischen Management und den Bilanzadressaten des Unternehmens zu reduzieren. Durch regelmäßige Veröffentlichung der relevanten Informationen für die Beurteilung der Rendite-Risiko-Situation des Unternehmens reduzieren sich sowohl die Informationsbeschaffungskosten für die Bilanzadressaten als auch die Unsicherheit der Bilanzadressaten bezüglich der Risikoeinschätzung des Unternehmens. Damit kann auch das Management mit günstigeren Unternehmenskonditionen am Kapitalmarkt rechnen.¹ Als wichtigstes Informationsinstrument wird der Jahresabschluss eingeordnet.

Die Funktionen des Jahresabschlusses, welcher Teil der externen Rechnungslegung ist, sind je nach Bilanzadressaten unterschiedlich. Jedoch lassen sich einige gemeinsame Erwartungen der Bilanzadressaten an den Jahresabschluss feststellen.

Die Ermittlungsfunktion dient sowohl intern als auch extern als Grundlage zur Erörterung der wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens. Weiterhin sind Bilanzadressaten daran interessiert, wozu die von ihnen zur Verfügung gestellten Mittel in der vergangenen Periode verwendet wurden. Der Jahresabschluss erfüllt damit die Rechenschaftsfunktion des Managements und zeigt den Erfolg von Managemententscheidungen des vergangenen Jahres auf. Eine weitere Funktion stellt die Dokumentationsfunktion dar, wodurch jeder Geschäftsvorgang und jede Wertveränderung im Jahresabschluss seinen Niederschlag findet und dokumentiert wird. Die Sicherungsfunktion bezieht sich auf die Sicherung der Liquidität und der Vermeidung von existenzbedrohenden Ausschüttungen. Die alles übergreifende Funktion des Jahresabschlusses stellt damit die Information der Bilanzadressaten über alle bewertungsrelevanten Vorgänge im Unternehmen dar.²

Im Laufe vieler Jahre entwickelten sich weltweit verschiedene Rechnungslegungsvorschriften. Sie waren stark von den Verhältnissen des jeweiligen Landes geprägt. Maßgebliche Einflussfaktoren auf die nationalen Rechnungslegungsvorschriften sind v.a. die Kultur, das Rechts- und Steuersystem sowie die Eigentums- und Kapi-

¹ Vgl. Pellens, Bernhard: Internationale Rechnungslegung, S. 10f.

² Vgl. Peemöller, Volker H.: Bilanzanalyse, S. 10.

talmarktstruktur eines Landes.³ Das deutsche Handelsgesetzbuch greift noch heute auf Teile des Allgemeinen Deutschen Handelsgesetzbuches von 1861 zurück. Dieses wurde nach dem Vorbild des Ordonnance de Commerce aus dem Jahr 1673, welcher Teil der napoleonischen Gesetzgebung von 1807 war, entwickelt. Diese Vorschriften beinhalteten zunächst keine externen Informationspflichten. Sie richteten sich ausschließlich an einer ordnungsmäßigen Buchführung aus. Erst nach der Weltwirtschaftskrise wurde die öffentliche Rechnungslegungspflicht in das deutsche Aktiengesetz, zum Schutze der Gläubiger, übernommen.⁴

Im Zuge der zunehmenden Internationalisierung der Geschäftstätigkeit, der steigenden Exportquoten und des zunehmenden Wettbewerbsdruckes auf die international agierenden Unternehmen gerieten diese verstärkt unter Investitionsdruck. Um weiterhin auf dem Markt präsent zu sein und um sich nicht von Wettbewerbern verdrängen zu lassen, kam es zu einer steigenden Nachfrage nach Eigen- und Fremdkapital. Während früher diese Nachfrage üblicherweise national befriedigt wurde, traten auch hier internationale Interessen in den Vordergrund. Die Notierung von Aktien an ausländischen Börsen, wie z.B. der NYSE, der weltweit führenden Börse oder die Nutzung von Kapitalmärkten zur Aufnahme von Fremdkapital waren eine Folge des zunehmenden Kapitalbedarfs, den die nationalen Märkte nicht mehr decken konnten. Nachdem sich eine weitgehende Homogenisierung der Märkte vollzogen hatte und die Stakeholder weltweit verteilt waren, entstand das Problem der fehlenden Vergleichbarkeit der Unternehmensabschlüsse über die Ländergrenzen hinweg. Spezielle Kenntnisse über die nationale Rechnungslegung anderer Länder sind meist bei potentiellen Investoren im Ausland nicht vorhanden und führten entweder zu einer schlechten Beurteilung des Unternehmens oder zu einer Erhöhung der Transaktionskosten, aufgrund der externen Beauftragung von Dienstleistungsunternehmen mit dem entsprechenden Rechnungslegungs-Know-how.⁵ Um auch die Informationsbedürfnisse von verschiedenen ausländischen Stakeholdern zu erfüllen, werden bis heute Harmonisierungsbestrebungen, d.h. die Reduktion von Unterschieden zwischen verschiedenen nationalen Rechnungslegungssystemen v.a. unter den großen Industrienationen durchgeführt, welche als Oberziel die Vergleichbarkeit der Abschlüsse verfolgen.⁶

Neben der Harmonisierung von nationalen Rechnungslegungssystemen und der Entwicklung von internationalen Rechnungslegungssystemen, wie IFRS oder US-GAAP diente auch die zunehmende Einschätzung von Unternehmen durch unabhängige Ratingagenturen, wie z.B. Standard & Poors oder Moodys, der Transparenz und Verbesserung der Effizienz an den Kapitalmärkten.⁷

Beim Ratingprozess zeigte sich die Problematik unterschiedlicher Rechnungslegungssysteme. Die in Deutschland übliche Bildung von Pensionsrückstellungen

³ Vgl. Pellens, Bernhard: Internationale Rechnungslegung, S. 22f.

⁴ Vgl. Coenenberg, Adolf G.: Jahresabschluss, S. 10f.

⁵ Vgl. Coenenberg, Adolf G.: Jahresabschluss, S. 21f.

⁶ Vgl. Rost, Peter: Harmonisierungsprozess, S. 20.

⁷ Vgl. Pellens, Bernhard: Internationale Rechnungslegung, S. 16.

über die Dienstzeit der Arbeitnehmer hinweg, ist in den angelsächsischen Ländern nahezu unbekannt. Hier findet eine Sammlung der Pensionsansprüche in externen Fonds, d.h. jenseits der Unternehmensbilanz statt. Dieser Unterschied führte dazu, dass Ratingagenturen diese zwei unterschiedlichen Vorgehensweisen nicht vergleichbar berücksichtigten. Es kam deshalb zu einer Schlechterstellung des Ratings von deutschen Unternehmen mit Pensionsrückstellungen, im Vergleich zu angelsächsischen Unternehmen mit externen Pensionsfonds.⁸ Auch hier zeigt sich die Vorteilhaftigkeit einer international vergleichbaren Rechnungslegung als gemeinsame Grundlage für die Beurteilung eines Unternehmens.

Grundsätzliche positive Effekte aus der Anwendung eines internationalen Rechnungslegungsstandards sind:⁹

- Vereinheitlichung der externen Rechnungslegung innerhalb eines internationalen Konzerns und damit einhergehende Kosten- und Zeitersparnisse
- keine Überleitungsrechnung und Umbewertungen von Vermögenswerten und Schulden
- Internationale Vergleichbarkeit innerhalb des Unternehmens und mit anderen Unternehmen
- Einführung des Shareholder Value-Konzeptes, d.h. die Interessen der Eigenkapitalgeber stehen im Vordergrund, im Gegensatz zum bisher vorherrschenden Stakeholder Value-Konzept, d.h. die Interessen möglichst vieler Adressaten stehen im Vordergrund, wie dies v.a. in der kontinentaleuropäischen Rechnungslegung, z.B. im deutschen gläubigerschutzorientierten HGB der Fall ist.¹⁰
- Steigerung der Informationsqualität durch ausführlichere Angabepflichten und Vergleichbarkeit sowie Reduktion der Transaktions- oder Informationsbeschaffungskosten
- Einführung des internationalen Rechnungslegungssystems; durch Nutzung sowohl für das externe Berichtswesen als auch für interne Zwecke entfällt die Transformation von Daten.

Nach dem Aufgaben und Vorteile eines internationalen Rechnungslegungssystem aufgezeigt wurden, werden im Folgenden die Gründe für die Auswahl der IAS/IFRS und deren wachsende Bedeutung erläutert.

1.2 Grundzüge der International Financial Reporting Standards (IFRS)

Derzeit haben sich zwei internationale Rechnungslegungssysteme entwickelt, die IAS/IFRS und die US-GAAP. Eine Berücksichtigung der US-GAAP findet in dieser Arbeit nicht statt, da von Seiten der EU ein eindeutiges Signal hin zu den

⁸ Vgl. Gerke, Wolfgang/Pellens, Bernhard: Forschungsgutachten, S. 1.

⁹ Vgl. Coenenberg, Adolf G.: Jahresabschluss, S. 22.

¹⁰ Vgl. Pellens, Bernhard: Internationale Rechnungslegung, S. 26f.

IAS/IFRS ausgeht. Die IAS/IFRS sind derzeit auf einem Weg sich international als führender Rechnungslegungsstandard zu etablieren. Um von einem internationalen Rechnungslegungssystem sprechen zu können, ist die Akzeptanz durch möglichst viele verschiedene nationale Standardsetter und Institutionen von Bedeutung. Die aktuell wesentliche Einschränkung der Akzeptanz dieser Standards ist die fehlende Anerkennung durch die US-Börsenaufsicht SEC. Für Unternehmen, die den amerikanischen Kapitalmarkt nutzen möchten, wie z.B. die DaimlerChrysler AG oder die Telekom AG ist es daher weiterhin erforderlich, einen Jahresabschluss nach den Regeln der US-GAAP zu erstellen.¹¹

Eine Annäherung der IAS/IFRS und der US-GAAP wurde im September 2002 von den Gremien IASB und FASB vereinbart und ab Oktober 2002 als sog. Konvergenzprojekt begonnen. Dabei steht die Verringerung der Unterschiede in den beiden internationalen Rechnungslegungsstandards unter Beibehaltung einer hohen Qualität im Vordergrund. Das sog. Improvement Project des IASB, in welchem u.a. die Standards IFRS 3, IAS 36 und IAS 38 bis zum Jahr 2004 überarbeitet wurden, ist Teil des Konvergenzprojektes.¹²

Jedoch scheint nach neueren Verhandlungen zwischen der EU-Kommission und der SEC die fehlende Anerkennung der IAS/IFRS nur noch von vorübergehender Bedeutung zu sein. Die EU-Kommission vereinbarte mit der SEC einen Fahrplan zur Anerkennung der IAS/IFRS am US-Kapitalmarkt. Damit sollen nach derzeitiger Zielsetzung die Harmonisierungsbestrebungen der beiden Rechnungssysteme weiter voranschreiten und so die Barriere frühestens 2007, spätestens jedoch 2009 aufgehoben werden. Es bleibt jedoch abzuwarten, ob die Anforderungen der SEC an die IAS/IFRS erfüllt werden können bzw. vom IASB erfüllt werden wollen.¹³

Das wichtigste Organ des IASCF ist der IASB (bis 01.04.2001 IASC), welcher für die inhaltlichen Fragen der IAS/IFRS zuständig ist. Der IASB ist ein privater, unabhängiger und supranationaler Standardsetter mit Sitz in London, UK. Dieses Organ arbeitet mit nationalen Standardsetzern zusammen und ist um eine Anpassung der nationalen Rechnungslegungen der Länder bemüht. Der IASB besitzt derzeit 12 hauptberufliche und 2 nebenberufliche Mitglieder, welche mit der Thematik der Rechnungslegung vertraut sein müssen. Die Mitglieder des IASB sind zu bestimmten Teilen Wirtschaftsprüfer, Bilanzsteller, wissenschaftlich tätig oder Jahresabschlussadressaten. Zu den Aufgaben des IASB gehören zunächst fachliche Aufgaben, wie z.B. die Vorbereitung von Entwürfen in verschiedenen Stufen (Vorentwürfe, sog. Draft Statements of Principles und Standardentwürfe, sog. Exposure Drafts)¹⁴, die Verabschiedung der IAS/IFRS und gültiger Interpretationen zu den Standards. Weiterhin werden Entwürfe zur Diskussion veröffentlicht, öffentliche Anhörungen und Field Tests bzgl. der Anwendbarkeit von Vorschlägen organisiert

¹¹ Vgl. Peemöller, Volker H.: Bilanzanalyse, S. 287.

¹² Vgl. Johnson, Jeffrey J.: Global Convergence.

¹³ Vgl. EU-Kommission (Hrsg.): Rechnungslegungsstandards.

¹⁴ Vgl. Baetge, Jörg/Kirsch, Hans-Jürgen/Thiele, Stefan: Konzernbilanzen, S. 23.

und Expertengruppen für Projekte beauftragt.¹⁵ Die neu erscheinenden Standards werden künftig als IFRS bezeichnet.¹⁶

Eine Überwachung des IASB findet durch ein weiteres Organ, die Trustees statt.¹⁷ Die Trustees, besetzt durch Personen mit unterschiedlichem geographischen und beruflichen Hintergrund, sind darüber hinaus für die Finanzierung und Budgetierung anderer Organe des IASCF zuständig und bestellen den IASB und IFRIC.¹⁸

Die IAS/IFRS-Regelungen setzen sich aus dem IASB Vorwort (Preface), dem Framework bzw. Rahmenkonzept, den einzelnen Standards¹⁹ und den offiziellen Interpretationen von einem weiteren Organ des IASCF, dem IFRIC²⁰, zusammen. Erst nach Anwendung aller gültigen IAS/IFRS und den offiziellen Interpretationen kann von einem Abschluss nach den IAS/IFRS gesprochen werden.²¹

Das Vorwort enthält nur allgemeine Aussagen über Ziele, Anwendungsbereich und Ähnliches. Konkrete Grundlagen sind in den anderen Bestandteilen der IAS/IFRS geregelt.²²

Das Framework enthält die übergreifenden Grundsätze der Rechnungslegung nach IAS/IFRS und stellt v.a. den Rahmen für die Verfassung neuer Standards sowie die logische Begründung für bereits bestehende Standards dar. Es dient weiterhin der Lösung von nicht besonders in den einzelnen Standards geregelten Sachverhalten. Grundsätzlich wird jedoch den einzelnen Standards und deren Interpretationen Vorrang gewährt. Das Framework wird ausdrücklich nicht als „verbindlicher Standard“²³ verstanden. Weiterhin enthält das Framework die Grundannahmen der Rechnungslegung, ähnlich wie im HGB die Vorschriften für alle Kaufleute der §§ 242 – 256 HGB.²⁴

Grundsätzliches Konzept der IAS/IFRS ist der Shareholder Value-Ansatz. Dieser Ansatz geht davon aus, dass der Investor an der Performance des Unternehmens interessiert ist und seine Analyse des Unternehmens auf Basis des Jahresabschlusses durchführt. Als kleinster gemeinsamer Nenner wird damit für alle Stakeholder die Information über die wirtschaftliche Lage des Unternehmens identifiziert.²⁵ Der IASB geht davon aus, dass die veröffentlichten, wesentlichen Informationen über die tatsächliche Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie deren Veränderungen zum Vorjahr im Jahresabschluss nicht nur die Interessen der Shareholder, sondern auch die Interessen der anderen Stakeholder ausreichend erfüllt.²⁶ Damit zeigt sich

¹⁵ Vgl. DRSC (Hrsg.): Organisation.

¹⁶ Vgl. Baetge, Jörg/Kirsch, Hans-Jürgen/Thiele, Stefan: Konzernbilanzen, S. 23.

¹⁷ Vgl. DRSC (Hrsg.): Organisation.

¹⁸ Vgl. Dawo, Sascha: Immaterielle Güter, S. 189.

¹⁹ Vgl. Peemöller, Volker H.: Bilanzanalyse, S. 293f.

²⁰ Vgl. Dawo, Sascha: Immaterielle Güter, S. 189f.

²¹ Vgl. Dawo, Sascha: Immaterielle Güter, S. 191.

²² Vgl. Heyd, Reinhard/Lutz-Ingold, Martin: Immaterielle Vermögenswerte, S. 16.

²³ Vgl. Baetge, Jörg/Kirsch, Hans-Jürgen/Thiele, Stefan: Konzernbilanzen, S. 23.

²⁴ Vgl. Gräfer, Horst/Sorgenfrei, Christiane: Rechnungslegung, S. 38f.

²⁵ Vgl. Peemöller, Volker H.: Bilanzanalyse, S. 209f.

²⁶ Vgl. IASCF (Hrsg.): IASB-F. 10, IASB-F. 12 i.V.m. IAS 1.13.

eine Fokussierung der Informationsfunktion in den IAS/IFRS. Dies wird auch durch das Prinzip des „True and Fair View“²⁷ der IAS 1.10 – 1.18 unterstützt, welches als primäres Ziel der IAS/IFRS gilt und eine Abweichung nur bei einer ausdrücklich anderweitigen Regelung innerhalb eines Standards ermöglicht wird.²⁸

Die Standards enthalten folgende Rechnungslegungsgrundsätze:

- Grundsatz der Periodenabgrenzung nach Erträgen und Aufwendungen unabhängig vom Ein- und Auszahlungszeitpunkt²⁹
- Grundsatz der Unternehmensfortführung, sofern keine tatsächlichen oder rechtlichen Sachverhalte entgegenstehen³⁰
- Grundsatz der Verständlichkeit innerhalb angemessener Zeit, bezogen auf einen sachkundigen Leser³¹
- Grundsatz der Relevanz für die Daten, welche die Entscheidung eines Bilanzadressaten beeinflussen können³²
- Grundsatz der Wesentlichkeit für Angaben, deren Verzicht eine fehlerhafte Entscheidung eines Bilanzadressaten zur Folge haben würde³³
- Grundsatz der Verlässlichkeit anhand dreier wesentlicher Prinzipien³⁴
 - Prinzip der wirtschaftlichen Betrachtungsweise, d.h. Abbildung der Geschäftsvorfälle nach dem wirtschaftlichen Gehalt³⁵
 - Vorsichtsprinzip, d.h. vorsichtige Bewertung bei vorhandenen Ungewissheiten und Ermessensspielräumen ohne die Bildung von stillen Reserven³⁶
 - das Prinzip der glaubwürdigen Darstellung sowie das Prinzip der Vollständigkeit werden ebenfalls unter der Verlässlichkeit gesehen³⁷
- Grundsatz der Vergleichbarkeit sowohl im Zeitablauf eines Unternehmens als auch zwischen verschiedenen Unternehmen durch stetige Beibehaltung von Ansatz- und Bewertungsvorschriften.³⁸

²⁷ Vgl. IASCF (Hrsg.): IASB-F. 46.

²⁸ Vgl. Baetge, Jörg/Kirsch, Hans-Jürgen/Thiele, Stefan: Konzernbilanzen, S. 77.

²⁹ Vgl. IASCF (Hrsg.): IASB-F. 22.

³⁰ Vgl. IASCF (Hrsg.): IASB-F. 23.

³¹ Vgl. IASCF (Hrsg.): IASB-F. 25.

³² Vgl. IASCF (Hrsg.): IASB-F. 26f.

³³ Vgl. IASCF (Hrsg.): IASB-F. 29f.

³⁴ Vgl. IASCF (Hrsg.): IASB-F. 31f.

³⁵ Vgl. IASCF (Hrsg.): IASB-F. 35.

³⁶ Vgl. IASCF (Hrsg.): IASB-F. 37.

³⁷ Vgl. IASCF (Hrsg.): IASB-F. 33f. i.V.m. IASB-F. 38.

³⁸ Vgl. IASCF (Hrsg.): IASB-F. 25.

Die IAS/IFRS unterscheiden nicht zwischen der Aufstellung eines Einzel- und der Aufstellung eines Konzernabschlusses. Es gelten grundsätzlich alle Standards für die Aufstellung des Jahresabschlusses.³⁹

Die einzelnen Standards bestehen aus den speziellen Regelungen der übernommenen IAS und der IFRS und befassen sich mit speziellen Bilanzierungsfragen. Sie sind grundsätzlich unabhängig und selbständig auf einem abgegrenzten Rechnungslegungsfeld gültig, es sei denn, es wird auf andere Standards ausdrücklich verwiesen.

Nachdem der Aufbau und die Zusammensetzung der IAS/IFRS erläutert wurde, wird im Folgenden der Entwicklungsprozess innerhalb der EU bis zur Übernahme der IAS/IFRS beschrieben.

1.3 Entwicklung der IAS/IFRS zu einem internationalen Rechnungslegungsstandard mit der Gültigkeit für die EU und Deutschland

Als Auslöser für die Harmonisierung der Rechnungslegungssysteme innerhalb Europas gilt der „Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft“ (EWGV) vom 25. März 1957. Zur Schaffung eines gemeinsamen Binnenmarktes war die Harmonisierung nationaler rechtlicher Regelungen notwendige Voraussetzung geworden.⁴⁰

Die 7. EG-Richtlinie wurde am 13. Juni 1983 vom Ministerrat der EG beschlossen und verpflichtete die Mitgliedstaaten die Vorgaben dieser sog. „Konzernbilanzrichtlinie“ in die nationale Gesetzgebung, zum Zwecke der Harmonisierung des Bilanzrechts innerhalb der EU, aufzunehmen.⁴¹ Seit 1990 verfolgte die EU-Kommission die Entwicklungen des heutigen IASB.⁴² Am 13. Februar 1998 ermöglichte der deutsche Gesetzgeber mit § 292a HGB die befreiende Aufstellung des Konzernabschlusses nach IFRS für kapitalmarktorientierte Unternehmen mit Nutzung des Wertpapiermarktes i.S.d. § 2 Abs. 5 WpHG, sofern die Standards mit der 7. EG-Richtlinie im Einklang stehen.⁴³ Er verzichtete damit auf die Aufstellung eines Konzernabschlusses nach dem deutschen HGB, sofern ein Abschluss nach internationalen Rechnungslegungsstandards veröffentlicht wurde.

Nachdem die EU die IAS/IFRS anerkannte, erfolgte auch die schrittweise Anerkennung durch weitere Institutionen. Die internationale Anerkennung der IAS wurde am 17. Mai 2000 durch die Akzeptanz der IOSCO einen wesentlichen Schritt vorangetrieben, welche die Anwendung der Standards im Fall eines Listings an einem Wertpapiermarkt empfohlen hatte.⁴⁴

³⁹ Vgl. Baetge, Jörg/Kirsch, Hans-Jürgen/Thiele, Stefan: Konzernbilanzen, S. 24.

⁴⁰ Vgl. Pellens, Bernhard: Internationale Rechnungslegung, S. 375.

⁴¹ Vgl. Baetge, Jörg/Kirsch, Hans-Jürgen/Thiele, Stefan: Konzernbilanzen, S. 15.

⁴² Vgl. Pellens, Bernhard: Internationale Rechnungslegung, S. 387.

⁴³ Vgl. Bohl, Werner (Bearb.): Beck'sches IFRS-Handbuch, § 1 Rz. 24.

⁴⁴ Vgl. Bohl, Werner (Bearb.): Beck'sches IFRS-Handbuch, § 1 Rz. 3.

In einem nächsten bedeutenden Schritt fand die Anerkennung der Standards als einziger einheitlicher Rechnungslegungsstandard innerhalb der EU statt. Vorher wurden die IAS als Alternative zu den nationalen Rechnungslegungsvorschriften für Konzernabschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen eingeführt bis die EU-Verordnung (EG) Nr. 1606/2002, die sog. IAS-Verordnung, in Kraft trat.

Wegen des privatrechtlichen Charakters des IASCF ist es nicht möglich, die vom IASB verabschiedeten Rechnungslegungsstandards automatisch und damit unwiderruflich und vorbehaltlos als Gesetz zu implementieren. Aufgrund dieser Problematik hat die EU ein spezielles Verfahren, das sog. Komitologieverfahren, eingeführt. Die EU-Kommission hat einen Regelungsausschuss aus Vertretern der Mitgliedstaaten für das Gebiet Rechnungslegung gegründet. Dieses Gremium unterstützt die EU-Kommission. Darin wird entschieden, ob die EU die Standards unverändert oder mit Änderungen bzw. Ergänzungen übernimmt. Die EU-Kommission besitzt das alleinige Vorschlagsrecht. Die Ablehnung eines Vorschlages der EU-Kommission kann nur durch 70% der Stimmrechte des Rechnungsausschusses erfolgen. Dieses Verfahren führte zu einer schnelleren Implementierung der dynamischen IFRS innerhalb des europäischen Rechtssystems Europas.⁴⁵

Mit der EU-Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 vom 19. Juli 2002 wurde ein weiterer wichtiger Schritt im Rahmen der Vervollendung des Binnenmarktes der EU durchgeführt.

Diese Verordnung gilt für alle kapitalmarktorientierten europäischen Unternehmen. Danach sind diese Unternehmen verpflichtet, die IAS/IFRS zum 01.01.2005 für ihren Konzernabschluss anzuwenden.⁴⁶ Einen Aufschub bis 2007 gewährt die EU für Unternehmen, die den Kapitalmarkt nur durch Fremdkapitaltitel nutzen oder vor Inkrafttreten dieser Verordnung und auch weiterhin an einer ausländischen Börse gelistet sind, welche die Anwendung eines anderen internationalen Rechnungslegungsstandards, wie den US-GAAP, vorschreibt.⁴⁷

Das Europäische Parlament und der Rat begründeten ihre Entscheidung zur EU-Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 wie folgt:⁴⁸

„Um zu einer Verbesserung der Funktionsweise des Binnenmarkts beizutragen, müssen kapitalmarktorientierte Unternehmen dazu verpflichtet werden, bei der Aufstellung ihrer konsolidierten Abschlüsse ein einheitliches Regelwerk internationaler Rechnungslegungsstandards von hoher Qualität anzuwenden. Überdies ist es von großer Bedeutung, dass an den Finanzmärkten teilnehmende Unternehmen der Gemeinschaft Rechnungslegungsstandards anwenden, die international anerkannt sind und wirkliche Weltstandards darstellen.“

⁴⁵ Vgl. Peemöller, Volker H.: Bilanzanalyse, S. 290f.

⁴⁶ Vgl. Verordnung (EG) Nr. 1606/2002, Art. 4 i. V. m. Art. 2.

⁴⁷ Vgl. Verordnung (EG) Nr. 1606/2002, Art. 9.

⁴⁸ Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 (2).

Durch die Anerkennung der IAS/IFRS als „europäisches Rechnungslegungssystem“ haben die Standards innerhalb der EU und somit auch für Deutschland enorm an Bedeutung gewonnen.

Mit der EU-Modernisierungsrichtlinie vom 18. Juni 2003 erfolgte eine weitere Unterstützung der Anwendung der IAS/IFRS in den Mitgliedstaaten.⁴⁹

Die Umsetzung in deutsches Recht wurde endgültig durch Einführung des § 315a HGB verankert. Die Ausdehnung auf nichtkapitalmarktorientierte Unternehmen und den Einzelabschluss, welche als Mitgliedstaatenwahlrecht definiert wurden, ist nicht umgesetzt worden.

Im Februar 2003 wurde für börsennotierte Gesellschaften in Deutschland, zur weiteren Verbesserung der Transparenz und zur Stärkung des Anlegerschutzes, ein 10-Punkte-Programm der damaligen Bundesregierung verabschiedet. Für die Rechnungslegung sind v.a. das Bilanzrechtsreformgesetz, welches seit 10.12.2004 in Kraft ist und das Bilanzkontrollgesetz, welches seit 21.12.2004 in Kraft ist, relevant.⁵⁰

Zur Überwachung der Rechtmäßigkeit von Unternehmensabschlüssen, vornehmlich kapitalmarktorientierter Unternehmen, wurde eine privatrechtliche unabhängige Stelle nach dem Vorbild des DRSC eingerichtet. Dies wird unter dem Stichwort „Enforcement“ verstanden und ist im fünften Abschnitt des dritten Buches des HGBs integriert.

Spezielle Anforderungen neben den IAS/IFRS ergeben sich für Deutschland durch § 315a HGB i.V.m. § 315 HGB bei der Erstellung eines Konzern-Lageberichts, welcher das Bild der tatsächlichen Verhältnisse des Unternehmens darstellen soll. Dazu gehört auch, besondere Einflüsse im Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres und für die Zukunft zu erläutern, wodurch auf Unternehmenserwerbe mit wesentlicher Bedeutung einzugehen sowie auf Chancen und Risiken hinzuweisen ist.

Weitere zusätzliche Erfordernisse im Konzernabschluss und somit auch für die neu erworbenen Unternehmen ergeben sich aus der Abgabe bzw. der Erläuterung von Abweichungen der Corporate-Governance-Erklärung lt. § 314 Abs. 1 Nr. 8 HGB i.V.m. § 161 AktG und den zusätzlichen Anhangangaben wie:

- Anzahl der Mitarbeiter aus § 314 Abs. 1 Nr. 4 HGB
- Bezüge und deren Zusammensetzung für Organmitglieder aus § 314 Abs. 1 Nr. 6 HGB
- Angaben zu Honoraren der Wirtschaftsprüfer nach § 314 Abs. 2 Nr. 1 – 3 HGB

⁴⁹ Vgl. Bohl, Werner (Bearb.): Beck'sches IFRS-Handbuch, § 1 Rz. 24.

⁵⁰ Vgl. KPMG (Hrsg.): 10-Punkte-Programm; vgl. auch BMI (Hrsg.): Pressemitteilung.

- Angaben zum Beteiligungsbesitz hinsichtlich Name, Sitz, Anteil am Kapital nach § 313 Nr. 1 – 3 HGB und weiteren in § 313 Nr. 4 HGB erläuterten Sachverhalten.

Weiterhin ist auch für Abschlüsse nach internationaler Rechnungslegung einschließlich dem Lagebericht eine Prüfungspflicht nach § 316 HGB vorgesehen. Weitere Anforderungen sind beispielsweise aus dem AktG oder dem PubiG für kapitalmarktorientierte Unternehmen abzuleiten.

Neben den gesetzlichen Anforderungen ergeben sich auch durch privatrechtliche Gremien Pflichten für die Rechnungslegung bzw. Abschlüsse.

Das DRSC, ermächtigt durch § 342 Abs. 1 HGB, verabschiedet die DRS, welche bei Einhaltung der Empfehlung nach § 342 Abs. 2 HGB zu einer grundsätzlichen Vermutung der Ordnungsmäßigkeit des Abschlusses führt. Die für Unternehmenszusammenschlüsse und immaterielle Vermögenswerte relevanten Standards DRS 4 und 12 sind jedoch für Anwender der internationalen Rechnungslegung nicht gültig.⁵¹

Darüber hinaus existiert noch ein weiteres privatrechtliches Gremium, das IDW. Die IDW-Empfehlungen stellen Interpretationen der IAS/IFRS dar. Die Einhaltung dieser Empfehlungen sind zwar für die Unternehmen nicht verbindlich, jedoch bieten sie eine Interpretationshilfe für Bilanzierungsfragen. Für die anschließende Prüfung greifen die Wirtschaftsprüfer auf die Leitlinien des IDW zurück, zu deren Anwendung sich die Mitglieder des IDW verpflichten. Bei deren Einhaltung können sie sich auf eine ordnungsgemäß durchgeführte Prüfung berufen.⁵²

Nachdem die Entwicklung der IAS/IFRS aufgezeigt wurde und auf die besondere Bedeutung für die Mitgliedstaaten der EU hingewiesen wurde, werden die zwei für diese Arbeit wesentlichen Standards kurz vorgestellt.

1.4 Neue Standards für die Behandlung von immateriellen Vermögenswerten bei Erstkonsolidierung

Am 31. März 2004 veröffentlichte der IASB die beiden folgenden Standards, auf welche im Wesentlichen in dieser Arbeit Bezug genommen wird:

- IAS 38 Immaterielle Vermögenswerte (Intangible Assets)
- IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse (Business Combinations).

IAS 38 befasst sich mit der Identifizierung, dem Ansatz und der Bewertung von immateriellen Vermögenswerten. Er liefert zunächst eine Definition für immaterielle Vermögenswerte i.S.d. IAS 38 und regelt anschließend die erstmalige Erfassung. Des Weiteren ist der immaterielle Vermögenswert hinsichtlich seiner Nutzungsdauer zu kategorisieren und in „begrenzte“ oder „unbestimmbare“ Nutzungsdauer einzuordnen.

⁵¹ Vgl. DRSC (Hrsg.): DRS Nr. 4 Tz. 1b; vgl. auch DRSC (Hrsg.): DRS Nr. 12 Tz. 1b.

⁵² Vgl. Zitzelsberger, Siegfried (Bearb.): Wirtschaftsprüfung, S. 79f.

Dieser Standard ist verpflichtend anzuwenden auf Unternehmenszusammenschlüsse mit einem Vertragsdatum nach dem 31. März 2004. Eine Ausnahme hiervon ist für einen erstmaligen Anwender der IAS/IFRS vorgesehen. Eine frühere Anwendung ist jedoch vom IASB erwünscht.⁵³

IFRS 3 schreibt die Berichtspflicht für Unternehmenszusammenschlüsse vor. Während der ursprüngliche IAS 22 für Unternehmenszusammenschlüsse jeglicher Art galt, sind in der derzeit gültigen Fassung des IFRS 3 zahlreiche Arten von Zusammenschlüssen ausgenommen, wie z.B. Joint Ventures oder Unternehmenserwerbe ohne einen Erwerb von Anteilsrechten. Diese Ergänzungen des Standards wurden als Exposure Draft im Jahr 2005 veröffentlicht, die endgültige Fassung⁵⁴ wird jedoch nach aktuellem Stand nicht vor dem zweiten Halbjahr 2006 erwartet. Mit der Entstehung des IFRS 3 kam es in weiten Teilen zu einer starken Neuausrichtung der Konzernrechnungslegung. Die Zielsetzungen des IASB lagen v.a. in der Verbesserung der Qualität im Vergleich zum vorangegangenen Standard und in der Angleichung der IAS/IFRS an die US-GAAP.⁵⁵

Der IFRS 3 ersetzt den bisherigen Standard IAS 22 und ist verpflichtend auf Unternehmenszusammenschlüsse anzuwenden, welche innerhalb des Gültigkeitsbereiches nach IFRS 3.2 und mit einem Vertragsdatum nach dem 31.03.2004 liegen. Eine frühere Anwendung ist jedoch vom IASB erwünscht.⁵⁶

Die wesentlichen Regelungen in IFRS 3 sind Regelungen zur Kapitalkonsolidierung, zu Minderheitsanteilen und Unterschiedsbeträgen zwischen Anschaffungskosten und den beizulegenden Zeitwerten des erworbenen Nettoreinvermögens. Weitere ergänzende Regelungen, wie z.B. über Konsolidierungskreis, -stichtag und andere Konsolidierungsvorgänge sind in IAS 27 geregelt. Weder in IFRS 3 noch in IAS 27 befinden sich jedoch eindeutige Vorschriften zum Hinzuerwerb von Anteilen an einem bisher assoziierten Unternehmen, welches danach zu einem Tochterunternehmen wird und damit erstkonsolidiert werden muss.⁵⁷ Keinerlei Hinweise werden für den Hinzuerwerb von Anteilen an einem bereits vollkonsolidierten Unternehmen getroffen. Diese beiden Sachverhalte werden im Rahmen der sog. Phase II des Business Combinations Project konkretisiert und sind in ED-IFRS 3 und ED-IAS 27 zur Diskussion veröffentlicht worden.⁵⁸

Grundsätzlich wird in IFRS 3 von der Einheitstheorie ausgegangen, nach welcher der Konzernabschluss so aufzustellen ist, als würde es sich in dem Unternehmensverbund um ein einziges Unternehmen handeln. Dies hat zur Folge, dass auch Min-

⁵³ Vgl. IASCF (Hrsg.): IAS 38.IN1 i.V.m. IFRS 1.B1 und IFRS 3.78.

⁵⁴ Vgl. PwC (Hrsg.): Newsletter 01/2006, S. 2.

⁵⁵ Vgl. Zülch, Henning: StuB 2004, S. 562.

⁵⁶ Vgl. IASCF (Hrsg.): IFRS 3 Appendix C.

⁵⁷ Vgl. Lüdenbach, Norbert (Bearb.): Haufe IAS/IFRS-Kommentar, § 31 Rz. 24f.

⁵⁸ Geplante Änderungen des IASB werden in Brücks, Michael/Richter, Michael: KoR 2005, S. 410 – 413 und Lüdenbach, Norbert/Hoffmann, Wolf-Dieter: DB 2005, S. 1805 – 1811 kurz dargestellt.

derheitsanteile an den Zeitwerten der Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden im Konzernabschluss partizipieren.⁵⁹

Die wesentlichen Veränderungen in dem IFRS 3 gegenüber IAS 22 sind:⁶⁰

- Die einzig zulässige Konsolidierungsmethode ist die Erwerbsmethode (Purchase Method) in der Form einer vollständigen Neubewertungsmethode (Revaluation Model).
- Ein Geschäfts- oder Firmenwert (Goodwill) ist einem mindestens jährlichen Werthaltigkeitstest (Impairment Test) zu unterziehen und gegebenenfalls außerplanmäßig abzuschreiben. Ein negativer Unterschiedsbetrag (Excess) ist nach einer nochmaligen Prüfung der Richtigkeit (Reassessment) sofort erfolgswirksam zu verbuchen.
- Immaterielle Vermögenswerte sind so weit wie möglich separat zu erfassen, falls sie die Definitions- und Ansatzkriterien erfüllen. In IAS 22 wurden sie als Teil des Geschäfts- oder Firmenwertes betrachtet.
- Restrukturierungsrückstellungen dürfen nur noch zum Ansatz gebracht werden, wenn die Verpflichtung bereits vor dem Unternehmenserwerb bestanden hat. Pläne des Erwerbers reichen danach nicht mehr aus die Beträge bei der Kaufpreisallokation anzusetzen.
- Eventualschulden werden bei der Kaufpreisallokation bei Erfüllung der Voraussetzungen berücksichtigt, Eventualforderungen dürfen jedoch nicht analog zu den Verbindlichkeiten angesetzt werden.

Andere IAS, wie z.B. IAS 8, 12, 36, 37 oder IFRS 5 werden nur am Rande, meist im Rahmen der Behandlung der Erstkonsolidierung in dieser Arbeit benötigt.

1.5 Bedeutung der immateriellen Vermögenswerte

Die Existenz von immateriellen Vermögenswerten wurde schon sehr früh erkannt, lediglich die Bilanzierung dieser Art von Vermögenswerten wurde in der Vergangenheit aufgrund des Vorsichtsprinzips verworfen, da alleine die Identifizierbarkeit wegen der fehlenden physischen Substanz oftmals strittig war. Die Bewertung des immateriellen Vermögenswertes ist dann die zweite strittige Frage. Da der Schutz von Vermögenswerten ohne physische Substanz nach allgemeinen Gesetzen, wie z.B. dem BGB nicht ausreichte, wurden spezielle Gesetze hierfür eingeführt. Die folgenden Gesetze zeigen, dass der Schutz von immateriellen Vermögenswerten schon relativ lange existiert:⁶¹

- Einführung des Patentschutzes 1877, zum „Schutz technischer Erfindungen“⁶²

⁵⁹ Vgl. Baetge, Jörg/Kirsch, Hans-Jürgen/Thiele, Stefan: Konzernbilanzen, S. 77f.

⁶⁰ Vgl. Zülch, Henning: StuB 2004, S. 562f.

⁶¹ Vgl. Beier, Friedrich-Karl/Heinemann, Andreas: Patent- und Musterrecht, S. XI f.

⁶² Beier, Friedrich-Karl/Heinemann, Andreas: Patent- und Musterrecht, S. XVI.

- Einführung des UrhG am 09. September 1965 zum Schutz des Urhebers „eines Werkes der Literatur, Wissenschaft oder Kunst gegen die unbefugte wirtschaftliche Auswertung seiner schöpferischen Leistung und gegen Verletzung seiner ideellen Interessen am Werk“⁶³
- die Einführung des Markenschutzes 1874 zum Schutz von „Bezeichnungen, die Unternehmer zur Kennzeichnung ihres Unternehmens und ihrer Produkte wählen, vor der Benutzung durch Dritte“.⁶⁴

Durch den besonderen Schutz der immateriellen Vermögenswerte fließen die daraus resultierenden Cashflows für den im Gesetz festgelegten Zeitraum ausschließlich dem Eigentümer des immateriellen Vermögenswertes zu. Dieser Schutz ermöglicht dem Eigentümer damit eine zeitlich begrenzte Monopolstellung auf dem Markt, wodurch der Anreiz zu weiteren Innovationen geschaffen wird. Um die Innovation auch in anderen Märkten einsetzen zu können, besteht die Möglichkeit für den Eigentümer, durch Lizenzvergabe an Dritte gegen Bezahlung einer Lizenzgebühr durch den Lizenznehmer, seine Innovation weiterzugeben.

Mit der zunehmenden Bedeutung des Dienstleistungssektors in den Industrienationen ist auch die Bedeutung der immateriellen Vermögenswerte stark angestiegen.

Nach einer im Jahr 1997 durch PwC durchgeführten Analyse der 500 größten Unternehmen wurde festgestellt, dass mehr als 80% der Shareholder Values auf immateriellen Vermögenswerten beruhen.⁶⁵ Bei einer Umfrage 1999, welche sich auf die Bedeutung des immateriellen Vermögenswertes „Marke“ bezieht, kamen bei einer Befragung der deutschen Wirtschaft folgende Ergebnisse zustande:

- Markenwerte entsprechen im Durchschnitt 56% des Unternehmensgesamtwertes, wobei die Konsumgüterbranche mit höheren Werten, die Industriegüter- und Dienstleistungsbranche (18% bzw. 43%) mit niedrigeren Werten beziffert wurde⁶⁶
- Markenentscheidungen werden mit zunehmender Bedeutung des Markenwertes für ein Unternehmen auf die höheren Hierarchieebenen im Unternehmen verlagert.⁶⁷

Diese Ergebnisse decken sich in etwa mit den Ergebnissen einer Studie über den britischen Kapitalmarkt von 1998. Darin konnte festgestellt werden, dass die 350 Unternehmen des FTSE 72% des Unternehmenswertes, gemessen an der Marktkapitalisierung, nicht in ihren Bilanzen ausweisen. Dieses Ergebnis schwankt jedoch zwischen den Branchen, je nach der Wichtigkeit der immateriellen Vermögenswerte für den jeweiligen Sektor.⁶⁸

⁶³ Hillig, Hans-Peter: Urheber- und Verlagsrecht, S. XIII.

⁶⁴ Köhler, Helmut: Wettbewerbsrecht und Kartellrecht, S. XVIII; vgl. auch Beier, Friedrich-Karl/Heinemann, Andreas: Patent- und Musterrecht, S. XI.

⁶⁵ Vgl. PwC/Sattler, Henrik: Industriestudie, S. 7.

⁶⁶ Vgl. PwC/Sattler, Henrik: Industriestudie, S. 12.

⁶⁷ Vgl. PwC/Sattler, Henrik: Industriestudie, S. 13.

⁶⁸ Vgl. Haigh, David: Brand, S. 5.

Ein immaterieller Vermögenswert liegt dann vor, wenn es sich um einen identifizierbaren Vermögenswert ohne physische Substanz handelt, und er kein monetärer Vermögenswert ist.⁶⁹ Jedoch ist aus immateriellen Vermögenswerten eine Wirkung oder ein Nutzen zu erwarten. Während andere Produktionsfaktoren in der Regel ausreichend im Produktionsprozess vorhanden sind, sind immaterielle Vermögenswerte, wie z.B. Patente, Lizenzen oder Marken oftmals die entscheidenden Faktoren für den langfristigen Erfolg eines Unternehmens, sei es aufgrund eines Preispremiiums oder durch Kostenvorteile. Der Produktionsfaktor Arbeit ist in der Regel ausreichend vorhanden, sofern eine faire Bezahlung gewährt wird, um ausreichend Mitarbeiter mit dem gewünschten Ausbildungsniveau zu erhalten. Der Produktionsfaktor Kapital sollte durch einen Business-Plan bei einer Kapitalmarktsituation ohne Kreditverknappung durch die Kreditinstitute ebenfalls ausreichend vorhanden sein. So bestehen heute oftmals strategische Vorteile eines Unternehmens in dem vorhandenen Know-how oder einer guten Kundenbeziehung mit hoher Kundenloyalität. Denkt man an Unternehmen mit Weltmarken, wie z.B. Coca Cola, so zeigt sich schnell, dass die Rezeptur der Getränke und die Marke die entscheidenden Vermögenswerte sind und die traditionellen Produktionsfaktoren Arbeit, Boden, Kapital eine vergleichsweise geringe Bedeutung haben.

Innovationen verhelfen Unternehmen zu Wettbewerbsvorteilen, welche durch den Wettbewerbsprozess durch Imitation anderer Unternehmen im Zeitablauf abnehmen. Dadurch verflüchtigt sich die Innovation selbst und die daraus resultierenden Gewinne.⁷⁰

George Gilder beschreibt 1989 genau diese Entwicklung wie folgt:

“Wealth and power came mainly to the possessor of material things or to the ruler of military forces capable of conquering the physical means of production; land, labor and capital.

Today, the ascendant nations and corporations are masters not of land and material recourses but of ideas and technologies.”⁷¹

Auch bei Unternehmenskäufen und feindlichen Unternehmensübernahmen waren oftmals die immateriellen Vermögenswerte des Zielunternehmens ausschlaggebend. Beim Kauf von Rolls Royce durch BMW war das einzige Ziel der Kauf der Marke, die Produktionsstätten wurden an ein anderes britisches Unternehmen verkauft.⁷² Vodaphone übernahm die Mannesmann AG aufgrund seines Marktanteils und seiner Mobilfunkkundenbeziehungen um in dem deutschen Mobilfunkmarkt Fuß fassen zu können. Es ließen sich noch weitere Beispiele finden, in welchen Unternehmensübernahmen durch die immateriellen Vermögenswerte entschieden wurden.

⁶⁹ Vgl. IASCF (Hrsg.): IAS 38.8.

⁷⁰ Vgl. Schumpeter, Joseph: Wirtschaftliche Entwicklungen, S. 212 – 214; vgl. auch Fülbi, Rolf U./Honold, Dirk/Klar, Alexander: RIW 2000, S. 834.

⁷¹ Gilder, George: Microcosm, S. 17.

⁷² Vgl. Haigh, David: Brand Valuation, S. 167f.

Sind jedoch andere Motive für einen Unternehmenskauf vorhanden, wie z.B. Economies of scale oder Kostenvorteile bei Integration einer vor- oder nachgelagerten Produktionsstufe, sind trotzdem meist immaterielle Vermögenswerte vorhanden und zu identifizieren sowie im Kaufpreis und in der Erstkonsolidierung abzubilden.

Schon 1994 wurde in einer Studie des AICPA in den USA festgestellt, dass die externe Rechnungslegung im Bereich der immateriellen Vermögenswerte dringend weiterentwickelt werden sollte, um der neuen Bedeutung dieser Werte Rechnung zu tragen. Seit dem 30. Juni 2001 gilt für US-GAAP-Anwender der SFAS 142 „Other Intangible Assets“, welcher ausführliche Angaben über immaterielle Vermögenswerte fordert und die separate Ausweisung dieser Werte in der Bilanz forciert.⁷³ Betrachtet man beispielsweise die US-GAAP-Konzernbilanz der Deutschen Telekom AG des Geschäftsjahres 2003, so sind ca. 47% des Anlagevermögens als immaterielle Vermögenswerte ausgewiesen.⁷⁴ Auch der IASB hat im Zuge der Entwicklung des IAS 38 die externe Berichterstattung über immaterielle Vermögenswerte erweitert. Hierzu zählen v.a. die Aktivierung von Entwicklungsaktivitäten und die separate Ausweisung der immateriellen Vermögenswerte vom Geschäfts- oder Firmenwert im Zuge der Bilanzierung von Unternehmenserwerben nach IFRS 3.

Die Probleme des Ansatzes und der Bewertung von immateriellen Vermögenswerten liegen häufig in deren unternehmensspezifischen Ausgestaltungen und oftmalsigen kurzen Existenzzeiträumen.⁷⁵ Deshalb wurde in der Vergangenheit in den Rechnungslegungssystemen meist aus Gründen der Vorsicht auf eine Aktivierung verzichtet. Die materiellen Vermögenswerte waren im Vordergrund. Dies hat sich durch SFAS 142 und dem IAS 38 grundlegend geändert.

Weiterhin wurde der bisher führende Wertansatz der fortgeführten Anschaffungs- und Herstellungskosten als maximaler Wertansatz von Bilanzpositionen weitestgehend abgelöst. Ein Grund liegt vor allem in dem Vergangenheitsbezug und dem Vorsichtsprinzip, welches durch die Wertobergrenze die Bildung stiller Reserven fördert und die Informationsfunktion des Jahresabschlusses beeinträchtigt. Als neuer Wertansatz ist auf den beizulegenden Zeitwert (Fair Value) abzustellen. Diese verschiedenen Wertansätze wurden bereits in der Vergangenheit immer wieder gegenübergestellt und diskutiert. Betrachtet man die Bewertung von Vermögenswerten in Deutschland, so erschien zu vier verschiedenen Zeitpunkten bereits der Wertansatz des beizulegenden Zeitwertes. 1861 wurde dieser Wertansatz im Allgemeinen Deutschen Handelsgesetzbuch (ADHGB), 1870 im Aktiengesetz, 1900 erneut im HGB und am 27. September 2001 in der sog. EU-fair-value-Richtlinie verlangt. Gründe für die zeitweise Aufgabe dieses Wertansatzes lagen in den damit verbundenen Ermittlungsschwierigkeiten, mangelnden konkreten Vorgaben zu Ermittlung und der Unpraktikabilität. Es zeigt sich folglich, dass dieser Wertansatz keine „Neuerfindung“ des IASB darstellt sondern bereits in der Vergangenheit im-

⁷³ Vgl. AICPA (Hrsg.): AICPA Supports.

⁷⁴ Vgl. Deutsche Telekom Geschäftsbericht 2003, Konzern-Bilanz.

⁷⁵ Vgl. Schmidbauer, Rainer: DSr 2003, S. 2035.

mer wieder diskutiert wurde. Es liegt somit am IASB diese Mängel, welche in der Vergangenheit immer wieder zum Scheitern dieses Ansatzes geführt haben, durch praktikable Methoden bzw. Vorgaben zu beseitigen oder zumindest einzudämmen, um zuverlässige Jahresabschlüsse zu erhalten.⁷⁶

1.6 Vorgehensweise und Zielsetzung dieser Arbeit

Ziel dieser Arbeit ist es, die Bewertung von immateriellen Vermögenswerte im Zeitpunkt der Erstkonsolidierung im Konzernabschluss zu erläutern und kritisch, hinsichtlich Anwendungsmöglichkeiten, Wirtschaftlichkeit, Verlässlichkeit und Relevanz, zu beurteilen. Dabei wird auf die verschiedenen Bewertungsmethoden eingegangen. Einige werden anhand eines Beispiels erläutert.

Als erster Schritt wird auf den IFRS 3 eingegangen, welcher die Vorgehensweise der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen regelt. Diese Arbeit setzt sich grundsätzlich nicht weiter mit der Anschaffungspreisermittlung bei einem Unternehmenserwerb auseinander, da dies durch Unternehmensbewertungen, im Vorfeld durch die Gesamtbewertungsansätze, wie z.B. Discounted Cashflow-Ansätze, durchgeführt wird. Es findet eine Beschränkung auf die bilanzielle Behandlung und damit auf die Kaufpreisallokation statt. Diese Vorgehensweise lässt sich auch im Falle einer Börsennotierung des erworbenen Unternehmens begründen, in welchem der Marktkapitalisierungswert dem Anschaffungspreis entspricht, und keine Kontrollprämien und andere Anschaffungspreiserhöhungen vorhanden sind. Bei einer Finanzierung des Erwerbes durch die Ausgabe von Eigenkapitalanteilen des Erwerbers kann der Anschaffungspreis aus der anteiligen Marktkapitalisierung der ausgegebenen Eigenkapitalanteile bestimmt werden.

Dabei wird auf den Konsolidierungskreis hingewiesen, in welcher eine Bilanzierung der immateriellen Vermögenswerte notwendig ist. Anschließend ist die genaue Erläuterung des IFRS 3 notwendig, um die grundsätzlichen Basiskriterien für die spätere Bewertung der immateriellen Vermögenswerte zu bestimmen. Dabei sind die Identifikation des Erwerbers, die Zusammensetzung der Anschaffungskosten unter Berücksichtigung von latenten Steuern, der Bewertungszeitpunkt und die grundsätzlichen Angaben zum Wertansatz vorab zu klären. Auf besondere Formen des Unternehmenszusammenschlusses, wie dem umgekehrten Erwerb, der Behandlung von Minderheitsanteilen und dem sukzessiven Erwerb wird kurz eingegangen.

Die Beachtung von europäischen Regelungen ist im Rahmen dieser Arbeit grundsätzlich erfüllt. Hier ist speziell die IAS-Verordnung zu nennen, welche die IAS/IFRS erst zu ihrer heutigen Position in der EU geführt hat.

Nachdem die besonderen Formen des Unternehmenserwerbes kurz erläutert wurden, werden die immateriellen Vermögenswerte und deren Wertermittlung betrachtet.

⁷⁶ Vgl. Kümmel, Jens: Fair Value-Ermittlung, S. 7.

Als zweiter Schritt wird auf die Identifikation der immateriellen Vermögenswerte eingegangen. Da nicht jeder Wert eines Unternehmens als immaterieller Vermögenswert bilanzierungsfähig ist, werden die Ansatz- und Definitionskriterien erläutert und geprüft. Wird ein immaterieller Vermögenswert identifiziert und die Bilanzierungsfähigkeit bejaht, ist zunächst der Maßstab des beizulegenden Zeitwertes zu konkretisieren und eine systematische Vorgehensweise im Bewertungsprozess festzulegen. Nachdem der Geschäfts- oder Firmenwert nach IAS/IFRS als immaterieller Vermögenswert anzusehen ist, wird die Ermittlung und Behandlung des positiven und negativen Unterschiedsbetrages ebenfalls in diesem Kapitel erläutert. Da es sich jedoch nach Durchführung der Kaufpreisallokation bei dem Geschäfts- oder Firmenwert um eine Residualgröße handelt, wird im Rahmen dieser Arbeit auf weitergehende Erläuterungen verzichtet. Der Geschäfts- oder Firmenwert ist nicht Gegenstand dieser Arbeit. Anschließend erfolgt die Ermittlung des Wertansatzes in der Bilanz.

Im dritten Schritt werden die allgemeinen Wertansätze vorgestellt und hinterfragt. Die drei Kategorien von Bewertungsansätzen sind der Market Approach, Income Approach und der Cost Approach. Diese drei Kategorien werden durch zahlreiche Vorgehensweisen in der Ermittlung der Wertansätze unterteilt. Dabei wird die Akzeptanz der Bewertungsansätze in der Öffentlichkeit beachtet. Ein vollständiger Überblick über die Bewertungsmethoden kann aufgrund der Fülle an Methoden und deren Kombinationsmöglichkeiten untereinander nicht gegeben werden. Es wird deshalb auf die häufigsten und auch als praktikabel geltenden Methoden abgestellt.

Zunächst wird der Market Approach und dessen Vorgehensweise erläutert. Dieser ermittelt den Wert des Bewertungsgegenstandes anhand eines existierenden Marktpreises bzw. durch Anpassung des Marktpreises eines vergleichbaren Vermögenswertes. Da die Existenz eines Marktpreises bei immateriellen Vermögenswerten meist nicht vorhanden ist, wird auf die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes anhand vergleichbarer Vermögenswerte größeres Augenmerk gerichtet.

Die relevanteste Methode für immaterielle Vermögenswerte ist der Income Approach. Aus diesem Grund wird dieser im Rahmen dieser Arbeit sehr ausführlich erläutert und in die einzelnen Komponenten zerlegt. Hierbei wird auf die Komponenten des Barwertkalküls genauer eingegangen sowie auf die zu Grunde gelegten Prämissen dieser Methode. Zunächst werden die Cashflows identifiziert und die Restnutzungsdauer ermittelt. Letztere dient v.a. der Ermittlung des in den Barwert einzubeziehenden Prognosezeitraumes für die Cashflows. Anschließend wird die Trennung der Cashflows, sowohl durch die direkte als auch durch die indirekte Vorgehensweise in der Detailplanungsphase erläutert. Kurz eingegangen wird auch auf die Phase der ewigen Rente, beispielsweise für Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer, in welcher der verwendete Wachstumsfaktor eine wichtige Position einnimmt. Aufgrund des starken Einflusses des Abzinsungssatzes in den beizulegenden Zeitwert eines Vermögenswertes wird ebenfalls sehr ausführlich auf die Ermittlung des Abzinsungssatzes sowie dessen einzelne Komponenten einge-

gangen. Die verschiedenen Alternativen werden kritisch betrachtet und gegenübergestellt.

Als letzte Bewertungsmethode wird der Cost Approach erläutert. Dabei wird auf die einzubeziehenden Kosten und die Ermittlung der Wertminderung bei bereits gebrauchten Vermögenswerten eingegangen. Häufigster Anwendungsfall des Cost Approach sind Entwicklungsprojekte.

Da sich einige Bewertungsmethoden nicht exakt in die oben erläuterten Methoden einordnen lassen, wird auf die drei häufigsten speziellen Bewertungsverfahren in einem gesonderten Kapitel hingewiesen. Dazu gehören die Relief from Royalty-Methode, die Multi Period Excess Earnings-Methode und die Incremental Cashflow-Methode. Sie zeichnen sich alle durch eine Kombination der oben genannten Basismethoden aus und sind in der Praxis sehr stark vertreten.

Mit Hilfe von Beispielen wird die jeweilige Methode abschließend praktisch angewandt. Diverse Angabepflichten im Anhang werden in den jeweiligen Kapiteln am Schluss kurz dargestellt.

Zuletzt wird noch ein Beispiel zur Durchführung der Erstkonsolidierung bei einem Unternehmenserwerb in mehreren Tranchen, unter Beachtung von Minderheitsanteilen, aufgezeigt, in welcher die beizulegenden Zeitwerte aller Vermögenswerte berücksichtigt werden.

2 Feststellung der Basiskriterien für die Behandlung immaterieller Vermögenswerte

Zunächst ist die Definition des Geschäftsbetriebes bzw. des Unternehmens i.S.d. IAS/IFRS zu klären. Ein Unternehmen ist definiert als eine einheitliche Gruppe von Aktivitäten und Vermögenswerten, die dem Zweck dienen,

- Erträge für die Investoren zu erwirtschaften; oder
- eine Kostenreduzierung bzw. einen anderen ökonomischen Nutzen bereitzustellen; sowohl für die Anteilseigner als auch für andere Adressaten, wie z.B. Gläubiger.

Definitionsgemäß besteht ein Unternehmen grundsätzlich aus Inputs und Prozessen, welche verwendet werden, um Outputs zu generieren. Die daraus entstandenen Outputs generieren wiederum Erträge für das Unternehmen. Ist beim Kauf einer Gruppe von Aktivitäten oder Vermögenswerten (Assets) ein Geschäfts- oder Firmenwert (Goodwill) entstanden, so ist ein Geschäftsbetrieb bzw. ein Unternehmen zu vermuten, jedoch unter der Voraussetzung, dass die obige Unternehmensdefinition als erfüllt angesehen werden kann.⁷⁷

Probleme entstehen aus dieser Definition, sofern das erworbene „Unternehmen“ nicht auf eine Umsatzerzielung, d.h. Generierung von Outputs ausgerichtet ist, sondern nur Vermögensverwaltung betreibt. In diesem Fall liegt kein Unternehmen

⁷⁷ Vgl. IASCF (Hrsg.): IFRS 3 Appendix A.

nach IFRS 3.4 vor, wodurch der Erwerb nicht als Unternehmenserwerb, sondern als Erwerb des Nettovermögens angesehen wird. Eine Aktivierung eines Geschäfts- oder Firmenwertes kommt damit nicht in Betracht. In der Unternehmensdefinition stellt der IASB auf die wirtschaftliche Betrachtungsweise und nicht auf die rechtliche Betrachtungsweise ab. Würde man dem Veräußerer ein funktionsfähiges Vertriebssystem für dessen Vermögenswerte unterstellen, wäre die Unternehmensdefinition erfüllt, da der Charakter der Umsatzerzielung gewahrt wird. Es handelt sich um ein und das selbe Unternehmen, welches zwei unterschiedliche Behandlungen und damit Bilanzierungen zur Folge hat.⁷⁸

Ein Unternehmenserwerb ist definiert als das Zusammenbringen von getrennten Geschäftsbetrieben bzw. Unternehmen in eine Berichtseinheit. Dabei wird davon ausgegangen, dass bei nahezu allen Unternehmenserwerben das Käuferunternehmen die Beherrschung bzw. die Kontrolle über das gekaufte Unternehmen erhält. Die Ausgestaltung des Unternehmenserwerbes, wie z.B. die Durchführung als Share oder Asset Deal oder die Art der Bezahlung, wie z.B. die Übertragung von Zahlungsmitteln, Vermögenswerten oder die Ausgabe von eigenen Anteilen des rechtlichen Käufers zur Finanzierung ist unerheblich.⁷⁹

Bei einem Share Deal werden die Eigenkapitalanteile des zu erwerbenden Unternehmens gekauft. Anteilserwerbe, die zu einer Mutter-Tochter-Beziehung führen sind lediglich im Konzernabschluss nach IFRS 3 zu behandeln. Im Einzelabschluss des Erwerbers existiert ein Bilanzierungswahlrecht nach IAS 27.37. Bei einem Asset Deal werden die einzelnen Vermögenswerte und Schulden (Liabilities) inklusive des Geschäfts- oder Firmenwertes des zu erwerbenden Unternehmens gekauft, wodurch der Erwerber sowohl im Einzel-, als auch im Konzernabschluss gezwungen ist, die Regelungen des IFRS 3 anzuwenden. Letzteres gilt ebenfalls für Unternehmenszusammenschlüsse durch Fusionen (Legal Merger).⁸⁰

Konzerninterne Umstrukturierungen, wie z.B. Zusammenschlüsse zweier Tochterunternehmen, sind ebenfalls als Unternehmenszusammenschluss anzusehen, falls diese sowohl vor als auch nach der Umstrukturierung von der selben Einheit nicht nur vorübergehend beherrscht werden.⁸¹

Unternehmenserwerbe im Sinne des IFRS 3 sind nicht Erwerbe von Joint Ventures, Unternehmenserwerbe unter gemeinschaftlicher Leitung, Unternehmenserwerbe unter Beteiligung von zwei oder mehreren Unternehmen bzw. auf Basis von Verträgen ohne Beteiligungen.⁸²

Die Ausweitung des IFRS 3 auch auf diese Ausgestaltungen von Unternehmenserwerben wird derzeit in der „Phase II“ des Projekts Business Combinations ange-

⁷⁸ Vgl. Hommel, Michael/Benkel, Muriel/Wich, Stefan: BB 2004, S. 1268.

⁷⁹ Vgl. IASCF (Hrsg.): IFRS 3.4f.

⁸⁰ Vgl. Lüdenbach, Norbert (Bearb.): Haufe IAS/IFRS-Kommentar, § 31 Rz. 4 i.V.m. IASCF (Hrsg.): IFRS 3.5ff.

⁸¹ Vgl. IASCF (Hrsg.): IFRS 3.10.

⁸² Vgl. IASCF (Hrsg.): IFRS 3.3.

strebt. Der Anwendungsbereich, des im Juni 2005 veröffentlichten ED-IFRS 3.2 wird nun auf alle Unternehmenszusammenschlüsse, außer Joint Ventures und Unternehmenserwerbe unter gemeinschaftlicher Leitung, ausgeweitet.

Der häufigste Fall eines Unternehmenskaufs ist jedoch der Unternehmenserwerb mit einem anschließenden Mutter-Tochter-Verhältnis nach IFRS 3.6.

Für jedes Mutterunternehmen mit Sitz in einem Land mit Akzeptanz der IAS/IFRS als Rechnungslegungsstandard besteht grundsätzlich eine Aufstellungspflicht für einen Konzernabschluss, sobald das Mutterunternehmen, im Mutter-Tochter-Verhältnis, die Kontrolle über das Tochterunternehmen ausüben kann. Der Kontrollbegriff i.S.d. Beherrschung entspricht dem Kontrollbegriff, welcher bei der Identifizierung des Erwerbers herangezogen wird.⁸³ Der Begriff der Kontrolle wird in Kapitel 2.1 ausführlich erläutert.

Für Mutterunternehmen, die ebenfalls im Rahmen des gesamten Konzerns wieder ein Tochterunternehmen darstellen, kann eine Befreiung von der Aufstellung eines Konzernabschlusses vorliegen, sofern gilt:⁸⁴

- Vorhandene Minderheitsanteilseigner wurden über die Nichtaufstellung des (Teil-)Konzernabschlusses informiert und haben dem nicht widersprochen
- Wertpapiere des Unternehmens werden nicht öffentlich gehandelt
- Das Unternehmen bereitet keine öffentliche Notierung vor
- Ein höheres Mutterunternehmen innerhalb des Konzerns stellt einen IFRS-Konzernabschluss auf und veröffentlicht diesen.

Im Konzernabschluss sind nach IAS 27.12 alle in- und ausländischen Tochtergesellschaften einzubeziehen. Eine Einschränkung liegt nur sehr restriktiv durch das Kriterium der Wirtschaftlichkeit, d.h. der Materiality im Framework, vor, falls die Einbeziehung eines Tochterunternehmens zu unverhältnismäßig hohen Kosten führen würde, die den Nutzen aus der Aufnahme des Unternehmens in den Konzernabschluss überwiegen würden.⁸⁵ Ein Einbeziehungsverbot in den Konzernabschluss besteht nach IAS 27.12 für Unternehmenserwerbe, welche zur Weiterveräußerung gehalten werden und somit nach IFRS 5.16 zum erwarteten Veräußerungswert, d.h. dem beizulegenden Zeitwert abzüglich der erwarteten Veräußerungskosten, zu bilanzieren sind sowie für Unternehmen, welche mit erheblichen langfristigen Beschränkungen in der Kontrollmöglichkeit durch das Mutterunternehmen nach IAS 27.21 behaftet sind.

Im Gegensatz zu den vorangegangenen Regelungen für Business Combinations besteht in den IFRS 3 keine Möglichkeit zur Methodenwahl im Rahmen der Kapitalkonsolidierung für die Abbildung der Unternehmenserwerbe in der Rechnungslegung. Die bisher mögliche Methode der Interessenzusammenführung (Pooling of

⁸³ Vgl. IASCF (Hrsg.): IFRS 3.9 vgl. auch IFRS 3.19 i.V.m. IAS 27.4.

⁸⁴ Vgl. IASCF (Hrsg.): IAS 27.10.

⁸⁵ Vgl. IASCF (Hrsg.): IASB-F. 44.

Interest Method) ist nicht mehr verwendbar. Es ist daher ausschließlich die Erwerbsmethode (Purchase Method) zu verwenden, wodurch die Aufdeckung von stillen Reserven und einem eventuell vorhandenen positiven oder negativen Unterschiedsbetrag, für Unternehmenszusammenschlüsse nach dem 31.03.2004, zwingend erforderlich ist.⁸⁶

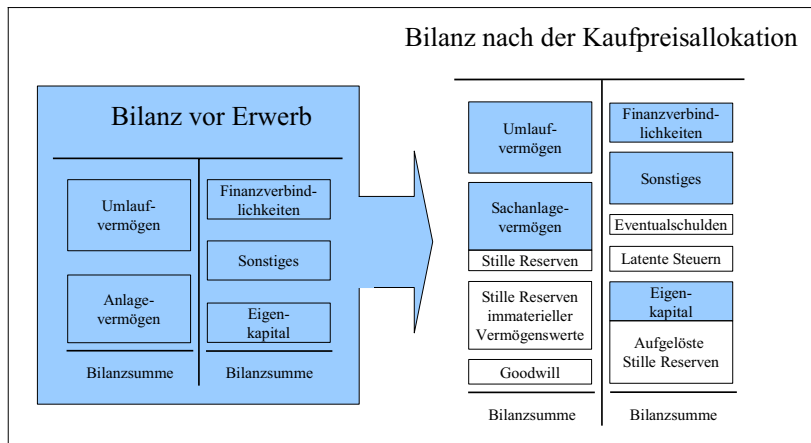


Abb. 1: Effekte nach der Kaufpreisallokation⁸⁷

Unter der Erwerbsmethode wird der Erwerb der Beteiligung des Tochterunternehmens durch die Muttergesellschaft verstanden, wobei alle Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden nach dem Prinzip des Einzelerwerbs mit ihren beizulegenden Zeitwerten in die Konzernbilanz eingehen und an die Stelle des Beteiligungsbuchwertes treten.⁸⁸ Dabei findet zwangsweise ein Mittelabfluss vom neuen Unternehmensverbund bzw. der Muttergesellschaft an die Alteigentümer des erworbenen Unternehmens statt. Werden die Bilanzen der Mutter- und Tochtergesellschaft addiert, so entsteht im Summenabschluss eine Doppelzählung des Wertes der Tochtergesellschaft, da sowohl das Eigenkapital aus dem Einzelabschluss der Tochtergesellschaft als auch die Beteiligung aus dem Abschluss des Mutterunternehmens im Summenabschluss enthalten ist. Im Zuge der Kapitalkonsolidierung werden diese Kapitalverflechtungen innerhalb des neuen Unternehmensverbundes eliminiert.⁸⁹ Gemäß IFRS 3, IAS 38 und IAS 36 gilt grundsätzlich der Einzelbewertungsgrundsatz, von welchem nur in der Folgebewertung bei Durchführung der Werthaltigkeitsprüfung abgewichen wird.⁹⁰

⁸⁶ Vgl. IASCF (Hrsg.): IFRS 3.14f.

⁸⁷ Quelle: Zelger, Hansjörg: Unternehmenskauf, S. 118.

⁸⁸ Vgl. Baetge, Jörg/Kirsch, Hans-Jürgen/Thiele, Stefan: Konzernbilanzen, S. 196.

⁸⁹ Vgl. Baetge, Jörg/Kirsch, Hans-Jürgen/Thiele, Stefan: Konzernbilanzen, S. 193f.

⁹⁰ Vgl. HFA (Hrsg.): IDW RS HFA 16 Tz. 12, Tz. 14.

fentlichung des Jahresabschlusses. Unter diesen finanziellen Auswirkungen werden Gewinne, Verluste, Fehlerkorrekturen und andere Anpassungen verstanden, welche auf den Unternehmenszusammenschluss zurückzuführen sind. Damit sind alle Beträge innerhalb der Gewinne oder Verluste, welche sich auf erworbene Vermögenswerte und übernommene Schulden beziehen, anzugeben sowie Anpassungen aufgrund einer vorläufigen Bilanzierung des Unternehmenszusammenschlusses in der Vorperiode zu erläutern.³³⁹

Dabei sind Umsätze sowie der Gewinn oder Verlust des erworbenen Unternehmens, soweit durchführbar, unter der Annahme anzugeben, dass das erworbene Unternehmen bereits zu Anfang der Berichtsperiode erworben wurde.³⁴⁰

Weiterhin sind Angaben zu Namen des gekauften Unternehmens, eine Beschreibung, der Erwerbszeitpunkt, der Anteil, die Anschaffungskosten, die Geschäftsbereiche und deren eventuelle Aufgabe sowie Angaben über Kaufpreisallokation und sämtliche Auswirkungen auf die GuV zu veröffentlichen. Weiterhin sind Angaben über die im Geschäfts- oder Firmenwert beinhalteten, nicht separat ansetzbaren, immateriellen Vermögenswerte zu machen.³⁴¹

Bezüglich der Änderungen des Buchwertes eines Geschäfts- oder Firmenwertes hat das Unternehmen eine Überleitungsrechnung zu erstellen. Darin sind gesonderte Angaben über den Bruttobetrag, die kumulierten Wertminderungen am Anfang und am Ende der Berichtsperiode, der Zugänge, Abgänge, Wertminderungen, Nettoumrechnungsdifferenzen sowie andere Veränderungen und Anpassungen aufgrund latenter Steueransprüche während der Berichtsperiode, zu machen.³⁴²

3 Bewertung immaterieller Vermögenswerte anhand des Market Approach

Liegt für einen immateriellen Vermögenswert ein Marktpreis für einen identischen Vermögenswert mit identischen Merkmalen vor, so wäre der Idealfall für die Bewertung gegeben und dieser als beizulegender Zeitwert zu verwenden. Da dies jedoch in den seltensten Fällen vorliegt, ist zunächst nach einem Vergleichspreis eines ähnlichen immateriellen Vermögenswertes zu suchen. Dabei wäre wiederum ein exaktes Substitut der ideale Vergleichspreis für die Bewertung.

Wie bereits erläutert, fordert IAS 38.39 bei Verwendung von Marktpreisen einen aktiven Markt mit öffentlich bekannten Preisen für den Bewertungsgegenstand bzw. die Vergleichsgegenstände. Aus der Definition des beizulegenden Zeitwertes folgt wiederum die Voraussetzung der Gültigkeit des Drittvergleiches, d.h. der Preis muss dem Preis zwischen anderen vertragswilligen, unabhängigen Partnern entsprechen.

³³⁹ Vgl. IASCF (Hrsg.): IFRS 3.72f.

³⁴⁰ Vgl. IASCF (Hrsg.): IFRS 3.70.

³⁴¹ Vgl. IASCF (Hrsg.): IFRS 3.67.

³⁴² Vgl. IASCF (Hrsg.): IFRS 3.75.

Können für einen immateriellen Vermögenswert keine Anhaltspunkte für einen direkt zuordenbaren Marktpreis festgestellt werden, so besteht unter Umständen die Möglichkeit, einen beizulegenden Zeitwert aus Verkaufspreisen oder Lizenz- bzw. Mietpreisen ähnlicher Vermögenswerte bzw. gleicher Vermögenswerte in anderen Branchen abzuleiten.³⁴³ In diesem Fall wird auch von der Analogiemethode gesprochen, welche eine Identität der wesentlichen Eigenschaften zwischen den Vergleichstransaktionen und dem Bewertungsgegenstand fordert. Dabei ist jedoch auf einen engen Zeitbezug zwischen dem Bewertungsstichtag und dem Vergleichsmarktpreis zu achten. Zu diesem Zeitpunkt sind die geltenden Motive der Vertragspartner bzw. Einflussfaktoren zu analysieren und anschließend Anpassungen vorzunehmen. Als widerlegbarer Zeitraum für eine passende Vergleichstransaktion wird die Zeitspanne von 12 Monaten angesehen.³⁴⁴

Je größer der Anpassungsbedarf an einen Marktpreis ist, desto mehr geht die Objektivität durch die Marktbestätigung der Transaktion verloren und wird durch einen subjektiven Wert ersetzt. Deshalb ist grundsätzlich dem Wert mit geringeren Anpassungen ein höherer Objektivitätsgrad gegenüber einem stark angepassten Wert zuzuordnen.

³⁴³ Vgl. Smith, Gordon V./Parr, Russell L.: Valuation, S. 161f.

³⁴⁴ Vgl. HFA (Hrsg.): IDW RS HFA 16 Tz. 22f.

3.2 *Vor- und Nachteile des Market Approach*

Als Vorteil ist hier vor allem die Nähe zu einem tatsächlichen Marktpreis zu sehen. Trends und sonstige Werttreiber werden durch diese Methode automatisch in die Wertermittlung miteinbezogen.

Der Market Approach wird v.a. für die Bewertung von Hardware und wenig spezifischer Software herangezogen. Weiterhin ist die Anwendung auf Verträge, wie z.B. Lizenzen denkbar, sofern sie in größerem Umfang weitestgehend standardisiert gehandelt werden. Beispiele sind hierfür v.a. im Gastronomiebereich, Lebensmittelbereich, Franchise oder auch im Bereich von Lizenzen der öffentlichen Hand wie Taxilizenzen zu finden.

Als Nachteil wird im Wesentlichen der enorme Aufwand gesehen, da bei Verwendung dieser Methode eigentlich mehrere Analysen der immateriellen Vermögenswerte gemacht werden müssen, zum einen die Analyse des Bewertungsgegenstandes und zum anderen die Analyse der Vergleichsvermögenswerte. Darüber hinaus sind Motive der Vertragspartner meist nicht öffentlich bekannt, die Einflussfaktoren, die z.B. aus dem unternehmensinternen Bereich kommen, sind extern nicht nachvollziehbar. Dieses Problem wird versucht dadurch zu lösen, dass nur relativ zeitnahe Vergleichstransaktionen für die Bewertung herangezogen werden. Weiterhin ist die Anwendung des Market Approach für schnell verändernde Märkte stark eingeschränkt, da in diesem Fall erhebliche Anpassungen durchgeführt werden müssten. Des Weiteren können nichtfinanzielle Interessen von einem Vertragspartner vorhanden sein, welche sich ebenfalls in den Marktpreisen niederschlagen, jedoch nicht erkennbar und noch seltener quantifizierbar sind.

4 **Bewertung immaterieller Vermögenswerte durch den Income Approach**

Der Income Approach verwendet zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes eines immateriellen Vermögenswertes den Barwert der Netto-Cashflows aus der erwarteten Nutzung bzw. dem Eigentum während der Restnutzungsdauer.

In die Netto-Cashflows einzubeziehen sind weiterhin der erwartete Cashflow aus dem Abgang bzw. der Veräußerung, d.h. ein eventuell vorliegender „Schrottwert“ oder eine anfallende Entsorgungspflichtung.³⁶² Nach IAS 36.55 sind der Abzinsungssatz und damit aus Äquivalenzgesichtspunkten auch die Netto-Cashflows vor Steuern heranzuziehen. Jedoch ergibt sich dadurch das Problem, dass die Ableitung des Abzinsungssatzes aus dem Kapitalmarkt nur nach Steuern gelingt, da Steuereffekte, wie z.B. Unternehmenssteuern, bereits in den Marktzinssätzen abgebildet sind. Die Eliminierung dieser Effekte gelingt deshalb nicht, so dass als Folge in der Praxis für Zähler und Nenner eine Nachsteuerbetrachtung durchgeführt wird.

Unternehmenssteuern sind somit in den Netto-Cashflows zu berücksichtigen. Jedoch wird eine Einbeziehung der Einkommensteuer der Anteilseigner ausdrücklich

³⁶² Vgl. HFA (Hrsg.): IDW RS HFA 16 Tz. 24.

abgelehnt. Die Abzinsung wird durch die Bruttomethode mit Hilfe des Konzeptes der gewichteten Kapitalkosten unter Verwendung des CAPM durchgeführt.³⁶³

Aufgrund der fehlenden Marktpreise für immaterielle Vermögenswerte und der Schwierigkeit Vergleichsgegenstände zu identifizieren, ist der Income Approach die am häufigsten angewendete Methode zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes. Da eine der Ansatzvoraussetzungen von immateriellen Vermögenswerten die Generierung von künftigem wirtschaftlichen Nutzen ist, kann diesem Ansatz grundsätzlich die Anwendbarkeit für alle Arten von immateriellen Vermögenswerten unterstellt werden.

Im Folgenden wird zunächst auf die Vorgehensweise im Barwertkalkül hingewiesen. Anschließend wird auf die Ermittlung der, für das Barwertkalkül benötigten Komponenten, d.h. Abzinsungssatz und Netto-Cashflows eingegangen.

4.1 Das Barwertkalkül

Unter dem Barwert (Present Value) versteht man den Ansatz aller zukünftigen, diskontierten Netto-Cashflows_t (CF_t), welche bei Unterstellung eines normalen Geschäftsverlaufs aus dem Vermögenswert während der erwarteten wirtschaftlichen Restnutzungsdauer zu erwarten sind.³⁶⁴ Der Barwert zeigt somit an, wie viel Wert den zukünftig erwartenden Netto-Cashflows zum aktuellen Zeitpunkt beigemessen wird. Dabei existieren zwei Unsicherheitskomponenten. Zum einen sind die zu erwartenden Zahlungsströme sowohl in ihrer Höhe als auch im zeitlichen Anfall unsicher, was einen risikoaversen Geschäftspartner zur Forderung einer Risikoprämie veranlasst.

Zum anderen fallen die Zahlungsströme über einen längeren Zeitraum an. Da bei allen Marktteilnehmern üblicherweise eine positive Zeitpräferenz angenommen werden kann, ist es notwendig, die erwarteten Netto-Cashflows auf den Bewertungszeitpunkt abzuzinsen. Unter positiver Zeitpräferenz versteht man die Bevorzugung früher anfallender Zahlungen vor späteren, aufgrund der Möglichkeit frühere Zahlungen entweder sofort zur Bedürfnisbefriedigung einzusetzen oder zum aktuellen Marktzinssatz anzulegen. Beide Alternativen stellen den Marktteilnehmer besser im Vergleich zu dem Erhalt späterer Zahlungen. Durch die Diskontierung werden die zeitlich unterschiedlich anfallenden Netto-Cashflows CF_t mit einem bestimmten, je nach Periode unterschiedlich hohen Abzinsungsfaktor in Höhe von $\frac{1}{(1+r)^t}$ diskontiert.³⁶⁵

Der Diskontierungsfaktor verwendet einen konstanten Zinssatz, welcher sich lediglich durch den zeitlichen Anfall der Netto-Cashflows in der jeweiligen Periode ver-

³⁶³ Vgl. HFA (Hrsg.): IDW RS HFA 16 Tz. 29f.

³⁶⁴ Vgl. HFA (Hrsg.): IDW RS HFA 16 Tz. 24.

³⁶⁵ Vgl. Gerke, Wolfgang/Bank, Matthias: Finanzierung, S. 16.

Weiterhin besteht die Gefahr, dass der beizulegende Zeitwert überschätzt wird, sofern keine Plausibilitätsprüfungen, z.B. mit Marktdaten durchgeführt werden, was v.a. bei Bewertungen von nur einem Einzelnen immateriellen Vermögenswert vorkam. In der Vergangenheit war dies bei der Bewertung von großen und traditionellen Marken der Fall, so dass bei Gegenüberstellung mit dem aktuellen Aktienkurs die Marke überhöht bewertet worden sein musste, da keine Anzeichen für eine Unterbewertung der Aktien am Kapitalmarkt festzustellen waren. Beispielsweise wurde 1992 die Marke BARBIE des Unternehmens MATTEL mit 2.217 Mio. \$ bewertet. Der Börsenpreis des gesamten Unternehmens MATTEL unter Hinzurechnung der Fremdkapitalfinanzierung von 185 Mio. \$ ergab jedoch die Summe von 2.216 Mio. \$. Diese Bewertung zeigt, dass alle anderen Vermögenswerte materieller und immaterieller Art somit einen negativen Wert von 1 Mio. \$ annehmen müssten, was nicht plausibel erscheint.⁵⁴⁹

5 Bewertung immaterieller Vermögenswerte mit Hilfe des Cost Approach

Da nach IAS/IFRS ein „Wert“ des Bewertungsgegenstandes ermittelt werden soll, stellt sich zunächst die Frage, ob der Wert eines Vermögenswertes mit den Kosten gleichzusetzen ist oder zumindest aus diesen ableitbar ist, da sonst der Cost Approach kein alternatives Bewertungsverfahren darstellen kann, um den beizulegenden Zeitwert zu ermitteln.

Kosten werden als die Summe des eingetretenen Werteverzehrs zur Erstellung des jeweiligen Vermögenswertes zu einem bestimmten Zeitpunkt definiert.⁵⁵⁰ Dabei unterscheiden sich die „Kosten“ vom „Preis“ durch die fehlende direkte Bezugnahme auf den Markt. Ein Preis ist damit immer das Ergebnis von Verhandlungen auf einem Markt, bei welchem Käufer und Verkäufer sich zum Austausch des Vermögenswertes einigen konnten. Im Preis sind somit immer aktuelle Marktverhältnisse, Motivationen von Käufer und Verkäufer und Zahlungsvereinbarungen enthalten. Aufgrund dieser Einflussfaktoren zeigt sich auch der Unterschied zwischen Preis und Wert eines Vermögenswertes. Sind Bewertungstag und Tag der Preisfeststellung nicht identisch, kann sich jeder dieser Einflussfaktoren verändern und somit den Wert des Vermögenswertes trotz gleichbleibender historischer Preise beeinflussen. Liegt eine Identität zwischen Bewertungstag und Tag der Preisfeststellung vor, so kann trotzdem der Wert vom Preis abweichen, sofern es sich um keinen effizienten Markt handelt. Dies liegt beispielsweise bei oligopolistischen Märkten, bei Märkten mit einem starken Marktführer oder in regulierten Märkten vor.⁵⁵¹ Diese Frage wird derzeit auf dem Energiemarkt gestellt, wo sich immer wieder öffentliche Diskussionen ergeben, ob der verlangte Preis der Energiekonzerne tatsächlich den derzeitigen Wert widerspiegelt oder ob dies eine Folge der oligopolistischen Marktsituation im Energiesektor ist.

⁵⁴⁹ Vgl. Smith, Gordon V./Parr, Russell L.: Valuation, S. 292f.

⁵⁵⁰ Vgl. Wöhe, Günter/Döring, Ulrich (Hrsg.): Einführung in die Allgemeine BWL, S. 872.

⁵⁵¹ Vgl. Reilly, Robert F./Schweihs, Robert P.: Valuing Intangible Assets, S. 121f.

Die Annahme, dass ein Käufer nicht mehr für einen Vermögenswert mit vergleichbaren Eigenschaften und Nutzenvorstellungen zu zahlen bereit ist, als dieser an Anschaffungs- und Herstellungskosten verursachen würde, liegt diesem Ansatz zu Grunde. Daraus folgt, dass ein Substitutionsgut den gleichen Preis wie der zu bewertende immaterielle Vermögenswert haben muss. Für die Bewertung der immateriellen Vermögenswerte ist der Cost Approach nur begrenzt anwendbar, jedoch dient der Cost Approach häufig als erster Orientierungswert.

Die Anwendung des Cost Approach ist grundsätzlich erst nach Ausschöpfung aller anderen Methoden, d.h. nach Market und Income Approach sowie den davon abgeleiteten Methoden, anzuwenden. Erst wenn diese Methoden nicht verwendet werden können, ist auf den Cost Approach zurückzugreifen. Dies resultiert aus der Annahme, dass ein potentieller Käufer weniger an den Entwicklungskosten eines Vermögenswertes, sondern an den zu erwartenden Netto-Cashflows aus diesem Vermögenswert interessiert ist. Weiterhin sollte der Bewertungsgegenstand bei Anwendung dieser Methode möglichst neu und austauschbar sein, um die Anpassungen, aufgrund von Wertminderungen und Unterschieden zwischen dem Zeitpunkt der Bewertung und den historischen Werten, möglichst gering zu halten. Unter austauschbar ist der Ersatz dieses Vermögenswertes durch einen anderen Vermögenswert mit gleicher Funktion im Unternehmen zu verstehen, wie z.B. ein bestimmtes Softwareprogramm durch das eines anderen Herstellers. Je individueller dieser Vermögenswert ist, desto schwieriger ist es, seinen beizulegenden Zeitwert mit deren Kosten gleichzusetzen, da der Seltenheitsgrad einen erheblichen Einfluss auf den Wert des Bewertungsgegenstandes gewinnt.⁵⁵² Die Kosten für alte bzw. lang existierende Vermögenswerte, wie z.B. die Marke, sind in der Regel nicht bestimmbar.

Häufigster Anwendungsbereich des Cost Approach ist die Bewertung von aktivierungsfähiger Software und Entwicklungsprojekten. Für die Softwarebewertung gibt SIC 32 eine Interpretation für eine selbsterstellte Website. Auch im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen ist bei der Kaufpreisallokation diese Interpretation heranzuziehen.

5.1 Wiederbeschaffungskosten- versus Reproduktionskostenansatz

Der Cost Approach wird unterteilt in den Wiederbeschaffungskosten- und den Reproduktionskostenansatz, wobei keine der Ansätze auf einen Markt für den Vermögenswert zurückgreift, sondern maximal auf einen Marktpreis der einzelnen Komponenten des Vermögenswertes.

Unter Reproduktionskosten versteht man die Summe der Kosten zu aktuellen Preisen am Bewertungstag für den Nachbau eines Vermögenswertes mit identischen Funktionen. Es wird hier ein exaktes Duplikat zu aktuellen Preisen erstellt.⁵⁵³ Dabei werden zur Ermittlung des neuen, unbenutzten Duplikats häufig die historischen

⁵⁵² Vgl. Reilly, Robert F./Schweihs, Robert P.: Valuing Intangible Assets, S. 120.

⁵⁵³ Vgl. Reilly, Robert F./Schweihs, Robert P.: Valuing Intangible Assets, S. 122.

Anschaffungs- und Herstellungskosten mit dem Inflationspreisindex multipliziert, um den aktuellen Wert zu erhalten.⁵⁵⁴ Eine genauere Ermittlung ist jedoch zu präferieren.

Unter Wiederbeschaffungskosten versteht man die Summe der Kosten zu aktuellen Preisen am Bewertungstag für den Nachbau eines Vermögenswertes mit identischem Nutzen. Dabei werden aktuelle Materialien und der derzeitige Know-how-Stand berücksichtigt. Wertverluste, Fehler oder eventuelle Nachteile des Bewertungsgegenstandes werden in die Wiederbeschaffungskosten nicht miteinbezogen. Deshalb ist auf eine Anpassung aufgrund von Wertminderungen gegenüber dem neuen Nachbau des immateriellen Vermögenswertes zu achten, da sonst die Gefahr besteht, den Bewertungsgegenstand zu hoch zu bewerten.⁵⁵⁵

Beim Cost Approach ist zunächst die Feststellung des Anfangs- und Endzeitpunktes für die Einbeziehung der Kostenbestandteile von erheblicher Bedeutung. Als Orientierung für den Anfangszeitpunkt kann beispielsweise die Freigabe eines Projektantrages oder der erstmalige Beginn der Präsentation konkreter Pläne vor dem offiziellen Projektantrag dienen. Der Endzeitpunkt kann durch die Marktreife oder den Tag der Markteinführung eines immateriellen Vermögenswertes bestimmt werden, wie z.B. die Eintragung eines Patents in das Patentregister oder der Tag der ersten Lizenzvergabe für die Nutzung des Patents durch einen Dritten.⁵⁵⁶

Grundsätzlich stehen für die Bewertung durch beide Ansätze sowohl die Betrachtung der Wiederbeschaffungsseite als auch die Betrachtung der Absatzseite zur Verfügung.

In der Bilanztheorie wurde die Bilanzierung auf Basis der Wiederbeschaffungskosten durch Fritz Schmidt erörtert. Er interpretiert die Verwendung der Wiederbeschaffungskosten, d.h. den Marktpreis am Beschaffungsmarkt abzüglich der erwarteten Wiederbeschaffungskosten für den fiktiven Erwerbsvorgang als einen Reproduktionsvorgang des zu bewertenden Vermögenswertes zum Stichtag unter der Annahme der Unternehmensfortführung.⁵⁵⁷

Der Tageswert entspricht den Wiederbeschaffungskosten (Current Cost) eines Vermögenswertes und wird auch häufig als kostenbasierter Ansatz (Cost Approach) bezeichnet. Dieser entspricht der Summe, die für den erneuten Erwerb oder die Reproduktion dieses oder eines vergleichbaren Vermögenswertes mit gleichem Nutzenpotential bzw. gleicher Funktion, zum derzeitigen Zeitpunkt aufzuwenden ist. Es ist davon auszugehen, dass ein rationaler Investor maximal bereit ist die Wiederbeschaffungskosten zu bezahlen.

Zunächst sind alle auszahlungswirksamen Kosten- und Opportunitätskostenbestandteile des Bewertungsgegenstandes aus den historischen Unterlagen zu identifizieren und anschließend wertmäßig mit den aktuellen Wiederbeschaffungskosten

⁵⁵⁴ Vgl. Smith, Gordon V./Parr, Russell L.: Valuation, S. 194.

⁵⁵⁵ Vgl. Reilly, Robert F./Schweih, Robert P.: Valuing Intangible Assets, S. 122.

⁵⁵⁶ Vgl. Smith, Gordon V./Parr, Russell L.: Valuation, S. 194.

⁵⁵⁷ Vgl. Moxter, Adolf: Bilanzlehre, S. 66.

zu erfassen.⁵⁵⁸ Je nach Ansatz wird entweder ein identischer Nachbau oder ein Nachbau mit aktuellen Know-how-Stand bei der Bestimmung der Kostenkomponenten berücksichtigt. Dabei ist auch für die Bewertung der einzelnen Kostenbestandteile von der Gültigkeit der Hierarchie in Abb. 5 auszugehen. Ist ein aktiver Markt vorhanden, so ist der Kurswert der Kostenbestandteile zum Bewertungszeitpunkt zu verwenden, d.h. der Kurswert zuzüglich der im jeweiligen Standard erlaubten Hinzurechnung der Anschaffungsnebenkosten. Existiert kein aktiver Markt, so sind die aktuellen Werte anderweitig zu ermitteln, wie z.B. die Personalkosten auf Basis der vereinbarten Vergütung in den jeweiligen Arbeitsverträgen. Anschließend sind die angefallenen tatsächlichen Wertminderungen des Vermögenswertes zu quantifizieren und von der Summe der Kosten abzuziehen.⁵⁵⁹

Nachdem die Bewertung der Beschaffungsseite erläutert wurde, wird nun ein Hinweis auf die Bewertung anhand des Veräußerungswertes gegeben.

Bei der Betrachtung der Absatzseite ist v.a. in der Bilanztheorie häufig eine Aufgabe der Unternehmensfortführung die Grundlage. Da ein Liquidationswert keine Alternative für die Ableitung des beizulegenden Zeitwertes⁵⁶⁰ bildet, wird auf diesen nicht weiter eingegangen. Es können daher nur Veräußerungspreise der Absatzseite betrachtet werden, welche die Unternehmensaufgabe nicht als Voraussetzung beinhalten.

Der Veräußerungswert (Realisable Value) oder Erfüllungswert (Settlement Value) steht im Gegensatz zum Tageswert. Hier wird der Absatzmarkt als Betrachtungsgrundlage verwendet. Sofern es sich nicht um einen Liquidationswert handelt, entspricht der Veräußerungswert dem Market Approach. Dieser wurde bereits unter Kapitel 3 ausführlich erläutert.

Sowohl bei dem Ansatz der Wiederbeschaffungskosten als auch dem Reproduktionskostenansatz werden die Kosten zunächst für einen neuen, unbenutzten immateriellen Vermögenswert ermittelt und erst in einem zweiten Schritt die Anpassung auf die verbleibende Restnutzungsdauer durch Berücksichtigung von Wertminderungen vorgenommen.

Anschließend sind alle Kostenkomponenten der Vergangenheit auf Vollständigkeit der Kostenbestandteile bzw. deren Erfassung auf Verlässlichkeit und Richtigkeit zu überprüfen, so dass aus den historischen Kostenelementen dann eine Neubewertung der einzubeziehenden Kosten erfolgen kann. Dabei können alle Aufzeichnungen über die Entwicklung des immateriellen Vermögenswertes Hilfestellung geben, wie z.B. Dokumentation der Entwicklungsstufen, Mann-Stunden-Aufzeichnungen, beteiligte Mitarbeiter, Materialien oder Kosten für Prototypentwicklung etc.

⁵⁵⁸ Vgl. Reilly, Robert F./Schweih, Robert P.: Valuing Intangible Assets, S. 119.

⁵⁵⁹ Vgl. Reilly, Robert F./Schweih, Robert P.: Valuing Intangible Assets, S. 119.

⁵⁶⁰ Vgl. IASCF (Hrsg.): IAS 38.40; vgl. auch Kapitel 2.7.1.

Approach grundsätzlich der Vorzug vor einem Ansatz innerhalb der „Sammelposition“ Geschäfts- oder Firmenwert zu geben.

Nachteile dieses Ansatzes sind v.a. die fehlende Berücksichtigung der Nachfrage- bzw. Einnahmenseite, die dem Vermögenswert zuzuordnen ist. Trends und Risiken der Einnahmenseite, wie z.B. Umsatzeinbrüche, Nutzung des immateriellen Vermögenswertes in Branchen mit unterschiedlichen Risiken etc. werden in diesem Ansatz nicht berücksichtigt. Somit hätte ein Projekt auch bei zwischenzeitlich gestiegenem Risiko einen identischen beizulegenden Zeitwert.

Die Nutzungsdauer des Vermögenswertes hat keine direkte Auswirkung auf den Wert, sondern wird nur indirekt über die Wertminderung in die Bewertung einbezogen. Im Gegensatz zum Income Approach, in welchem durch eine längere Nutzungsdauer auch die erwarteten, diskontierten Netto-Cashflows höher ausfallen, beeinflusst die Nutzungsdauer den beizulegenden Zeitwert nach dem Cost Approach nicht.

Weiterhin ergibt sich bei der Bewertung zu Wiederbeschaffungskosten, v.a. bei stark schwankenden Vermögenswerten, eine Berücksichtigung von nicht realisierten Gewinnen oder Verlusten in der Bilanz, falls der ursprüngliche Anschaffungspreis vom Wiederbeschaffungspreis abweicht. Entscheidend für den Bilanzadressaten ist jedoch nicht das nicht realisierte Ergebnis eines Vermögenswertes, sondern das realisierte Ergebnis durch die Nutzung des Vermögenswertes.⁵⁹⁷ Die sogenannte Gewinnrücklage bzw. die darunter separat geführte Neubewertungsrücklage verhindert den Ausweis unrealisierter Gewinne in der Erfolgsrechnung und trennt nicht realisierte von realisierten Gewinnen.⁵⁹⁸

Bei der Bilanzierung von Unternehmenserwerben im Rahmen der Erstkonsolidierung kommt es gleichermaßen zu einer erfolgsneutralen Behandlung von Wertanhebungen durch die Verwendung des beizulegenden Zeitwertes. Sie gehen mit der Wertänderung in die Neubewertungsrücklage ein.

6 Kombinierte Bewertungsverfahren für immaterielle Vermögenswerte

Unter den kombinierten Bewertungsverfahren werden in dieser Arbeit Verfahren genannt, welche nicht eindeutig den drei Bewertungsverfahren Market, Income oder Cost Approach zugeordnet werden können. In den hier erläuterten Bewertungsverfahren ist meist eine Kombination der drei „Grundverfahren“ vorhanden. Jedoch ist bei jedem dieser Verfahren der Income Approach inbegriffen, wodurch in der Literatur⁵⁹⁹ gelegentlich auch eine Zuordnung zum Income Approach vorgenommen wird. Es wird deshalb immer auf die vorangegangenen Kapitel und die dort erläuterten Vorgehensweisen verwiesen. Im Folgenden werden die drei am häufigsten verwendeten Bewertungsverfahren genannt. Zunächst wird auf die Be-

⁵⁹⁷ Vgl. Jäger, Rainer/Himmel, Holger: BFuP 2003, S. 425.

⁵⁹⁸ Vgl. IASCF (Hrsg.): IFRS 1.11.

⁵⁹⁹ Vgl. HFA (Hrsg.): IDW RS HFA 16 Tz. 25.

sonderheiten der Relief from Royalty-Methode eingegangen. Anschließend wird die Multi Period Excess Earnings-Methode erläutert und als letzte die Incremental Cashflow-Methode vorgestellt. Alle drei Verfahren werden auf die Bewertung einer Marke in Kapitel 6.4 praktisch angewandt.

6.1 Relief from Royalty-Methode

Diese Methode kann aufgrund der Nutzung des Barwertkalküls dem Income Approach zugerechnet werden. Gleichmaßen ist jedoch auch eine Zuordnung zum Market Approach denkbar, da sie sich auf, aus dem Markt abgeleitete Lizenzraten, stützt.

Die Relief from Royalty-Methode wird auch Methode der Lizenzpreisanalogie genannt und dient der Ermittlung des Ertragswertes eines immateriellen Vermögenswertes. Sie berechnet die Einsparung eines marktüblichen Lizenzentgeltes durch das Eigentum an dem immateriellen Vermögenswert im Fremdvergleich. Die einfachste Anwendung dieser Methode ist dann gegeben, wenn für den zu bewertenden Vermögenswert üblicherweise Lizenzgebühren gezahlt werden, so dass ein objektiver Wert auf dem Markt ermittelbar ist. Dies liegt i.d.R. bei Patenten, Lizenzen, Markennamen oder Warenzeichen vor.⁶⁰⁰

Die folgende Vorgehensweise wird empfohlen:⁶⁰¹

- Beurteilung des/der Vergleichslizenzvertrages/-verträge (vgl. Kapitel 3.1 und 4.5.2)
- Beurteilung der aktuellen Branchensituation, Marktlage, zukünftigen Trends und Wettbewerber (vgl. Kapitel 3.1 und 4.5.2)
- Bestimmung einer geeigneten Lizenzrate (vgl. Kapitel 3.1 und 4.5.2)
- Bestimmung der Restnutzungsdauer der zu erwartenden Lizenzraten, falls nicht auf eine durchschnittliche Lizenzrate abgestellt wird (vgl. Kapitel 4.3)
- Bestimmung eines risikoadjustierten Abzinsungssatzes (vgl. Kapitel 4.4)
- Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes des immateriellen Vermögenswertes durch Anwendung der Lizenzrate.

Es werden zunächst die eingesparten Cashflows durch die Nutzung des immateriellen Vermögenswertes ermittelt. Diese werden durch die festgestellte Lizenzrate (Royalty Rate) auf Basis der geplanten Umsätze, zu welchen der Bewertungsgegenstand beiträgt, errechnet, um die hypothetischen Lizenzeinnahmen zu erhalten. Vor der Abzinsung sind die Lizenzeinnahmen um die Unternehmenssteuern zu reduzieren, so dass die fiktiven Nachsteuer-Lizenzeinnahmen in das Barwertkalkül einfließen. Anschließend ist der TAB zu bestimmen und zu den Barwerten der fik-

⁶⁰⁰ Vgl. Jäger, Rainer/Himmel, Holger: BFuP 2003, S. 432f.

⁶⁰¹ Vgl. Reilly, Robert F./Schweih, Robert P.: Valuing Intangible Assets, S. 153.

8 Zusammenfassung und Ausblick

8.1 Zusammenfassung

Durch die Anwendung internationaler Rechnungslegungsvorschriften kommt es zu einer Standardisierung der wesentlichen Unternehmensinformationen in der externen Berichterstattung bzw. dem Jahresabschluss. Zudem führt die stetige Annäherung der US-GAAP und der IFRS zu einer weiteren Homogenisierung. Die Informationsasymmetrien werden sukzessive abgebaut und die Globalisierung unterstützt, wodurch die Nutzung ausländischer Kapitalmärkte vereinfacht und den Investoren ihre Investitionsentscheidung erleichtert wird.

Nach einer Studie der Fachhochschule Münster in Zusammenarbeit mit KPMG ergab eine Untersuchung der Jahresabschlüsse 2001 – 2003 von 100 börsennotierten Unternehmen, dass die Transparenz durch Anwendung der IFRS deutlich erhöht wurde. Jedoch wurde nach Meinung der Autoren die Vergleichbarkeit nicht in gewünschtem Maße verbessert. Dies wurde auf zahlreiche Wahlrechte zurückgeführt, welche die Unternehmen zur Durchführung ihrer Bilanzpolitik einsetzen. Die Vergleichbarkeit fehlt somit sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene, so dass ein wesentliches Ziel des IASB, diese zu verbessern, nicht erreicht werden konnte.⁶⁶⁸

Nicht nur Bilanzierungs- und Darstellungswahlrechte führen zu einem unterschiedlichen Ausweis gleicher Sachverhalte, sondern auch die verschiedenen Bewertungsmodelle, welche nach den IFRS, v.a. zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes bei fehlenden real existierenden Marktpreisen, angewendet werden dürfen. Nach Meinung von Ernst & Young wird hier der vermeintlich transparente und eindeutige „beizulegende Zeitwert“ durch subjektive Bewertungsmodelle ermittelt, ohne die eingeflossenen Parameter oder die Art des Modells zu erläutern. Der Bilanzadressat kann aus dem Jahresabschluss nicht erkennen, ob es sich um einen Wertansatz aus einem existierenden Markt oder aus einem Bewertungsmodell handelt. Ernst & Young stellt damit nicht nur die Vergleichbarkeit, sondern auch die Nachvollziehbarkeit und die Glaubwürdigkeit von beizulegenden Zeitwerten auf Basis von Bewertungsmodellen in Frage.⁶⁶⁹

Bei Unternehmenstransaktionen kommt es für das erworbene Unternehmen durch die Erwerbsmethode zu einer vollständigen Aufdeckung der stillen Reserven und Lasten, so dass ein weiterer Schritt in Richtung Identität zwischen Bilanz- und Marktwert des erworbenen Unternehmens erreicht wird. Dies wird durch IFRS 3.36 ausdrücklich vorgeschrieben. Dabei wird die Erwerbersicht, d.h. die Motive und Intensionen wie auch die Planungen des Erwerbers zum Zeitpunkt der Erlangung der Kontrolle, als ausschlaggebend für die Bilanzierung des neu erworbenen Unternehmens erachtet. Für die Erwerbsmethode werden die Anschaffungskosten zuzüg-

⁶⁶⁸ Vgl. o.V.: Börsen-Zeitung vom 03.06.2005, S. 10; Umfangreiche Ergebnisse der Studie finden sich in Keitz, Isabel von: IASB-Rechnungslegung.

⁶⁶⁹ Vgl. o.V.: Börsen-Zeitung vom 17.06.2005, S. 13.

Schriftenreihe zum Finanz-, Prüfungs- und Rechnungswesen

herausgegeben von

Prof. Dr. Hans Peter Möller, TH Aachen
Prof. Dr. Volker H. Peemöller, Universität Erlangen-Nürnberg
Prof. Dr. Martin Richter, Universität Potsdam

- Band 44: Tanja Grüner: **Behandlung der immateriellen Vermögenswerte im Rahmen der Erstkonsolidierung nach IAS/IFRS**
2006 · 250 Seiten · ISBN 3-8316-0628-5
- Band 43: Hartmut Ruh: **Unternehmensbewertung von Krankenhäusern** · Grundlagen, Analysen und Bewertung von Krankenhäusern unter besonderer Berücksichtigung der materiellen Privatisierung
2006 · 340 Seiten · ISBN 3-8316-0616-1
- Band 42: Jana Eckhoff: **Synergiecontrolling im Rahmen von Mergers & Acquisitions**
2006 · 294 Seiten · ISBN 3-8316-0584-X
- Band 41: Christoph Beckmann: **Der Realloptionsansatz in der Investitionsrechnung und Unternehmensbewertung**
2006 · 260 Seiten · ISBN 3-8316-0577-7
- Band 39: Ralph Oehler: **Auswirkungen einer IAS/IFRS-Umstellung bei KMU**
2005 · 344 Seiten · ISBN 3-8316-0513-0
- Band 38: Marc Hennies: **Bilanzpolitik und Bilanzanalyse im kommunalen Sektor** · Beurteilung der wirtschaftlichen Lage des Konzerns Kommune mit Hilfe der Informationsinstrumente des Neuen Rechnungswesens
2005 · 252 Seiten · ISBN 3-8316-0505-X
- Band 37: Sabine Wussow: **Harmonisierung des internen und externen Rechnungswesens mittels IAS/IFRS** · unter Berücksichtigung der wertorientierten Unternehmenssteuerung
2005 · 300 Seiten · ISBN 3-8316-0422-3
- Band 35: Thomas Zorn: **Die Ableitung der Endkonsolidierung vor dem Hintergrund von Regelungslücken innerhalb der IAS/IFRS**
2004 · 305 Seiten · ISBN 3-8316-0391-X
- Band 34: Stefan Marx: **IAS vs. HGB als Basis der ertragsorientierten Unternehmensbewertung** · Vergleich der Rechnungslegungsvorschriften nach HGB und IAS und Analyse der Auswirkungen auf die Planungsrechnung sowie auf die ertragsorientierte Unternehmensbewertung unter deutschen Normen
2004 · 230 Seiten · ISBN 3-8316-0342-1
- Band 33: Michaela Schiller: **Restrukturierungsrückstellungen nach HGB, IAS und US-GAAP** · Bilanzielle Behandlung einschließlich Ansatzpunkten zur Prüfung
2004 · 292 Seiten · ISBN 3-8316-0340-5
- Band 31: Nina Hinze: **Segmentberichterstattung in deutschen Bankkonzernen** · Segmentberichterstattung in deutschen Bankkonzernen
2003 · 297 Seiten · ISBN 3-8316-8467-7
- Band 30: Günther Keller: **Risikomanagement bei Unternehmensakquisitionen** · Konzeptionelle Grundlagen und Elemente eines Instrumentariums zur Identifikation, Evaluation und Steuerung von Akquisitionsrisiken
2002 · 225 Seiten · ISBN 3-8316-8448-0

- Band 29: Michael Rödl: **Strategische Unternehmensbewertung im Rahmen des Akquisitionsprozesses**
2002 · 284 Seiten · ISBN 3-8316-8443-X
- Band 28: Stefan Kunowski: **Bewertung von Kreditinstituten**
2002 · 263 Seiten · ISBN 3-8316-8440-5
- Band 25: Markus Uhde: **Harmonisierung der Rechnungslegung nach den Vorschriften des IASC?** · Anwendung im internationalen Vergleich
1999 · Seiten · ISBN 3-8316-8346-8
- Band 21: Andrea Meichelbeck: **Unternehmensbewertung im Konzern** · Rahmenbedingungen und Konzeption einer entscheidungsorientierten konzerndimensionalen Unternehmensbewertung
1998 · 344 Seiten · ISBN 3-8316-8285-2
- Band 19: Thomas Zwingel: **Einsatzmöglichkeiten und Grenzen von Kennzahlen und Kennzahlensystemen im Rahmen eines ökologischen Controllingkonzepts**
1997 · 357 Seiten · ISBN 3-8316-8270-4
- Band 18: Rainer Husmann: **Analyse der wirtschaftlichen Lage des Konzerns im Rahmen der Konzernabschlussprüfung**
1997 · 348 Seiten · ISBN 3-8316-8259-3
- Band 16: Heiko Neumann: **Beteiligungsmanagement und -controlling** · Unter besonderer Berücksichtigung kommunaler Unternehmen
1997 · 284 Seiten · ISBN 3-8316-8248-8
- Band 15: Bettina Sandra Lengere: **Strategisches Controlling in der Versicherungsunternehmung**
1997 · 328 Seiten · ISBN 3-8316-8223-2
- Band 12: Bernd Keller: **Unternehmensexterne ökologische Berichterstattung** · Entwicklung einer Konzeption mit Ansatzpunkten zur Prüfung
1996 · 324 Seiten · ISBN 3-8316-8198-8
- Band 11: Peter Löhnert: – **Shareholder Value – Reflexion der Adaptionmöglichkeiten in Deutschland** · Eine Untersuchung unter Berücksichtigung strategischer Implikationen
1996 · 270 Seiten · ISBN 3-8316-8184-8
- Band 10: Christian Marettek: **Plankostenrechnung im Krankenhaus unter Berücksichtigung des BpflV 1995** · alte ISBN: 3-89481-166-8
1995 · 298 Seiten · ISBN 3-8316-8166-X
- Band 8: Thomas Zinser: **Körperschaftsteuerrechtliche Behandlung nationaler Konzerne in Deutschland und Spanien** · Vergleichende Betrachtung der Organschaft und des Systems der konsolidierten Besteuerung (régimen de tributación consolidada)
1995 · 310 Seiten · ISBN 3-8316-8125-8
- Band 7: Ralf Peter Thomas: **Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Absatzgeschäften unter besonderer Berücksichtigung von Forschung und Entwicklung**
1995 · 372 Seiten · ISBN 3-8316-8122-8

Erhältlich im Buchhandel oder direkt beim Verlag:
Herbert Utz Verlag GmbH, München
089-277791-00 · info@utz.de

Gesamtverzeichnis mit mehr als 2500 lieferbaren Titeln: www.utz.de