

Zur Zweckadäquanz der „neuen“ Goodwill-Bilanzierung nach IFRS

Eine messtheoretische Analyse der Erst- und Folgebilanzierung

Dr. Andreas Haaker *)

Inhaltsverzeichnis

1. Problemstellung
2. Das ökonomische Phänomen »Goodwill«
3. Informationszweck der IFRS
 - 3.1. Messtheoretischer Analyserahmen
 - 3.2. Entscheidungs- und Kontrollzweck
 - 3.3. Vermögens- und gewinnorientierte Informationskonzepte
4. Zweckadäquanz der Goodwill-Bilanzierung nach IFRS
 - 4.1. Erstbilanzierung des Goodwill nach IFRS
 - 4.1.1. Ansatzpflicht des erworbenen Goodwill als Vermögenswert mit unbestimmter Nutzungsdauer
 - 4.1.2. Erstbewertung des Goodwill
 - 4.1.2.1. Wahlmöglichkeiten zur Bewertung des Goodwill
 - 4.1.2.2. Beteiligungsproportionale Goodwill-Bewertung
 - 4.1.2.3. Full Goodwill-Bewertung
 - 4.2. Folgebilanzierung des Goodwill nach IFRS
5. Ergebnis

Abstract

Die Goodwill-Bilanzierung nach IFRS ist derzeit in einer Phase des tiefgreifenden Umbruchs. Ihre Entwicklung zeichnet sich durch einen deutlichen Trend in Richtung Fair Value-Orientierung und Einheitstheorie des Konzernabschlusses aus. In diesem Zusammenhang rückt die Konzernbilanz in den Mittelpunkt des Informationskonzepts der IFRS-Rechnungslegung, welches nunmehr neben den Informationsinteressen der konzernbezogenen Mehrheitengesellschafter des Mutterunternehmens verstärkt die Informationsinteressen der an den Tochterunternehmen beteiligten Minderheitengesellschafter zu berücksichtigen hat.

*) Dr. Andreas Haaker ist Referent für Grundsatzfragen der internationalen Rechnungslegung beim DGRV – Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband e.V., Pariser Platz 3, 10117 Berlin. Der Verfasser gibt seine persönliche Meinung wieder.
E-Mail: andreas@haaker.net.

Kernpunkte der Neuorientierung des IASB sind die Anwendung des Impairment-Only-Approach, welcher konzeptionell bedingt zu einer Aktivierung von originären Goodwill-Komponenten führt, sowie die ab 2009 anzuwendenden Neuregelungen zur Erstkonsolidierung, die teilweise im Rahmen der Full Goodwill Method den Ansatz eines nicht entgeltlich erworbenen Minderheiten-Goodwill ermöglichen. Die mit der Neuausrichtung einhergehende Unternehmenswertorientierung kann zwar zu einer Verminderung der Marktwert-Buchwert-Lücke führen, hat jedoch eine Entobjektivierung des IFRS-Ab-schlusses zur Folge; insofern stellt die Goodwill-Bilanzierung ein Musterbeispiel für das Spannungsverhältnis zwischen Relevanz und Verlässlichkeit dar. Dementsprechend ist die Bilanzierung des Goodwill im Hinblick auf den Informationsnutzen eines IFRS-Ab-schlusses für die Investoren von großer Bedeutung, denn im Goodwill spiegeln sich die wichtigsten Werttreiber des berichtenden Unternehmens wieder.

Der vorliegende Beitrag analysiert vor dem geschilderten Hintergrund die Zweckadä-quanz der „neuen“ Erst- und Folgebilanzierung des Goodwill nach IFRS aus messtheo-retischer Sicht.

1. Problemstellung

„Noch nie war das Aktivitätsniveau von (internationalen) Normsetzern in der Bilanzierung so hoch, selten wurde die Normsetzung so wenig wissenschaftlich begleitet“ (1). Dies gilt insbesondere auch für den Bereich der Goodwill-Bilanzierung. Ohne auch nur annähernd klar zu begründen, wie und warum sich hierdurch der Informationsnutzen für die aktu-ellen und potentiellen Investoren erhöhen sollte, wurde mit der Einführung des Impair-ment-Only-Approach gemäß IAS 36.10 i. V.m. IAS 36.90 und der bevorstehenden Anwen-dungsmöglichkeit der Full Goodwill Method gemäß IFRS 3.19 (2008) i. V.m. IFRS 3.31 (2008) im Abstand von wenigen Jahren die Goodwill-Bilanzierung nach IFRS grundle-gend reformiert. Der Reformierer hat auch den deutschen Gesetzgeber übernommen: Im Rahmen eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechtes (BilMoG) soll zur Stär-kung der Informationsfunktion des handelsrechtlichen Jahres- und Konzernabschlusses auch die Goodwill-Bilanzierung „modernisiert“ (2) werden, wobei unter Beibehaltung des bestehenden Grundkonzeptes vor allem unliebsame Wahlrechte abgeschafft werden sollen. (3) Trotz grundsätzlicher Orientierung am IFRS-Regelwerk – i. S. einer beabsich-tigten „moderaten Annäherung“ – soll handelsrechtlich auf Impairment-Only-Approach und Full Goodwill Method verzichtet werden. Auch in Österreich ist eine analoge Ent-wicklung zum BilMoG zu erwarten. (4)

Vor diesem Hintergrund erscheint es notwendig, die „neuen“ Regelungen zur Erst- und Folgebilanzierung des Goodwill einer kritischen Überprüfung auf Grundlage der norma-tiven Bilanztheorie zu unterziehen; (5) die Relevanz hierfür ist nicht nur aus Sicht des Standardsetters sowie der Bilanzsteller und Finanzanalysten, sondern auch aus Sicht des Controllings als faktischer Adressat der IFRS-Rechnungslegung und aktiver Begleiter des Standardisierungsprozesses gegeben. (6) Der vorliegende Beitrag muss sich hierbei auf eine Analyse der IFRS-Regelungen beschränken, obgleich auch der Goodwill-Bilanzic-

rung nach BilMoG eine hohe Bedeutung zukommt. Eine Beschränkung auf die IFRS ist insofern sinnvoll, als ein direkter Vergleich beider Rechnungslegungssysteme aufgrund divergierender Zwecksetzungen nicht möglich wäre.

Als Basis der Untersuchung wird zuvor das ökonomische Phänomen »Goodwill« näher be-leuchtet, denn um diesen recht nebulösen Wert adäquat abzubilden, heißt es zunächst den ökonomischen Charakter des Goodwill zu ergründen: „Aus der Erkenntnis seines Wesens lassen sich logisch seine Behandlungsgrundsätze ableiten“ (7) und beurteilen.

2. Das ökonomische Phänomen »Goodwill«

Gemäß einem vielzitierten Befund *Moxters* handelt es sich bei immateriellen Werten um die „ewigen Sorgenkinder des Bilanzrechts“, (8) was deren herausragende Bedeutung als Erfolgspotential nicht zu mindern vermag. (9) Zu den problematischsten und zugleich aber auch „nutzenstiftesten“ Sorgenkindern zählt in diesem Sinne zweifelsohne auch der Goodwill. Er beinhaltet die wichtigsten Werttreiber eines Unternehmens. Trotz sei-ner außerordentlichen Bedeutung für den Erfolg eines Unternehmens erfährt er dabei auf-grund von Mess- und Objektivierungsproblemen eine stete Vernachlässigung im Rech-nungswesen. (10)

Rechentechnisch ergibt sich der Goodwill als Differenz zwischen dem Gesamtwert bzw. dem Kaufpreis eines (Teil-)Unternehmens und der Summe der einzeln bewerteten identi-fizierbaren positiven und negativen Vermögenskomponenten. (11) Zumindest theoretisch lässt sich sein Wert auch über eine direkte Bewertung des nicht identifizierbaren Nettover-mögens ermitteln, was jedoch wiederum eine Identifikation der zumindest teilweise nicht identifizierbaren „Hidden Assets“ (12) voraussetzt. Dementsprechend wird eine direkte Bewertung des Goodwill zugunsten einer indirekten abgelehnt (IFRS 3.BC328 (2008)).

Der Goodwill gilt gemeinhin als „phantom asset“, (13) was bei Betrachtung seiner Merk-malsausprägungen wenig verwundert. Er ist entweder

- originär selbst geschaffen oder derivativ erworben,
- im Wert positiv oder negativ,
- bezieht sich auf ein ganzes Unternehmen oder einen Unternehmensbereich und
- ist in Teilen den an einem konsolidierten Tochterunternehmen beteiligten Mehr- oder Minderheitengeschaftern zuzurechnen.

Zudem lässt er sich ökonomisch gleichermaßen als

- Teil des Intellectual Capital,

- (fiktiver) Kapitalwert,
- Übergewinnpotential (Market Value Added) und
- Synergiepotential (Barwert der erwarteten Synergieeffekte)

interpretieren. (14) Im Gegensatz zum erworbenen Goodwill wird ein originärer Goodwill bilanziell grundsätzlich nicht erfasst, was jedoch nicht auf Unterschiede im ökonomischen Charakter zurückgeht, sondern eine Folge von Objektivierungs- und Vereinfachungserwägungen ist. (15) Um diesen „voller Merkwürdigkeiten“ (16) steckenden Posten indes nicht nur gedanklich zu fassen, bietet es sich an, ihn als Synergiepotential (Barwert der erwarteten Synergieeffekte) zu definieren. Hierbei lässt sich im Rahmen einer Akquisition differenzieren zwischen

- dem Wert der erwarteten Synergieeffekte aufgrund des Zusammenwirkens der Vermögenswerte des erworbenen Tochterunternehmens sowie
- dem Wert der erwarteten Synergieeffekte aufgrund des Zusammenwirkens der Geschäftsbetriebe von erworbenem Tochterunternehmen und Mutterunternehmen (IFRS 3. BC313-318 (2008)). (17)

Beiden Komponenten wird in der Literatur Wertrelevanz beigemessen. (18)

Die Synergieeffekte bewirken erwartungsgemäß eine über das „Normale“ hinausgehende Verzinsung des identifizierbaren Nettovermögens, (19) diese „setzt sich zusammen aus äußeren und inneren Einflüssen, aus Markt- und Betriebseinflüssen. Die Markteinflüsse kann man wiederum als Wirkungen eines doppelten Spiels erkennen.“ (20) Demzufolge steht hinter dem Goodwill die Kombination von Wettbewerbsvorteilen in Form von Marktvorteilhaftigkeiten, (21) die sich bei Intensivierung des Wettbewerbs verzehren, (22) und vorteilhaften Ressourcenbündeln, die als schwer angreifbare Kernkompetenzen (23) militanter oder einer nur geringfügigen Abnutzung unterliegen. Soweit jedoch ein erwarteter Goodwill als Synergiepotential betrachtet wird, ist in Folge der Realisierung der erwarteten Synergieeffekte von einem planmäßigen Werteverzehr auszugehen. (24)

Für eine umfassende Betrachtung des gesamten einschließlich eines originären Goodwill sollte die Akquisitionsperspektive zugunsten einer allgemeineren güter- bzw. ressourcenorientierten verlassen werden. (25) Der Veranschaulichung einer entsprechenden Systematisierung diene *Abbildung 1*, in der – konform mit den Anforderungen der IFRS-Rechnungslegung und eines unternehmenswertorientierten Controllings – die Ebene der Cash Generating Units (CGUs) als Bezugsbasis gewählt wurde.

Goodwill-Aufspaltung	Gesamt-Goodwill Synergiepotentiale			Summe	
	Funktion	Beschaffung	Produktion		Absatz
CGU ₁					
	CGU-intern
	CGU-übergreifend
CGU ₂					
	CGU-intern
	CGU-übergreifend
⋮					
	CGU-intern
	CGU-übergreifend
CGU _n					
	CGU-intern
	CGU-übergreifend
Summe	

Abb. 1: CGU-Perspektive des Goodwill

Für den Goodwill-Impairment-Test nach IFRS ist im Erwerbzeitpunkt eine (anteilige) Zuordnung des Goodwill auf eine oder mehrere CGUs erforderlich (IAS 36.80). Eine goodwill-tragende CGU ist hierbei gemäß IAS 36.80(a) als niedrigste Ebene, auf der eine Überwachungs des Goodwill erfolgt, zu bestimmen, darf jedoch die Segmentebene nicht überschreiten (»Segmentrestriktion« gemäß IAS 36.80(b)). Eine CGU „ist die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten, die Mittelzuflüsse erzeugen, die weitgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind“ (IAS 36.6). Konstitutives Merkmal einer CGU ist damit die Fähigkeit, weitgehend unabhängige Cashflows zu generieren. Da eine CGU zu diesem Zweck neben dem Absatzmarktbezug einen gesamten Wertschöpfungsprozess umfassen muss, beinhaltet sie notwendigerweise neben einer Absatz- auch eine Beschaffungs- und Produktionsfunktion. Weil in diesem dynamischen und offenen System nur eine weitgehende und keine vollständige Unabhängigkeit der erwarteten zahlungswirksamen Synergieeffekte vorliegen kann, sind neben CGU-internen auch CGU-übergreifende Synergiepotentiale zu berücksichtigen. (26) CGU-interne Synergien entstehen durch die „dynamische“ Interaktion der identifizierbaren und nicht identifizierbaren Vermögenskomponenten; durch die „Offenheit“ von CGUs treten systemübergreifende Synergien durch Interaktionen mit anderen CGUs hinzu. (27) Beide Komponenten bilden den CGU-Goodwill, der für den jährlichen Impairment-Test vollständig den CGUs zugeordnet werden muss. (28)

Durch Erfassung des CGU-Goodwill ist das identifizierbare Nettovermögen in einen CGU-Wert überführbar. Da Interdependenzen zwischen den CGUs definitionsgemäß minimiert werden und somit eine Segmentierung „in Form selbständiger Leistungserstellungsprozesse“ (29) erfolgt, läuft die CGU-Bewertung weitgehend mit einer Bewertung des Gesamtunternehmens konform (30). Notwendige Bedingung hierfür ist jedoch die vollständige Zuordnung des CGU-übergreifenden Goodwill auf CGUs. (31) Eine alternative Möglichkeit zur Lösung des „Wertadditivitätsproblems“ bestünde in einer mehrstufigen Gesamtwertrechnung, (32) bei der die nicht zurechenbaren Ertragswertdifferenzen auf der jeweils nächsthöheren „Zurechnungsebene“ erfasst werden. (33) Da IAS 36.80 bei der Zusammenfassung mehrerer CGUs zu einer goodwill-tragenden CGU implizit ein ähnliches

Vorgehen vorsieht, aber hierbei aufgrund des ansonsten drohenden „Wertausgleichs“ eine Aggregation nicht bis zur Unternehmens-, sondern nur bis zur Segmentebene zulässt, (34) kann dieser Verfahrensweise bereits bestmöglich entsprochen werden. (35)

Von Bedeutung für die nachstehende Analyse erscheint in Bezug auf die Full Goodwill Method neben der güter- bzw. ressourcenorientierten CGU-Perspektive des Goodwill noch eine Einziehung der „anspruchsbazogenen“ Kapitalperspektive. „Capital and resources‘ are the two financial sides of the same entity.“ (36) Das Kapital zeigt als geldmäßigen Betrag die Ansprüche auf die Güterkombination des Unternehmens. Eigenkapital ist somit der Anteil der Anteilseigner an der Güter- bzw. Ressourcenkombination. (37) Zu den Eigenkapitalgebern eines Konzerns gehören aus einheitsrechtlicher Sicht sowohl die Mehr- als auch die an Tochterunternehmen beteiligten Minderheitsgesellschafter. Es lassen sich alle im Tochterunternehmen eingesetzten Güter anteilig den Mehr- und Minderheitsgesellschaftern zuordnen. Dies kann unter Annahme einer markt- und risikoäquivalenten (Normal-) Verzinsung des identifizierbaren Nettovermögens beteiligungsproportional zum Fair Value erfolgen. Der Goodwill spiegelt jedoch das darüber hinausgehende synergieinduzierte Übergewinnpotential wider und kommt, je nachdem, ob es im Mutter- oder Tochterunternehmen realisiert wird, den Gesellschafterstämmen in unterschiedlichem Maße zugute. Anders ausgedrückt: Die Mehrheitengesellschafter partizipieren bei der Realisierung von durch eine Mehrheitenbeteiligung entstehenden Synergieeffekten aufgrund von Kontrollvorteilen überproportional. (38) Hierfür werden bei Unternehmenserwerb sog. Kontrollprämien entrichtet. Somit ist eine explizite Unterscheidung von Mehr- und Minderheiten-Goodwill vorzunehmen: Der Mehrheiten-Goodwill (Minderheiten-Goodwill) reflektiert den Anteil des Synergiepotentials, welcher erwartungsgemäß den Mehrheitengesellschaftern (Minderheitsgesellschaftern) zugute kommt. (39)

Insgesamt zeigt sich jedenfalls das außerordentlich hohe Wertpotential – verstanden als Fähigkeit einer Schließung der sog. Marktwert-Buchwert-Lücke zwischen ausgewiesenem Eigenkapital und dem korrespondierenden Unternehmenswert aus Sicht der Eigenkapitalgeber (40) – des Goodwill. (41) Vor diesem Hintergrund ist die Zweckadäquanz seiner bilanziellen Behandlung zu würdigen.

3. Informationszweck der IFRS

3.1. Messtheoretischer Analyserahmen

Informationen stellen zweckorientiertes Wissen dar, (42) sodass es eine von bestimmten Zwecken losgelöste Informationsorientierung nicht geben kann. Maßgeblich für die Ausgestaltung und Beurteilung von informativen Rechnungslegungsregelungen ist daher deren Eignung zur Erfüllung des jeweiligen Rechnungszwecks, aus dem sich Rechnungsziel und Rechnungsinhalt ableiten. Kurzum ist der Kernsatz zur messtheoretischen Analyse von Dieter Schneider zu beachten: „Der Rechnungszweck bestimmt über das Rechnungsziel den Rechnungsinhalt.“ (43)

„Der Jahresabschluss ist ein Meßinstrument.“ (44) Ein Rechnungszweck konkretisiert sich dementsprechend als Messabsicht, also gleichsam als eine Soll-Größe, die es mittels der vermögens- oder gewinnorientierten Rechnungsziele zu approximieren gilt. Durch die Definition der Vermögens- und Gewinnziele determinieren sich die zu deren Ermittlung erforderlichen Rechnungsinhalte (z.B. Vermögenswerte und Schulden sowie Erträge und Aufwendungen). Was dem Rechnungszweck nach zu messen ist, bestimmt sich wiederum aus den zweckadjustierten Informationsinteressen (=Informationswünsche) der Adressaten, welche auf eine Zielgröße gerichtet sind. *Abbildung 2* schematisiert den skizzierten Analyserahmen. (45)

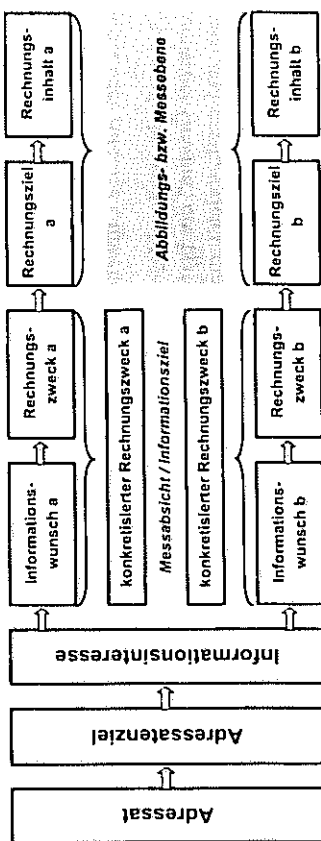


Abb. 2: Messtheoretischer Analyserahmen

Die dargestellte logische Sequenz von den Adressaten bis hin zu den Rechnungsinhalten soll der nachstehenden Analyse zugrunde gelegt werden. Da es sich bei der Rechnungslegung um ein institutionalisiertes Informationssystem handelt, sind hierbei typisierte Adressaten und Handlungssituationen zugrunde zu legen. (46) Es bedarf also der Bestimmung eines „wohldefinierten Adressaten“. (47)

3.2. Entscheidungs- und Kontrollzweck

Mittels einer „versteckten Wertung“ in Form der gesetzten Annahme, den Informationsbedürfnissen aller übrigen Stakeholder-Gruppen würde so bestmöglich entsprochen werden können, wird der (potentielle) Anteilseigner gemäß F.10 (F = Framework der IFRS) zum faktischen Hauptadressaten der IFRS erklärt. (48) Dessen zielorientiertes Informationsinteresse richtet sich auf den (potentiellen) Ausschüttungsstrom des berichtenden Unternehmens, welcher durch seine Breite, zeitliche Struktur und seinen Unsicherheitsgrad geprägt ist (49) und zur Operationalisierung – freilich mangels Erkennbarkeit der genannten Merkmalsausprägungen des relevanten Zahlungsstroms unter Informationsverlust – zu einer Barwertgröße komprimiert werden kann. (50)

Im Hinblick auf diese zu typisierende Zielsetzung hat ein IFRS-Abschluss primär der Fundierung von Anlageentscheidungen über das Kaufen, Halten und Verkaufen von Anteilen am berichtenden Unternehmen zu dienen (Entscheidungszweck gemäß F.9(a)). Hierfür

benötigen die (potentiellen) Anteilseigner bei gegebenem Marktpreis Informationen über den Wert der Anteile, welcher vereinfacht als Unternehmenswert pro Anteil interpretiert werden kann. Übersteigt der Anteilswert den Anteilspreis, sind Anteile zu kaufen, im entgegengesetzten Fall zu verkaufen. Zu berichten ist dem Rechnungszweck nach also über den Wert des berichtenden Unternehmens. (51)

Daneben soll sich ein IFRS-Abschluss zur Kontrolle des Managements durch die Investoren eignen (Kontrollzweck gemäß F. 14). Eine zielorientierte Kontrolle fokussiert sich auf die Unternehmenswertänderung zusätzlich der erfolgten Ausschüttungen in der Kontrollperiode. Die damit angesprochene ökonomische Gewinngröße wäre zur Leistungsbeurteilung in idealer Weise geeignet, da sie die Entscheidungswirkung unmittelbar zum Ausdruck bringt, indem sich jede Investition mit ihrem Kapitalwert im Ergebnis niederschlagen würde. (52) Das Ergebnis wäre allerdings noch um den Zeiteffekt zu bereinigen und daraufhin zu differenzieren, in welchem Maße es auf Entscheidungen des Managements oder zufällige Umweltentwicklungen zurückzuführen ist. (53)

An den idealtypischen Messzielen bzw. den Informationswünschen „Wert“ und „ökonomischer Gewinn“ des berichtenden Unternehmens haben sich die möglichen vermögens- und gewinnorientierten Rechnungsziele zu orientieren. Hinter ihnen stehen folgende Hypothesen:

- Ist der typisierte Unternehmenswert größer (kleiner) als ein Marktpreis des Unternehmens, lohnt sich ein Kauf (Verkauf) von Anteilen.
- Ist der korrespondierende ökonomische (Residual-)Gewinn positiv (negativ), war die Leistung des Managements gut (schlecht).

Damit wäre nicht nur der „Bedingungsteil“ für eine Kauf- oder Verkaufsentscheidung bzw. für eine Beurteilung der Managementleistung (54), sondern auch der Grad des gemessenen (potentiellen) Entscheidungserfolgs sowie der gemessenen Managementleistung erkennbar und vergleichbar.

3.3. Vermögens- und gewinnorientierte Informationskonzepte

Soll sich der Blick der potentiellen Anteilseigner auf die Bilanz richten, so muss diese direkte Informationen über den Wert des berichtenden Unternehmens vermitteln. Hierzu ist das zum Fair Value bewertete identifizierbare Nettovermögen zwingend um den Gesamt-Goodwill zu ergänzen: (55)

$$\text{Eigenkapital} = \text{Vermögenswerte} - \text{Schulden} + \text{Goodwill} \approx \text{Unternehmenswert}$$

Als Nebenprodukt dieser „idealen“ Entscheidungsgrundlage wird im Rahmen des Asset/Liability-Approach durch einen als Eigenkapitaländerung definierten Gewinn eine „ideale“ Kontrollgröße bereitgestellt. Mittels der Änderung der Vermögenswerte und Schulden sowie der Änderung des Goodwill wird die Unternehmenswertänderung approximiert:

$$\text{Gewinn} = \Delta \text{Eigenkapital} = \Delta \text{Vermögenswerte} - \Delta \text{Schulden} + \Delta \text{Goodwill} \approx \Delta \text{Unternehmenswert}$$

Offensichtlich gilt hierbei: „Wer den Gewinn richtig ermitteln will, muß das Vermögen richtig ermitteln“. (56) Bedauerlicherweise ist diese Konzeption nur bei einer konsequenten Umsetzung brauchbar. Sobald eine in der Höhe ihres Ausmaßes unbekanntes Marktwert-Buchwert-Lücke verbleibt, erweisen sich die bilanziellen Informationen für sich genommen als weitgehend wertlos für Anlage- und Kontrollentscheidungen. (57) Eine zweckadäquate Umsetzung erfordert vielmehr eine weitgehende Entobjektivierung, denn „zur bilanziellen Unternehmenswertermittlung brauche man ein Messverfahren für den originären Geschäfts- oder Firmenwert.“ (58) Das Spannungsverhältnis zwischen Relevanz (verstanden als Wertpotential) und Verlässlichkeit (im Sinne von Objektivität) (59) müßte zu Lasten der Verlässlichkeit gelöst werden.

Um eine mehr oder weniger objektivierbare Entscheidungsgrundlage zu bilden, verbleibt alternativ die Darstellung eines prognosefähigen Gewinns. Dieser muss möglichst dargestellt konzipiert sein, dass durch den Einsatz in ein einfaches Bewertungskalkül der Unternehmenswert approximiert werden kann: (60)

$$\text{Unternehmenswert} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Kalkulationszinssatz}}$$

Positive Eigenschaft und zugleich Hauptproblem des Konzepts ist der Gleichklang der Kontrollrelevanz der Gewinnänderungen mit der Prognosefähigkeit des Gewinns. Beides setzt zumindest ein proportionales Verhältnis zwischen Gewinn und Unternehmenswert (61) oder besser eine Verknüpfung über den jeweiligen Kalkulationszinssatz voraus. Wird der obigen Gleichung des prognosefähigen Gewinns in jeder Periode entsprochen, indiziert die Gewinnänderung gleichfalls die Unternehmenswertänderung: (62)

$$\Delta \text{Unternehmenswert} \approx \frac{\Delta \text{Gewinn}}{\text{Kalkulationszinssatz}} = \frac{\text{Gewinn}(t=1) - \text{Gewinn}(t=0)}{\text{Kalkulationszinssatz}} = \Delta \text{Kalkulationszinssatz} \cdot \text{Kalkulationszinssatz}$$

In der Gewinnänderung kommt „unmittelbar die Wirkung der Dispositionen des verantwortlichen Entscheidungsträgers zum Ausdruck“; (63) der jeweilige Periodengewinn allein kann diese bei Vernachlässigung des Goodwill nicht indizieren. (64) Um die Hilfsgröße Gewinn bestmöglich bestimmen zu können, muss jedoch der Unternehmenswert – also die gesuchte Größe – bereits bekannt sein: (65)

$$\text{Gewinn} = \text{Unternehmenswert} \cdot \text{Kalkulationszinssatz}$$

Damit dem Umweg über die Gewinngröße überhaupt ein Sinn zukommt, müssen vielmehr objektivierbare Regelungen Anwendung finden, die sich ohne Kenntnis des Unternehmenswerts typisierend am prognosefähigen Gewinn ausdrücken. (66) Obgleich das Gelingen selbst unter der kritischen Annahme unveränderter Umweltbedingungen zweifelhaft erscheint, (67) spricht das Konzept bei Investitionen in einen Goodwill für eine altbekannte Grundregelung: Erfolgsglättung durch Aktivierung und planmäßige Abschreibung der Investitionsauszahlung. (68) Damit kann gleichzeitig den Anforderungen der Investitionskontrolle entsprochen werden, soweit bei lohnenden Investitionsprojekten durch die Aktivierung und Abschreibungsverrechnung der Ausweis eines negativen Gewinns vermieden wird. (69) Die Grenzen bei der Beurteilung der Performance ergeben sich jedoch wieder

rum aus der Vernachlässigung des originären Goodwill, da ein wesentlicher Teil der Werterschaffung und Vernichtung nicht berücksichtigt (70) bzw. wesentliche Investitionsauszahlungen nicht periodisiert, sondern aufwandswirksam erfasst werden.

Der wesentliche Vorteil eines gewinnorientierten Informationskonzepts liegt in der mitunter bestehenden Möglichkeit, zwischen Relevanz und Verlässlichkeit abwägen zu können; beim vermögensorientierten Informationskonzept ist eine hinreichende Relevanz hingegen nur bei einem (nahezu) vollständigen und damit weitgehend entobjektivierten Potentialausweis gegeben, da es für externe Bilanzanalysten kaum einen Weg geben dürfte, eine im Ausmaß unbekannte Marktwert-Buchwert-Lücke zu schließen. (71) *Abbildung 3* versucht in freier Anlehnung an die Darstellungen von Baetge zum Zielkonflikt zwischen „ökonomischer Brauchbarkeit“ und „Objektivität“ (72) eine Einordnung der Informationskonzepte in das Spektrum zwischen Relevanz und Verlässlichkeit.

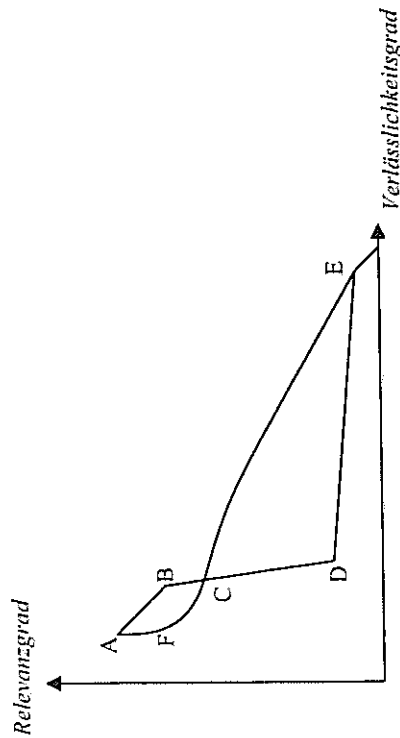


Abb. 3: Verhältnis zwischen Relevanz und Verlässlichkeit

Die Graphik soll nur tendenzielle Beziehungen zwischen Relevanz und Verlässlichkeit bei den Informationskonzepten verdeutlichen und kann nicht allgemeingültig sein. Es wäre etwa denkbar, dass der Erkenntnis eines Mindestwerts des Unternehmens eine höhere Relevanz zukommt oder die Prognosefähigkeit der Gewinngröße je nach Konstanz der Umweltbedingungen zufällig gegeben ist. (73) Es gilt nur argumentativ zu untermauern, dass vermutlich im Bereich eines hohen Relevanzgrads das vermögensorientierte Informationskonzept und bei einem hohen Verlässlichkeitsgrad das gewinnorientierte im „Durchschnitt“ das jeweilige Alternativkonzept dominiert.

Wird der Gewinn direkt aus dem Unternehmenswert abgeleitet, ist dies (bei bekanntem Kalkulationszinssatz) gleichbedeutend mit einer direkten Darstellung des Unternehmenswerts; hier liegt bei beiden Konzepten ein Maximum an Relevanz bei einem Minimum an Verlässlichkeit (Punkt A). Allerdings ist die Gewinnermittlung redundant. Bei Verzicht auf den Ausweis „unsicherer“ Potentiale wird jenseits des Punktes E ein Maximum an Verläss-

lichkeit bei einem Minimum an Relevanz erreicht; die Verlässlichkeit per se stiftet mangels Relevanz jedoch keinerlei Nutzen. Das Spektrum der Kombinationsmöglichkeiten von Relevanz und Verlässlichkeit liegt also zwischen den Extremen eines von Messproblemen unabhängigen vollständigen Potentialansatzes und der impliziten Annahme, un-sicheres Potential sei wertlos. (74) Letztere führt wohl im Grenzfall trotz hoher Verlässlichkeit mangels Relevanz zu einem Informationsnutzen von Null.

Die Strecke AFCE kennzeichnet das gewinnorientierte Informationskonzept. Im Punkt F wird durch Abkehr von der Unternehmenswertorientierung zu Lasten der Relevanz die Verlässlichkeit erhöht und durch bestimmte „extensive“ Periodisierungsregeln (z.B. Aktivierung und „perfekte“ planmäßige Abschreibung von Investitionsausgaben für originären Goodwill) eine hohe Relevanz sichergestellt. In diesem Bereich zwischen A und C wird das gewinnorientierte Informationskonzept indessen vom vermögensorientierten dominiert. (75)

Das vermögensorientierte Informationskonzept (Strecke ABCDE) lässt sich im engen Bereich zwischen A und B unter „moderatem“ Relevanzverlust etwas in der Verlässlichkeit erhöhen (z.B. durch Typisierungen oder Vernachlässigung zwar geplanter, aber noch nicht eingeleiteter Projekte etc.). Im Bereich B bis D bewirkt ein geringes Maß an Verlässlichkeitssteigerung (etwa der Nichtausweis eines unsicheren Potentials) einen gewaltigen Relevanzverlust, da die Zielgröße Unternehmenswert nicht mehr aus der Rechnung abzuleiten ist. Da sowieso allenfalls eine Wertuntergrenze bekannt ist, kann von Punkt D bis E die Verlässlichkeit unter geringfügigem Verlust der (allerdings geringen) Relevanz erhöht werden. In diesem Bereich (von C bis E), in dem wohl auch die derzeitigen IFRS als objektiviertes bilanzorientiertes Konzept einzuordnen wären, dominiert jedoch das gewinnorientierte Konzept; dass bei der „herkömmlichen“, also der verlässlichen Rechnungslegung der Gewinn einen besseren Unternehmenswertindikator darstellt als das Eigenkapital ist belegt. (76) Nur im dominanten Bereich zwischen A und C ist das vermögensorientierte Informationskonzept sinnvoll anzuwenden. Ansonsten dominiert bei höheren Verlässlichkeitsgraden stets das gewinnorientierte Konzept (Bereich C bis E), was im Übrigen in Bezug auf die ausschüttungsorientierte handelsrechtliche Rechnungslegung für eine Aktivierung und planmäßige Abschreibung des Goodwill spricht. Soll jedoch für reine Informationszwecke ein möglichst hoher Relevanzgrad erreicht werden, muss zu Lasten der Verlässlichkeit konsequent vermögensorientiert berichtet werden.

An ihrem Potential einem vermögens- oder gewinnorientierten Informationskonzept gerecht zu werden, ist auch die Goodwill-Bilanzierung zu messen, wobei – wenngleich nicht explizit gefordert – die IFRS auf ein vermögensorientiertes Informationskonzept abzielen. Dies ist folgerichtig: Die Notwendigkeit, fundierte Anlageentscheidungen richtig treffen zu können, impliziert einen hohen Relevanzgrad der Entscheidungsgrundlage; (77) in diesem Bereich dominiert das bilanzorientierte Konzept. Nach diesem Maßstab bestimmt sich die Zweckadäquanz der IFRS-Rechnungslegung. Zu beachten ist hierbei, dass die IFRS der Einheitstheorie folgen und somit ein Gesamtwert des Konzerns aus Sicht der Mehr- und Minderheitengesellschafter zu approximieren ist. (78)

4. Zweckadäquanz der Goodwill-Bilanzierung nach IFRS

4.1. Erstbilanzierung des Goodwill nach IFRS

4.1.1. Ansatzpflicht des erworbenen Goodwill als Vermögenswert mit unbestimmter Nutzungsdauer

Ein im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbener Goodwill stellt gemäß IFRS 3-Appendix A (2008) einen Vermögenswert dar, welcher den entgültigen Nutzen des nicht identifizierbaren Nettovermögens verkörpert. (79) Als Vermögenswert unterliegt er folgerichtig einer Aktivierungspflicht (IFRS 3.5(d)). Demgegenüber wird einem selbst geschaffenen Goodwill offenbar die Vermögenseigenschaft aberkannt und die Aktivierung untersagt (IAS 38.48 f.). Seine Aktivierung ist jedoch zur bilanziellen Unternehmenswertapproximation unerlässlich. (80) Unter logischen Gesichtspunkten gilt zudem: Die Art, wie ein Unternehmen zu einem Wert gelangt (erworben oder selbst geschaffen), kann nicht dessen Vermögenswertcharakter und somit die abstrakte Aktivierungsfähigkeit („Liegt ein Vermögenswert vor?“) bestimmen, sondern lediglich für die konkrete Aktivierungsfähigkeit („Darf ein vorliegender Vermögenswert aktiviert werden?“) entscheidend sein. (81) Jedenfalls bleiben mit dem originären Goodwill wesentliche Erfolgspotentiale unberücksichtigt, weshalb die Ansatzregel nicht zweckadäquat erscheint; inwiefern dies auf die Goodwill-Bilanzierung insgesamt zutrifft, hängt des Weiteren von der Bewertungskonzeption ab.

Kritisch erscheint in diesem Zusammenhang die Annahme einer unbestimmbaren Nutzungsdauer des erworbenen Goodwill, aufgrund derer eine planmäßige Abschreibung zu unterbleiben und stattdessen ein obligatorischer jährlicher Impairment-Test zu erfolgen hat (IAS 36.10(b) i. Vm. IAS 36.90). Bekanntermaßen führt dieses Vorgehen zu einem Goodwill-Substitutionseffekt, bei dem originärer Goodwill stillschweigend an die Stelle des erworbenen tritt, was jedoch nur begrenzt zur Schließung der Marktwert-Buchwert-Lücke beiträgt. (82) Selbst bei planmäßiger Nutzung der hinter dem bezahlten Goodwill stehenden Synergiepotenziale und Realisierung der erwarteten Synergieeffekte nimmt der Wert eines derivativen Goodwill im Zeitablauf ab. Wird dennoch beim bilanzierten Goodwill kein Wertberichtigungsbedarf festgestellt, so hat ab einem gewissen Zeitpunkt ein originärer Goodwill den ursprünglich erworbenen Goodwill substituiert. Das eigentliche Problem einer konsequent entscheidungsorientierten Rechnungslegung ist hierbei allerdings nicht der Umstand, dass originärer Goodwill aktiviert wird, sondern vielmehr dass er nur willkürlich begrenzt, maximal in Höhe eines ehemals entgeltlich erworbenen Goodwill zum Ansatz kommt.

4.1.2. Erstbewertung des Goodwill

4.1.2.1. Wahlmöglichkeiten zur Bewertung des Goodwill

Mangels Identifizierbarkeit seiner Komponenten ist der erworbene Goodwill als Residualgröße zu ermitteln (IFRS 3.BC328). Entgegen den ursprünglichen Ambitionen des IASB, welche hierfür eine konsequente Umsetzung der einheitstheoretischen Full Goodwill Me-

thod beinhalten, ist aufgrund einer Vielzahl von kritischen Stellungnahmen nunmehr ein Wahrecht zwischen einer „vollen“ und einer beteiligungsproportionalen Goodwill-Bewertung implementiert worden. Dieses bedauerliche Wahrecht kann zudem unter Verletzung des Stetigkeitsgebots bei jeder Akquisition neu ausgeübt werden. (83) Da die Vergleichbarkeit zumindest eine notwendige, wenngleich keine hinreichende Bedingung für eine informative Rechnungslegung darstellt, (84) lässt sich das Wahrecht als ein „fauler“ Kompromiss kritisieren, denn unter Informationsgesichtspunkten sollte konsequent die zweckmäßigere Methode vorgeschrieben und die unzweckmäßigere untersagt werden. (85) Positiv könnte allenfalls herausgestellt werden, dass sich die Full Goodwill Method somit gleichsam im „Wettbewerb“ behaupten muss. (86) Es ist indes eine von bilanzpolitischen Erwägungen geleitete „Marktlösung“ zu befürchten. Anders als nach US-GAAP findet jedenfalls keine konsequente Umsetzung eines akquisitionsbezogenen Full Fair Value-Accounting statt. (87)

Neben die zahlreichen (unvermeidbaren) impliziten Wahlrechte bei der Goodwill-Ermittlung, die sich durch subjektive Schätzungen eröffnen, tritt somit noch ein explizites Wahrecht. Die Anwendung der Full Goodwill Method dürfte daher allenfalls pflichtmäßig und keinesfalls wahlweise erfolgen. Mit dem Wahrecht wird – wenn auch nicht im strengen mathematischen Sinne – den bilanzierenden Unternehmen gleichsam ein „Wahlrechtsmultiplikator“ anvertraut, d.h. der Entscheidungsbaum der Bilanzpolitik wird um einen Ast in Form eines (vermeidbaren) expliziten Wahlrechts erweitert, an dem wiederum zahlreiche Zweige hängen.

Gemäß IFRS 3.32 (2008) ergibt sich der auszuweisende Goodwill (GW), indem man von der Summe aus

- Fair Value der erbrachten Gegenleistung (Minderheitenanteil=MA) und
- bewertetem Minderheitenanteil (MIA)

den Fair Value des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Tochterunternehmens (NV) einschließlich eines Minderheitenanteils abzieht:

$$GW = (MA + MIA) - NV$$

Ggf. sind dabei noch bereits vor der Kontrollerrlangung gehaltene Anteile mit ihrem Fair Value zu berücksichtigen.

Für die Bewertung des Minderheitenanteils stellt IFRS 3.19 (2008) zwei Möglichkeiten zur Wahl:

- Die Bewertung des Minderheitenanteils als Anteil am Fair Value des identifizierbaren Nettovermögens oder
- die Bewertung mit dem Fair Value der Minderheitenanteile.

In der Folge kann der Bilanzierende zwischen einer beteiligungsproportionalen und einer „vollen“ Goodwill-Bewertung wählen.

4.1.2.2. Beteiligungsproportionale Goodwill-Bewertung

Die meisten Akquisitionsziele erfordern zwar die Kontrolle über das erworbene Tochterunternehmen, sind aber oftmals schon bei Anteilsquoten von weniger als 100 % erreichbar. Erwirbt ein Mutterunternehmen mehr als 50 % und weniger als 100 % der Anteile eines Tochterunternehmens, entfallen die verbleibenden Anteile am Tochterunternehmen auf sog. Minderheitengesellschafter: (88)

Die MUTTER AG (MU) erwirbt zum 30.12.2010 80 % der Anteile an der TOCHTER AG (TU) zum „Paketpreis“ von 160 [GE] (GE=Geldeinheiten). Der Fair Value des identifizierbaren Nettovermögens der TU beläuft sich auf 100 [GE] (Buchwert=80 [GE]; stille Reserven= 20 [GE]). Die Akquisitionsprämie i.H.v. 80 [GE] (=160-100*0,8) wurde aufgrund erwarteter Synergieeffekte innerhalb von TU sowie zwischen MU und TU entrichtet (vgl. Abbildung 4).

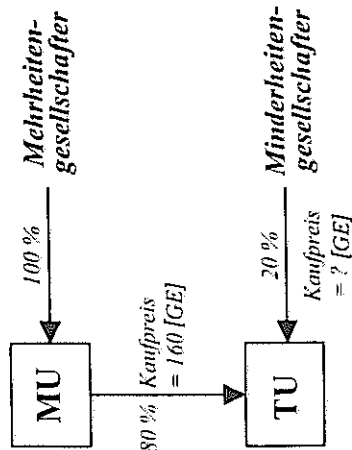


Abb. 4.: Anteilverhältnisse im Konzern

Der beteiligungsproportionale Goodwill (bGW) bestimmt sich gemäß IFRS 3.32 (2008) i.V.m. 3.19 wie folgt:

$$bGW = MA + MIA - NV = 180 - 100 = 80 [GE]$$

wobei:

$$MA + MIA = MA + 0,2 * NV = 160 + 0,2 * 100 = 180 [GE]$$

Im Ergebnis entspricht die Vorgehensweise der Neubewertungsmethode nach IFRS 3 (2004), der jedoch eine andere Ermittlungsmethodik zugrunde liegt. Im Gegensatz zur Neuregelung wird bei der Neubewertungsmethode das anteilige Nettovermögen (bNV) von den Anschaffungskosten der Mehrheitenbeteiligung abgezogen:

$$bGW = MA - bNV = 160 - 0,8 * 100 = 80 [GE]$$

Es gibt jedoch neben diesem formellen auch einen materiellen Unterschied: Anders als nach IFRS 3 (2004) sind Anschaffungskosten nicht Bestandteil der erbrachten Ge-

genleistung und somit aufwandswirksam zu erfassen (IFRS 3.53 (2008)). Da kausal mit dem Erwerbsvorgang verbundene Anschaffungsnebenkosten nunmehr aufwandswirksam erfasst werden, (89) könnten in Extremfällen Fehlentscheidungen getroffen werden, wenn etwa aufgrund des drohenden buchmäßigen Transaktionsverlustes lohnende Akquisitionen unterlassen werden. (90) Doch auch unter Vernachlässigung von Anschaffungsnebenkosten könnte der Vorgehensweise allenfalls zugute gehalten werden, dass kein „künstlicher“ Verlust ausgewiesen wird, der tatsächliche Kapitalwert der Investition in das Tochterunternehmen oder wenigstens dessen Vorzeichen wird jedoch nicht durch das Ergebnis indiziert. (91) Dabei wird nicht nur ein positiver Akquisitionserfolg, sondern durch den zunächst stattfindenden irreführenden Ausweis einer Überzahlung als Goodwill (92) ebenso ein negativer Akquisitionserfolg unterdrückt, wobei Letzteres möglicherweise bei einem Impairment-Test korrigiert werden muss.

Da im Regelfall von einem Kaufpreis unterhalb des Grenzpreises auszugehen ist, besteht zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung bezogen auf den Wert der Mehrheitenanteile eine Marktwert-Buchwert-Lücke in Höhe des nicht bezahlten Anteils am Mehrheiten-Goodwill. (93) Nur soweit der gezahlte Kaufpreis zufällig dem Käufergrenzpreis entspräche – was bei Anschaffungsnebenkosten eine Überzahlung implizieren würde (94) –, käme der gesamte Mehrheiten-Goodwill zum Ansatz. (95)

Kritisch erscheint darüber hinaus, dass mangels Erfassung des Minderheiten-Goodwill (96) die Mehrheiten nicht über das gesamte in der Verfügungsmacht des Mutterunternehmens stehende Potential des Tochterunternehmens und die Minderheiten nicht über den Wert ihres Kapitalanteils informiert werden. (97) Für die Minderheiten wird lediglich der Anteil am identifizierbaren Nettovermögen ausgewiesen, womit allenfalls gewisse „Zusatzinformationen“ über einen Mindestwert im Worst Case-Szenarium bzw. die Opportunitätskosten des laufenden Geschäftsbetriebs (nicht des Haltens der Beteiligung) gegeben werden. (98)

4.1.2.3. Full Goodwill-Bewertung

Für die Ermittlung des sich aus Mehr- und Minderheiten-Goodwill zusammensetzenden Full Goodwill (fGW) bedarf es zunächst der Bestimmung des Fair Value der Minderheitenanteile (MIA), die nach IFRS 3.B44 (2008) primär marktbezogen erfolgen soll. Nur wenn keine Marktpreise verfügbar sind, ist hierfür ein Bewertungsverfahren heranzuziehen.

Zur Veranschaulichung wird ergänzend zum obigen Beispiel (vgl. Abschnitt 4.1.2.2) angenommen, dass der Börsenkurs der Anteile an der TU zum 30.12.2010 1,80 [GE] pro 1 %-Anteil betrage:

$$fGW = MA + MIA - NV = 196 - 100 = 96 [GE]$$

wobei:

$$MA + MIA = 160 + 20 * 1,80 = 196 [GE]$$

Es zeigt sich, dass sich der Full Goodwill nicht durch einfache beteiligungsproportionale Hochrechnung des Mehrheiten-Goodwill bestimmen lässt, die im Übrigen zu einem begrenzten informativeren Ausweis führen würde. (99) Eine Hochrechnung müsste mit einer Korrektur um eine gezahlte Kontrollprämie einhergehen (IFRS 3.B45 (2008)). Unter der Annahme, der Mehrheitenanteil entspräche seinem Wert, würde eine lineare Hochrechnung des beteiligungsproportionalen Goodwill hingegen zu einer Überschätzung des Gesamt-Goodwill führen (100 [GE] = 80/0,8). Die Abweichung von 4 [GE] (= 100-96) gegenüber einer linearen Hochrechnung lässt sich auf eine gezahlte Kontrollprämie zurückführen; diese beläuft sich im Beispiel auf 16 [GE]. (100) Insofern handelt es sich beim Goodwill um keinen „normalen“ Vermögenswert, da der Versuch einer Gleichbehandlung mit anderen Vermögenswerten (Ansatz zum Fair Value) eine Ungleichbehandlung bei der Aufteilung auf Mehr- und Minderheiten voraussetzt, welche nur unter der Annahme einer „Normalrendite“ beteiligungsproportional erfolgen kann. (101)

Der Full Goodwill wird nicht, wie im ersten Standardentwurf vorgesehen, primär aus einer Gesamtbewertung des erworbenen Unternehmens, sondern aus der vom Erwerber erbrachten Gegenleistung (=Kaufpreis) abgeleitet und um den Minderheitenanteil ergänzt. Problematisch erscheint hierbei die Behandlung von Kontrollprämien bei fehlenden Marktpreisen. Soweit keine Marktpreise für die Minderheitenanteile vorliegen, muss eine Bewertungstechnik gewählt werden, mit der unter Herausrechnung der Kontrollprämie der Minderheitenanteil am Goodwill bestimmt werden kann (IFRS 3.B44 f. (2008)). Ein Verzicht auf eine Gesamtbewertung zugunsten einer Hochrechnung des Mehrheitenanteils mündet in solchen Fällen zwangsläufig in einem Zirkelschluss, da die Bestimmung der Kontrollprämie eine Gesamtbewertung voraussetzt. (102) Dabei entspricht die erbrachte Gegenleistung nicht zwingend dem Gesamtwert der Mehrheitenbeteiligung und stellt daher auch keine adäquate Basis für eine – wie auch immer differenzierende – Hochrechnung dar.

„Konsolidierungstechnisch“ ermöglicht die Full Goodwill Method durch die Berücksichtigung des Minderheiten-Goodwill zwar eine Approximation des Gesamtwerts des Tochterunternehmens mittels des konsolidierten Potentials (103), die „konsolidierungstechnischen“ Möglichkeiten werden nach IFRS 3 (2008) indes nicht genutzt: Für den Informationsgehalt des Mehrheiten-Goodwill gelten alle für eine beteiligungsproportionale Bewertung vorgebrachten Beschränkungen. Lediglich der Ansatz eines Minderheiten-Goodwill erhöht das Wertpotential, wobei er sich bestenfalls auf Grundlage von für jedermann ablesbaren Marktpreisen oder einer fraglichen Hochrechnung ergibt. (104) Zudem erfolgt keine gesonderte Wertfortführung von Mehr- und Minderheiten-Goodwill: „Eine verlässliche Ermittlung und Aufteilung des Goodwill auf Mehrheiten und Minderheiten ist für den Bilanzleser unmöglich“ (105). Es gehen somit relevante Informationen verloren.

Im Ergebnis ist der wahlweise anwendbare Full Goodwill Method nach IFRS 3 (2008) vergleichbar mit der „herkömmlichen“ Konsolidierungspraxis (106) zwar eine höhere, aber keine hinreichende Relevanz beizumessen. Letzte Zweifel an der mangelnden Zweckmäßigkeit der Full Goodwill-Bewertung verlieren sich, wenn bedacht wird, dass aufgrund der Beschränkung auf die Potentiale des erworbenen Tochterunternehmens bestenfalls „halb“ informiert wird. (107) Beim Mutterunternehmen werden nur Buchwerte fortge-

führt und ein originärer Goodwill wird nicht ausgewiesen. Eine Approximation des Konzernwerts zum Erstkonsolidierungszeitpunkt wäre nur unter konsequenter Anwendung der Fresh Start Method denkbar und selbst dann mangels jährlicher Wiederholung nur zeitlich begrenzt wirksam. (108)

Die Informationsgrenzen für die Folgebilanzierung werden bei der Erstbilanzierung gesetzt, die insgesamt der vermögensorientierten Erfüllung des Entscheidungs- und Kontrollzweck wenig dienlich erscheint. Die Möglichkeiten einer zweckadäquaten Folgebilanzierung des Goodwill sind des Weiteren und der bereits zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung festzulegenden CGU-Abgrenzung und der anschließenden Zuordnung des Goodwill auf die CGU abhängig. Dieser durch bilanzpolitisches Gestaltungspotential und konzeptionelle Mängel geprägter Einflussfaktor auf die Zweckadäquanz wird im weiteren Verlauf der Untersuchung zugunsten einer ungetrübten Betrachtung auf den Impairment-Only-Approach ausgeblendet. (109)

4.2. Folgebilanzierung des Goodwill nach IFRS

Statt einer planmäßigen unterliegt der Goodwill im Rahmen der Folgebewertung nach IFRS ausschließlich einer außerplanmäßigen Abschreibung (sog. Impairment-only-Approach). Als Verkörperung des Synergiepotentials kann der Goodwill hierbei nicht einzeln, sondern nur als Teil einer goodwill-tragenden CGU auf Werthaltigkeit getestet werden. Im Zuge des jährlich obligatorisch und bei Vorliegen von Wertminderungsindikatoren fallweise durchzuführenden Goodwill-Impairment-Tests (IAS 36.90) ist der Buchwert einer goodwill-tragenden CGU mit ihrem Recoverable Amount zu vergleichen (IAS 36.90). Letzterer ergibt sich gemäß IAS 36.6 aus dem Maximum von Value in Use (VIU) und Fair Value less Costs to Sell (FVLC). Während der VIU auf das vorhandene unternehmensindividuelle Nutzenpotential abstellt und somit als (Going-Concern-)Barwert zu berechnen ist, stellt der FVLC einen (markt-)typisierten hypothetischen Veräußerungswert (exit value) dar. Unterstellt wird folglich eine optimale Verwendungseinschätzung zwischen interner Nutzung oder Verkauf. (110)

Ist der Buchwert einer CGU höher als ihr Recoverable Amount, besteht ein Wertminderungsbedarf in Höhe der Differenz, welcher i.d.R. erfolgswirksam zu erfassen ist. Zur Erfassung der Wertminderung ist zunächst pauschal ein der goodwill-tragenden CGU (anteilig) zugeordneter Goodwill abzuwerten. Ein darüber hinaus bestehender Wertminderungsbedarf ist buchwertproportional bei den einzelnen Vermögenswerten der CGU zu berücksichtigen. (111) Der als Wertminderung des Goodwill zu erfassende Wertminderungsbedarf erhält bei einer beteiligungsproportionalen Goodwill-Bilanzierung nur in Höhe des Mehrheitenanteils Einzug in die Gewinn- und Verlustrechnung. Die Zuschreibung des Goodwill ist aufgrund der Gefahr der Aktivierung von originären Goodwill-Komponenten selbst bei einem späterem Wegfall des Wertminderungsgrundes strikt untersagt (IAS 36.124 f.).

Auch wenn diese Gefahr in Bezug auf den Impairment-Test vom IASB offensichtlich anders gewichtet wird, ist im Zuge des konzeptbedingten Goodwill-Substitutionseffekts eine

Nachaktivierung von originärem Goodwill nur bis zu dem – ggf. um die bisher aufgelaufenen außerplanmäßigen Abschreibungen verminderten – Erstbewertungsbetrag des ehemals derivativen Goodwill möglich. Anschaffungskostenrestriktion und Zuschreibungsverbot verhindern somit die Approximation des Unternehmenswerts im Rahmen der Folgebewertung des Goodwill. (112)

Der Grundgedanke des Impairment-Tests ist insofern richtig, als zur Managementkontrolle der in den erworbenen Goodwill investierte Betrag aktiviert und regelmäßig auf Werthaltigkeit hin überprüft werden muss. Problematisch erscheint jedoch u.a., dass mitunter auch ein neues Management für die Fehler seiner Vorgänger bestraft wird. (113) Zudem liegt die Ursache des Impairment in vielen Fällen außerhalb einer dem Management anzulastenden Wertminderung. (114) Es ist dabei aufgrund der Vermengung der Geschäftsaktivitäten, die sich in der Abgrenzung der CGUs niederschlagen sollte, wenig hilfreich, den Goodwill-Impairment-Test als reine Akquisitionskontrolle zu sehen. (115)

Doch selbst unter Vernachlässigung dieser in einer institutionalisierten Rechnung kaum fassbaren „Feinheiten“ wird dem Kontrollzweck eher schlecht als recht gedient, da die Wertänderung, geschweige denn die Managementleistung, nur unzureichend indiziert wird. Die positive Managementleistung wird nur insoweit berücksichtigt, als hierdurch ein Ersatz von ehemals derivativem Goodwill durch originären erfolgt. Eine über diese „Mindestleistung“ hinausgehende Schaffung von Unternehmenswert in Form von originärem Goodwill wird nicht berücksichtigt, womit der Anreiz von Investitionen in den originären Goodwill nur eingeschränkt gegeben ist. (116) Selbst Wertverminderungen werden oftmals nicht signalisiert. Hierbei wirkt der nicht ausgewiesene Anteil am originären Goodwill als „stille Reserve“, durch die eine negative Wirkung der Managementleistung viel zu spät und nur in Extremsituationen angezeigt wird. (117)

Insgesamt trägt auch die Folgebilanzierung des Goodwill aufgrund der halberzigen, asymmetrischen Umsetzung des Goodwill-Impairment-Tests wenig zur vermögensorientierten Erfüllung des Entscheidungs- und Kontrollzwecks bei: Wert und Wertänderung des Unternehmens werden regelmäßig nicht indiziert.

5. Ergebnis

Anders als in der („modernisierten“) handelsrechtlichen Rechnungslegung, bei der nicht zuletzt die Ausschüttungsbemessungsfunktion zu Lasten der Relevanz einen hohen Verlässlichkeitsgrad erzwingt, muss eine informationsorientierte Rechnungslegung wie die IFRS zwingend einen hohen Relevanzgrad aufweisen. Unter dieser Bedingung dominiert das vermögensorientierte Informationskonzept das gewinnorientierte Alternativkonzept. Folgerichtig entwickelte sich die „neue“ Goodwill-Bilanzierung nach IFRS „vermögensorientiert“, wobei die Umsetzung in Form eines Wahrechts zur Full Goodwill-Bilanzierung und der asymmetrischen Anwendung des Impairment-only-Approach insgesamt nur „halberzig“ erfolgt.

Zur bilanzorientierten Fundierung von Anlageentscheidungen und zur Kontrolle des Managements sind die Regelungen der IFRS zur Erst- und Folgebilanzierung daher wenig geeignet. Zudem ließe sich wahrscheinlich ein gleicher Verlässlichkeitsgrad bei höherer Relevanz mittels einer gewinnorientierten Konzeption erreichen. Letztendlich wäre für eine zweckadäquate Umsetzung eines vermögensorientierten Informationskonzeptes die jährliche Anwendung der Fresh Start Method bzw. eine symmetrische Umsetzung des Goodwill-Impairment-Tests erforderlich.

Der Goodwill-Impairment-Test bietet jedoch im Bereich der hierfür notwendigen „Nebenrechnungen“ Potential: Es lassen sich auf Basis des VIU einer CGU Konzepte zur Verbindung der Rechnungslegung mit einem unternehmenswertorientierten Steuerungssystem implementieren. (118) Auf dieser Grundlage ließe sich auch die externe Berichterstattung zu einer informativen CGU-Bilanz weiterentwickeln. (119) Da eine solche Entwicklung hin zu einer entobjektivierten „Informationsbilanz“ derzeit nicht absehbar ist, sollte statt des halberzigen Versuchs, ein vermögensorientiertes Informationskonzept zu implementieren, vielleicht besser doch eine Rückbesinnung auf ein gewinnorientiertes Informationskonzept erfolgen, wenngleich eine planmäßige Abschreibung des Goodwill nur begrenzt informativ ausgestaltet werden kann.

Literaturverzeichnis

- AFRC – Austrian Financial Reporting and Auditing Committee* (2008): Diskussionspapier „Modernisierung der Rechnungslegung“ der Arbeitsgruppe „Modernisierung und Vereinheitlichung der Rechnungslegung“, Wien Juni/2008.
- Baetge, J.* (1970): Möglichkeiten der Objektivierung des Jahreserfolges, Düsseldorf.
- Balhwieser, W.* (1998): Geschäftswert, in: Lexikon des Rechnungswesens, hrsg. von W. Busse von Colbe/B. Pellens, 4. Auflage, München/Wien, S. 283–286.
- Balhwieser, W.* (2000): Wertorientierte Unternehmensführung, in: Zfbf (52), S. 160–166.
- Balhwieser, W.* (2006): IFRS für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen?, in: IRZ (1), S. 23–30.
- Baxter, G. C./Spinney, J. C.* (1975): A Closer Look at Consolidated Financial Statement Theory, in: CA magazin January/1975, S. 31–36.
- Beaver, W. H.* (1998): Financial Reporting: An Accounting Revolution, Third Edition, Upper Saddle River.
- Bieker, M.* (2006): Ökonomische Analyse des Fair Value Accounting, Frankfurt am Main u.a.
- Bierman, H. Jr./Davidson, S.* (1969): The Income Concept – Value Increment or Earnings Predictor, in: The Accounting Review (44), S. 239–246.
- Black, F.* (1980): The Magic in Earnings: Economic Earnings versus Accounting Earnings, in: Financial Analysts Journal (36:6), S. 19–24.
- Busse von Colbe, W.* (2004): Internationale Entwicklungstendenzen zur Einheitstheorie für den Konzernabschluss, in: Unternehmensrechnung – Konzeptionen und prak-

- ische Umsetzung, Festschrift zum 68. Geburtstag von Gerhard Scherrer, hrsg. von St. Göbel/B. Heni, München, S. 41–63.
- Busse von Colbe, W./Falkenhahn, G. (2005): Neuere Entwicklung der Methodiken der Kapitalkonsolidierung, in: Betriebliches Rechnungswesen und Controlling im Spannungsfeld von Theorie und Praxis, Festschrift für Prof. Dr. Jürgen Grabhoff zum 65. Geburtstag, hrsg. von H. Jander/A. Krey, Hamburg, S. 3–29.
- Catlett/Olson (1968): "Excerpts from Accounting Research Study No. 10: Accounting for Goodwill", in: The Journal of Accountancy (126:5), S. 64–67.
- Colley, J. R./Valcan, A. G. (1988): Accounting for Goodwill, in: Accounting Horizons (2:2), S. 35–41.
- Damodaran, A. (2007): Information Transparency and Valuation: Can You Value What You Cannot See?, in: Managerial Finance (33), S. 877–892.
- Davis, M./Largay, J. A. III (2008): Consolidated Financial Statements – Major Changes Coming!, in: CPA Journal (78:2), S. 26–31.
- Eierle, B./Schulze, W. (2008): The Role of Management as a User of Accounting Information: Implications for Standard Setting, Working Paper, May 06, 2008.
- Esser, M. (2005): Goodwillbilanzierung nach SFAS 141/142 – Eine ökonomische Analyse, Frankfurt am Main.
- Falk, H./Gordon, L. A. (1977): Imperfect Markets and the Nature of Goodwill, in: Journal of Business Finance & Accounting (4), S. 443–462.
- Freidank, C.-Chr./Vélté, P. (2009): Auswirkungen des Bilanzrechtsmodernisierungsprojekts auf das Intangible Asset- und Goodwill-Accounting. In Seicht, G. (Hrsg.): Jahrbuch für Controlling und Rechnungswesen 2009, Wien 2009, S. 93–177.
- Grinyer, J. R./Russell, A. (1992): Goodwill – an Example of Puzzle-Solving in Accounting – a Comment, in: Abacus (28), S. 107–112.
- Grinyer, J. R./Russell, A./Walker, M. (1990): The Rationale for Accounting for Goodwill, in: The British Accounting Review (22), S. 223–235.
- Haaker, A. (2005): Die Zuordnung des Goodwill auf Cash Generating Units zum Zweck des Impairment-Test nach IFRS – Zur Notwendigkeit der Berücksichtigung eines „negativen Goodwill“ auf Ebene der Cash Generating Units, in: KoR (5), S. 426–434.
- Haaker, A. (2006): Einheitstheorie und Fair Value-Orientierung: Informationsnutzen der full goodwill method nach ED IFRS 3 und mögliche Auswirkungen auf die investortorientierte Bilanzanalyse – Grundgedanken zum bilanzanalytischen Umgang mit den geplanten Regelungen des ED IFRS 3, in: KoR (6), S. 451–458.
- Haaker, A. (2006a): Die full goodwill method nach ED IFRS 3 – Anwendungsprobleme und Informationsnutzen, in: PiR (2), S. 22–27.
- Haaker, A. (2007): Wertorientierte Kontrolle und Abweichungsanalyse auf Basis des Goodwill-Impairment-Tests nach IFRS, in: ZP (18), S. 83–108.
- Haaker, A. (2007a): Grundgedanken zu einer Reform der Bilanzierung von immateriellen Vermögenswerten nach IAS 38 und zur zweckadäquaten Ausgestaltung ei-

- ner „IFRS-Informationsbilanz“ (Teil I) – Erfüllung des Informationszwecks und Reform des IAS 38, in: KoR (7), S. 254–262.
- Haaker, A. (2007b): Rechnungswesenorientiertes Controlling: Messtheoretischer Analyserahmen und „neue“ Aufgabenfelder im Zusammenhang mit der IFRS-Bilanzierung, Working Paper, Kallningrad/Göttingen, Dezember 2007 (Stand: 12. April 2008), erscheint in: DB 2009.
- Haaker, A. (2008): Potential der Goodwill-Bilanzierung nach IFRS für eine Konvergenz im wertorientierten Rechnungswesen – Eine messtheoretische Analyse, Wiesbaden.
- Haaker, A. (2008a): Das Wahlrecht zur Anwendung der full goodwill method nach IFRS 3 (2008), in: PiR (4), S. 188–194.
- Hachmeister, D. (2006): Auswirkungen der Goodwill-Bilanzierung auf das Controlling, in: Controlling (18), S. 425–432.
- Hachmeister, D./Kunath, O. (2005): Die Bilanzierung des Geschäfts- oder Firmenwerts im Übergang auf IFRS 3, in: KoR (5), S. 62–75.
- Hax, H. (1989): Investitionsrechnung und Periodenerfolgsmessung, in: Der Integrationsgedanke in der Betriebswirtschaftslehre, Helmut Koch zum 70. Geburtstag, hrsg. von W. Delfmann, Wiesbaden, S. 153–170.
- Henning, St. L./Lewis, B. L./Shaw, W. H. (2000): Valuation of the Components of Purchased Goodwill, in: Journal of Accounting Research (38), S. 375–386.
- Herring, C. E./Herring, D. R. (1990): Performance Measurements and the Treatment of Goodwill, in: The National Public Accountant (35:4), S. 40–44.
- Hitz, J.-M. (2007): The Decision Usefulness of Fair Value Accounting – A Theoretical Perspective, in: European Accounting Review (16), S. 323–362.
- Höllerschmid, C./Janschek, O. (2008): Kapitaltheoretische Bilanzkonzepte – Eine Spurensuche in den International Financial Reporting Standards, in: Jahrbuch für Controlling und Rechnungswesen 2008, hrsg. von G. Seicht, Wien, S. 31–81.
- Höllerschmid, C./Schiebel, A. (2008): Goodwill Hunting – Kaufpreisallokation bei Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS, in: CFO aktuell (2:2), S. 53–57.
- Hommel, M./Schmidt, H./Wüstemann, J. (2004): Adolf Moxter und die Grundsätze ordnungsmäßiger Rechnungslegung – Kontinuität und Zukunft eines Forschungsleitbildes, in: WPg-Sonderheft 2004, S. 84–98.
- IDW (2005): IDW Stellungnahme zur Rechnungslegung: Bewertungen bei der Abbildung von Unternehmenswerten und bei Werthaltigkeitsprüfungen nach IFRS (IDW RS HFA 16), Stand: 18.10.2005.
- Ijiri, Y. (1995): Segment Statements and Informativeness Measures: Managing Capital vs. Managing Resources, in: Accounting Horizons (9:3), S. 55–67.
- Janschek, O. (1999): Läßt sich die offenzulegende Rechnungslegung so gestalten, daß sie eine zielkonforme (Unternehmens- und Konzernsteuerung ermöglicht)?, in: Fortschritte im Rechnungswesen – Vorschläge für Weiterentwicklungen im Dienste der Unternehmens- und Konzernsteuerung durch Unternehmensorgane und Eigentümer,

- Gerhard Seicht zum 60. Geburtstag, hrsg. von O. A. Altenburger/O. Janschek/H. Müller/Wiesbaden, S. 755–782.
- Johnson, L. T./Petrone, K. (1998): Is Goodwill an Asset?, in: Accounting Horizons (12), S. 293–303.
- Jonsch, F. (1974): Firmenwert, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, hrsg. von E. Grochla/W. Wittmann, 4. Auflage, Stuttgart, Sp. 1495–1499.
- Kronner, M. (1995): GoB für immaterielle Anlagewerte und Tauschgeschäfte, Düsseldorf 1995.
- Lenz, A./Tilch, T. (2008): Wertorientiertes Risikocontrolling – Verknüpfung mit dem Goodwill Impairment Test nach IAS 36 und die Überwachungsverantwortung des Abschlussprüfers, in: ZRFG (3), S. 101–110.
- Lorson, P. C./Heiden, M. (2002): Intellectual Capital Statement und Goodwill-Impairment – ‚Internationale‘ Impulse zur Unternehmenswertorientierung?, in: Jahrbuch für Controlling und Rechnungswesen 2002, hrsg. von G. Seicht, Wien, S. 369–403.
- Ma, R./Hopkins, R. (1988): Goodwill – An Example of Puzzle-Solving in Accounting, in: Abacus (24:1), S. 75–85.
- Mildebrath, G. (1931): Die theoretischen Grundlagen und die praktische Behandlung des Goodwill in den angelsächsischen Ländern, Dissertation, Giessen.
- Moxter, A. (1966): Die Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung und der Stand der Bilanztheorie, in: ZfbF (18), S. 28–59.
- Moxter, A. (1976): Fundamentalgrundsätze ordnungsmäßiger Rechenschaft, in: Bilanzfragen, Festschrift zum 65. Geburtstag von Prof. Dr. Ulrich Leffson, hrsg. von J. Baerge/A. Moxter/D. Schneider, Düsseldorf, S. 87–100.
- Moxter, A. (1978): Eigenkapitalmessung – Möglichkeiten und Grenzen, in: Eigenkapital und Kapitalmarkt, hrsg. von G. Bruns/K. Häuser, Frankfurt am Main, S. 80–96.
- Moxter, A. (1979): Immaterielle Anlagewerte im neuen Bilanzrecht, in: BB (34), S. 1102–1109.
- Moxter, A. (1984): Bilanzlehre – Band I: Einführung in die Bilanztheorie, 3. Auflage, Wiesbaden.
- Moxter, A. (1985): Windfalls, in: Information und Produktion – Beiträge zur Unternehmens- und Unternehmensplanung, Festschrift zum 60. Geburtstag von Prof. Dr. Waldemar Wittmann, hrsg. von S. Stöppler, Stuttgart, S. 233–241.
- Moxter, A. (1995): Standort Deutschland: Zur Überlegenheit des deutschen Rechnungsrechts, in: Standort Deutschland – Grundsatzfragen und aktuelle Perspektiven für die Besteuerung, die Prüfung und das Controlling, Anton Heigl zum 65. Geburtstag, hrsg. von V. H. Peemöller/P. Uecker, Berlin, S. 31–41.
- Moxter, A. (1998): Probleme des Geschäfts- oder Firmenwerts in der höchstgerichtlichen Rechtsprechung, in: Unternehmensberatung und Wirtschaftsprüfung – Festschrift für Professor Dr. Günter Sieben zum 65. Geburtstag, hrsg. von M. J. Matschke/T. Schildbach, Stuttgart, S. 473–481.
- Zur Zweckadäquanz der „neuen“ Goodwill-Bilanzierung nach IFRS
- Moxter, A. (2007): Über Bilanztheorien, in: Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung, Festschrift zum 70. Geburtstag von Prof. Dr. Dr. h.c. Jörg Baetge, hrsg. von H.-J. Kirsch/St. Thiele, Düsseldorf, S. 405–417.
- Mujkanovic, R. (2002): Fair Value im Financial Statement nach International Accounting Standards, Stuttgart.
- Ordeltz, D. (1999): Wertpotential und Objektivierung der IAS im Vergleich zu den Bilanzierungsvorschriften des dHGB und des öHGB – Konsequenzen für die externe und interne Unternehmenssteuerung, in: Fortschritte im Rechnungswesen – Vorschläge für Weiterentwicklungen im Dienste der Unternehmens- und Konzernsteuerung durch Unternehmensorgane und Eigentümer, Gerhard Seicht zum 60. Geburtstag, hrsg. von O. A. Altenburger/O. Janschek/H. Müller, Wiesbaden, S. 508–532.
- Osterloh, M./Frost, J./Wartburg, J. von (2006): Kernkompetenzen, in: Wirtschaftslexikon – Das Wissen der Betriebswirtschaftslehre, Band 06, hrsg. vom Handelsblatt, Stuttgart, S. 2924–2931.
- Pawelzik, U. (2004): Die Konsolidierung von Minderheiten nach IAS/IFRS der Phase II („business combinations“), in: WPg (57), S. 677–694.
- Pellens, B./Amshoff, H./Sellhorn, T. (2008): IFRS (rev. 2008): Einheitstheorie in der M&A-Bilanzierung, in: BB (63), S. 602–605.
- Pellens, B./Frühler, R. U./Gassen, J./Sellhorn, T. (2008): Internationale Rechnungslegung, 7. Auflage, Stuttgart.
- Pellens, B./Kemper, T./Schmidt, A. (2008): Geplante Reformen im Recht der GmbH: Konsequenzen für den Gläubigerschutz, in: ZGR (37), S. 381–430.
- RegE BilMoG: Gesetzentwurf der Bundesregierung eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG) vom 21.05.2008.
- Ronen, J. (2008): To Fair Value or Not to Fair Value: A Broader Perspective, in: Abacus (44), S. 181–208.
- Roychowdhury, S./Watts, R. L. (2007): Asymmetric Timeliness of Earnings, Market-to-Book and Conservatism in Financial Reporting, in: Journal of Accounting and Economics (44), S. 2–31.
- Schmalenbach, E. (1919): Grundlagen dynamischer Bilanzlehre, in: ZfHF (1919), S. 1–101.
- Schneider, D. (1963): Bilanzgewinn und ökonomische Theorie, in: ZfHF (15), S. 457–474.
- Schneider, D. (1983): Rechtsfindung durch Deduktion von Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung aus den gesetzlichen Jahresabschlusszwecken?, in: StuW (3), S. 141–160.
- Schneider, D. (1983a): Wozu eine Reform des Jahresabschlusses? Oder: Jahresabschlusszwecke im Lichte der Temperaturmessung, in: Der Jahresabschluss im Widerstreit der Interessen, hrsg. von J. Baetge, Düsseldorf, S. 131–155.

- Schneider, D. (1997): Betriebswirtschaftslehre, Band 2: Rechnungswesen, 2. Auflage, München/Wien.
- Schruff, L./Haaker, A. (2007): Zur zweckadäquaten Berücksichtigung von Wahrscheinlichkeiten im Rahmen der Rückstellungsbilanzierung nach IFRS – Die Regelungen des IAS 37, IFRS 3 und ED IAS 37 im Vergleich, in: Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung, Festschrift zum 70. Geburtstag von Prof. Dr. Dr. h.c. Jörg Baetge, hrsg. von H.-J. Kirsch/St. Thiele, Düsseldorf, S. 531–557.
- Schruff, L./Haaker, A. (2008): Immaterielle Vermögenswerte, in: Wiley Kommentar zur internationalen Rechnungslegung nach IFRS 2008, hrsg. von W. Ballwieser/F. Beine/S. Hayn/V. H. Peemöller/L. Schruff/C.-P. Weber, 4. Auflage, Weinheim, Abschnitt 9, S. 385–423.
- Schulze, W. (2003): Kombinationsverfahren und Residualgewinnmethode in der Unternehmensbewertung: konzeptioneller Zusammenhang, in: KoR (3), S. 458–464.
- Schulze, W. (2005): The Information Content of Goodwill-Impairments under FAS 142: Implications for External Analysis and Internal Control, in: sbr (57), S. 276–297.
- Schulze, W./Kafadar, K./Thiericke, S. (2008): Die Kaufpreisallokation bei Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS 3 (a.F.) und IFRS 3 (rev. 2008) – Eine kritische Analyse ausgewählter Aspekte, in: DStR (46), S. 1348–1354.
- Schumann, J. (2008): Unternehmensverorientierung in Konzernrechnungslegung und Controlling, Wiesbaden.
- Seicht, G. (1970): Die kapitaltheoretische Bilanz und die Entwicklung der Bilanztheorien, Berlin.
- Seicht, G. (1970a): Die Unhaltbarkeit der dynamischen Bilanztheorie, in: ZfB (40), S. 589–612.
- Sellhorn, T. (2000): Ansätze zur bilanziellen Behandlung des Goodwill im Rahmen einer kapitalmarktorientierten Rechnungslegung, in: DB (53), S. 885–892.
- Siegel, T. (2002): Zur unsinnigen Bilanzierung eines zufälligen Teils des unbekannt orientierten Geschäftswerts nach DRS 1a – Widerspruch zum Beitrag von Zimmermann, DB 2002 S. 385, in: DB (55), S. 749–753.
- Siegel, T. (2004): Der Zeitvertansatz: Ein konzeptioneller Rahmen für den Konzernabschluss, in: Unternehmensrechnung – Konzeptionen und praktische Umsetzung, Festschrift zum 68. Geburtstag von Gerhard Scherrer, hrsg. von St. Göbel/B. Heni, München, S. 309–329.
- Streit, H. (2000): Die Vermittlung von entscheidungsnützlichen Informationen durch Bilanz und GuV – Ein nicht einlösbares Versprechen der internationalen Standardsetter, in: BFuP (52), S. 111–131.
- Streim, H./Bieker, M./Esser, M. (2004): Der schleichende Abschied von der Ausschüttungsbilanz – Grundsätzliche Überlegungen zum Inhalt einer Informationsbilanz, in: Steuern, Rechnungslegung und Kapitalmarkt, Festschrift für Franz W. Wagner zum 60. Geburtstag, hrsg. von H. Dirrigl/D. Weißlich/E. Wenger, Wiesbaden, S. 229–244.
- Streim, H./Bieker, M./Hacker, J./Lenz, T. (2007): Ökonomische Analyse der gegenwärtigen und geplanten Regelungen zur Goodwill-Bilanzierung nach IFRS, in: IRZ (2), S. 17–27.
- Hagenhofer, A. (2007): Unternehmensrechnung, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, hrsg. von R. Köhler/H.-U. Küpper/A. Pflingsten, 6. Auflage, Stuttgart, Sp. 1848–1857.
- Hagenhofer, A. (2008): Fair Value-Bewertung: Führt sie zu einer nützlicheren Finanzberichterstattung?, in: ZfB (60), S. 185–194.
- Häpner, F. W. (1994): Periodenabgrenzung als Prognoseverfahren – Konzeption und Anwendungsbereich der „einkommensapproximativen Bilanzierung“, in: Bilanzrecht und Kapitalmarkt, Festschrift zum 65. Geburtstag von Professor Dr. Dr. h.c. Adolf Moxter, hrsg. von W. Ballwieser/H.-J. Böcking/J. Drukarczyk/R. H. Schmidt, Düsseldorf, S. 1175–1197.
- Weissenberger, B. E. (2005): Controlling unter IFRS – Möglichkeiten und Grenzen einer integrierten Erfolgsrechnung, in: Internationalisierung des Controllings – Standortbestimmung und Optionen, hrsg. von J. Weber/M. Meyer, Wiesbaden, S. 185–212.
- Wittmann, W. (1959): Unternehmung und unvollkommene Information: Unternehmerische Voraussicht – Ungewissheit und Planung, Köln/Opladen.
- Wrigley, J. (2008): Discussion of 'What Financial and Non-financial Information on Intangibles is Value-relevant? A Review of the Evidence', in: Accounting and Business Research (38), S. 257–260.
- Wüstemann, J./Kierzek, S. (2007): Normative Bilanztheorie und Grundsätze ordnungsmäßiger Gewinnrealisierung für Mehrkomponentenverträge, in: ZfB (59), S. 882–913.

Anmerkung:

- (1) Wüstemann/Kierzek (2007), S. 883.
- (2) Das BilMoG ist bereits begrifflich zu kritisieren, denn „Gütemaßstab eines Rechnungssystem kann nicht sein, ob man es als altmodisch empfindet oder ob es gerade im modischen Trend liegt, sondern ob es zweckmäßig oder unzweckmäßig ist“ [Streim (2000), S. 111].
- (3) Vgl. RegE BilMoG, insbesondere S. 104 f.
- (4) Vgl. AFRAC (2008) zur Goodwill-Bilanzierung nach BilMoG vlg. *Freidank/Velte* (2009).
- (5) Für eine Untersuchung der Goodwill-Bilanzierung nach US-GAAP vgl. *Esser* (2005).
- (6) Vgl. *Haaker* (2007b). Vgl. hierzu auch die Analyse von *Eierle/Schulze* (2008).
- (7) *Mildebrath* (1931), S. 101. Vgl. auch *Ma/Hopkins* (1988), S. 77.
- (8) *Moxter* (1979), S. 1102.
- (9) Vgl. etwa *Krommer* (1995), S. 1.
- (10) Vgl. *Moxter* (1998), S. 476. Hierbei folgt das interne dem externen Rechnungswesen. Vgl. *Ballwieser* (2000), S. 166.
- (11) Vgl. *Ballwieser* (1998), S. 283.

- (12) Vgl. hierzu *Colley/Volkan* (1988), S. 36 und 41.
 (13) *Herring/Herring* (1990), S. 41.
 (14) Vgl. ausführlich *Haaker* (2008), S. 57–144.
 (15) Vgl. *Cattelli/Olson* (1968), S. 66.
 (16) *Moxter* (1998), S. 480.
 (17) Vgl. *Johnson/Petrone* (1998); *Sellhorn* (2000).
 (18) Vgl. *Hemming/Lewis/Shaw* (2000), S. 385.
 (19) Vgl. *Jonasch* (1974), Sp. 1497.
 (20) *Schmalenbach* (1919), S. 7.
 (21) Vgl. *Falk/Gordian* (1977).
 (22) Vgl. *Schultze* (2003), S. 463 f.
 (23) Vgl. *Osterholt/Frost/Warburg* (2006), S. 2925.
 (24) Vgl. *Schultze* (2005).
 (25) Vgl. *Haaker* (2008), S. 139 ff.
 (26) Vgl. *Ma/Hopkins* (1988), S. 77 ff.
 (27) Vgl. grundlegend *Ma/Hopkins* (1988), S. 78.
 (28) Vgl. *Haaker* (2005). Probleme ergeben sich u. a. aus der Existenz negativer Synergiepotentiale, die sich in einem negativen Goodwill widerspiegeln. Vgl. *Ma/Hopkins* (1988), S. 83.
 (29) *Schneider* (1963), S. 472.
 (30) Vgl. *Sreimi/Bieker/Esser* (2004), S. 240.
 (31) Vgl. kritisch *Hachmeister/Kunath* (2005).
 (32) Vgl. *Janschek* (1999), S. 771 f.
 (33) Vgl. *Seicht* (1970), S. 579 f.
 (34) Andererseits geben mehr abgegrenzte CGUs auch mehr Möglichkeiten den erworbenen Goodwill auf CGUs mit höherem originären Goodwill zuzuordnen und damit die Impairment-Wahrscheinlichkeit zu minimieren. Vgl. *Roychowdhury/Watts* (2007), S. 30.
 (35) Vgl. hierzu auch *Höllerschmid/Janschek* (2008), S. 63.
 (36) *Ijiri* (1995), S. 61.
 (37) Vgl. *Moxter* (1978), S. 83.
 (38) Vgl. *Büsse von Colthe* (2004), S. 49.
 (39) Vgl. *Haaker* (2006), S. 454.
 (40) Vgl. *Ordeltjeide* (1999), S. 510.
 (41) Vgl. *Lorson/Heiden* (2002), S. 370.
 (42) Vgl. *Wirtmann* (1959), S. 13.
 (43) *Schneider* (1997), S. 45.
- (44) *Schneider* (1983), S. 149.
 (45) Vgl. *Haaker* (2008), S. 26–35. Hier wird von einem messtheoretischen und nicht von einem messorientierten oder entscheidungsorientierten Konzept (vgl. hierzu *Pellens/Filbier/Gassen/Sellhorn* (2008), S. 17–24) gesprochen. Messorientierte Konzepte stellen im Gegensatz zu den entscheidungsorientierten nicht die Adressaten in den Mittelpunkt der Überlegungen (vgl. *Pellens/Filbier/Gassen/Sellhorn* (2008), S. 17) und entscheidungsorientierte Konzepte stellen scheinbar primär auf die Abwägung zwischen Relevanz und Verlässlichkeit ab (vgl. *Pellens/Filbier/Gassen/Sellhorn* (2008), S. 21). Bei den klassischen kapitaltheoretischen Konzepten handelt es sich um messorientierte Konzepte. Vgl. *Höllerschmid/Janschek* (2008), S. 51.
 (46) Vgl. *Wagenthofer* (2007), Sp. 1852. Zur Problematik vgl. *Beaver* (1998), S. 8.
 (47) *Moxter* (1976), S. 94.
 (48) Vgl. im Folgenden *Haaker* (2008), Abschnitt 5. Zur Notwendigkeit einer Adressatenkonkretisierung vgl. wiederum *Moxter* (1976), S. 94 f.
 (49) Vgl. *Moxter* (1966), S. 38.
 (50) Vgl. *Moxter* (1995), S. 35 f.
 (51) Vgl. *Schruff/Haaker* (2007), S. 536 f.
 (52) Vgl. *Hax* (1989), S. 164.
 (53) Vgl. hierzu *Haaker* (2007), S. 88–103.
 (54) Vgl. *Schneider* (1983a), S. 142 f.
 (55) Vgl. *Hitz* (2007), S. 337.
 (56) *Moxter* (1984), S. 6.
 (57) Vgl. *Hommel/Schmidt/Wüstemann* (2004), S. 89.
 (58) *Moxter* (2007), S. 416.
 (59) Vgl. *Ordeltjeide* (1999).
 (60) Vgl. *Wagner* (1994), S. 1184.
 (61) Vgl. *Black* (1980), S. 23 f.
 (62) Vgl. *Haaker* (2008), S. 294.
 (63) *Hax* (1989), S. 163.
 (64) Vgl. *Moxter* (1985), S. 238 ff.
 (65) Vgl. *Bierman/Davidson* (1969), S. 241; *Beaver* (1998), S. 57; *Wagner* (1994), S. 1192; *Haaker* (2008), S. 305 f.
 (66) Vgl. *Wagner* (1994), S. 1185 ff.
 (67) Vgl. *Haaker* (2008), S. 275–292.
 (68) Vgl. hierzu *Grinyer/Russell* (1992); *Grinyer/Russell/Walker* (1990).
 (69) Vgl. *Hax* (1989), S. 61 ff.
 (70) Vgl. *Moxter* (1985), S. 238 ff.

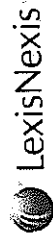
- (71) In diesem Sinne bemerkt *Bullwieser* (2006), S. 26: „Die Grenzen der Information mithilfe der Rechnungslegung werden schnell deutlich, wenn man versucht, aus gezeigten Bilanzbeständen Erwartungen über zukünftige Zahlungsströme im Hinblick auf Höhe, zeitliche Struktur und Unsicherheitsgrad zu entwickeln.“ Er weist jedoch auch darauf hin, dass „die Grenzen... nur leicht verschoben [werden], wenn man die Gewinn- und Verlustrechnung zur Hilfe nimmt.“
- (72) Vgl. *Baetge* (1970), S. 167–173.
- (73) Vgl. kritisch *Streim* (2000), S. 125 ff.
- (74) Vgl. *Damodaran* (2007), S. 885 ff.
- (75) „Kann man mittels des Abschlusses nicht den Gesamtwert feststellen, so kann er auch nicht dazu dienen, die »Annuitäten des Zielstroms zu bestimmen“ [*Moxter* (1966), S. 46].
- (76) Vgl. *Black* (1980).
- (77) Vgl. *Streim/Bieker/Esser* (2004), S. 242.
- (78) Vgl. *Haaker* (2006), S. 454.
- (79) Zur Vermögenswerteeigenschaft des Goodwill vgl. *Johnson/Perrone* (1998) sowie IFRS 3, BC313–323 (2008).
- (80) Vgl. *Mujkanovic* (2002), S. 284 f.
- (81) Begründbar ist die Vernachlässigung des originären Goodwill allenfalls im Hinblick auf „praktische“ Ermittlungsprobleme. Vgl. *Grinyer/Russell* (1992), S. 110. Wären hingegen Objektivierungsprobleme der Grund, so hätte nicht das vermögensorientierte, sondern das gewinnorientierte Informationskonzept gewählt werden müssen. Vgl. *Abschnitt 3.3*.
- (82) Vgl. kritisch *Siegel* (2002).
- (83) Vgl. *Pellens/Amshoff/Sellhorn* (2008), S. 605.
- (84) Vgl. *Seicht* (1970a), S. 606.
- (85) Vgl. *Haaker* (2008a), S. 188 f.
- (86) Vgl. hierzu *Wagenhofer* (2008), S. 192.
- (87) Vgl. *Davis/Largay* (2008), S. 27.
- (88) Vgl. im Folgenden auch *Haaker* (2008a), S. 189 ff.
- (89) Vgl. *Höllerschmid/Schiebel* (2008), S. 53.
- (90) Vgl. *Haaker* (2008a), S. 191 f. und 194.
- (91) Vgl. *Haaker* (2008), S. 401 f.
- (92) Vgl. *Streim/Bieker/Hackenberger/Lenz* (2007), S. 23.
- (93) Vgl. *Haaker* (2008), S. 391.
- (94) Anschaffungsnebenkosten wie Beratungsgebühren stellen oftmals eine wesentliche bei der Kalkulation des Kaufpreises zu berücksichtigende Kostenkomponente dar.
- (95) Vgl. *Streim/Bieker/Hackenberger/Lenz* (2007), S. 24.
- (96) Vgl. kritisch *Streim/Bieker/Hackenberger/Lenz* (2007), S. 23.

- (97) Vgl. *Haaker* (2006), S. 453 f.
- (98) Vgl. *Ronen* (2008), S. 187.
- (99) Vgl. *Esser* (2005), S. 161 f.
- (100) $(4/0,2) \cdot 0,8 = 16$ [GE] bzw. $1,80 \cdot 80 = 144$ [GE] und $160 - 144 = 16$ [GE].
- (101) Vgl. *Haaker* (2008), S. 263 f.
- (102) Vgl. *Pawelzik* (2004), S. 683.
- (103) Vgl. *Busse von Colbe/Falkenhahn* (2005), S. 5.
- (104) Vgl. *Haaker* (2006a), S. 27.
- (105) *Schulze/Kafadar/Thiericke* (2008), S. 1349.
- (106) Vgl. hierzu grundlegend *Baxter/Spinney* (1975).
- (107) Vgl. *Siegel* (2004), S. 320.
- (108) Vgl. *Haaker* (2006), S. 255 f.
- (109) Vgl. ausführlich *Haaker* (2005).
- (110) Vgl. *IDW* (2005), Tz. 8.
- (111) Ein vermögenswertbezogener Recoverable Amount bzw. der Wert Null dürfen hierbei nicht unterschritten werden. Vgl. IAS 36.104 f.
- (112) Vgl. *Haaker* (2005), S. 428.
- (113) Vgl. *Wrigley* (2008), S. 257.
- (114) Vgl. *Schulze* (2005).
- (115) Vgl. *Hachmeister* (2006), S. 431.
- (116) Vgl. weniger kritisch *Weißberger* (2005), S. 207, die jedoch in Fn. 66 zutreffend auf die Beschränkungen hinweist.
- (117) Vgl. *Haaker* (2005), S. 428 f.
- (118) Vgl. *Haaker* (2007). Zudem bestehen Nutzungsmöglichkeiten im Risikocontrolling. Vgl. *Lenz/Tilch* (2008). Auch ist eine Verknüpfung mit einem Solvenztest denkbar. Vgl. *Pellens/Kemper/Schmidt* (2008), S. 426. Hiermit wäre jedoch eine Schwächung des Gläubigerschutzes verbunden.
- (119) Vgl. *Bieker* (2006), S. 219–225; *Haaker* (2008), S. 497–526. Den Einsatz der Daten des Goodwill-Impairment-Tests im Value Reporting befürwortet *Schumann* (2008), S. 433 f. und lehnt ihn inkonsequenterweise im Controlling ab.

Jahrbuch
für
Controlling
und
**Rechnungs-
wesen 2009**

Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz
Konzernrechnungslegung
Steuern und Steuerreform
Unternehmenssteuerung
Anreizsysteme und Managemententlohnung
Unternehmensrestrukturierung
Unternehmensbewertung
Varia

von
o. Univ.-Prof. Dr. Gerhard Seicht (Hrsg.)



Die LexisNexis-Gruppe weltweit

Australien	LexisNexis, CHATSWOOD, New South Wales
Benelux	LexisNexis Benelux, AMSTERDAM
China	LexisNexis China, PEKING
Deutschland	LexisNexis Deutschland GmbH, MÜNSTER
Frankreich	LexisNexis SA, PARIS
Großbritannien	LexisNexis Butterworths, a Division of Reed Elsevier (UK) Ltd
Hongkong	LexisNexis Hong Kong, HONGKONG
Indien	LexisNexis Butterworths Wadhwa Nagpur, NEU DELHI
Irland	Butterworths (Ireland) Ltd, DUBLIN
Italien	Giuffrè Editore, MAILAND
Korea	LexisNexis, SEOUL
Japan	LexisNexis Japan, TOKIO
Kanada	LexisNexis Canada, MARKHAM, Ontario
Malaysien	Malayan Law Journal Sdn Bhd, KUALA LUMPUR
Neuseeland	LexisNexis NZ Ltd, WELLINGTON
Österreich	LexisNexis Verlag ARD Orac GmbH & Co KG, WIEN
Polen	Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis Ltd., WARSCHAU
Singapur	LexisNexis Singapore, SINGAPUR
Südafrika	LexisNexis Butterworths, DURBAN
Ungarn	HVG-Orac, BUDAPEST
USA	LexisNexis, DAYTON, Ohio

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.

ISBN 978-3-7007-4146-6

LexisNexis Verlag ARD Orac GmbH & Co KG, Wien
Wien 2009

<http://www.lexisnexis.at>

Best.-Nr. 13.60.09

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlags reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Es wird darauf verwiesen, dass alle Angaben in diesem Fachbuch trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung des Herausgebers oder des Verlags ausgeschlossen ist.

Foto: privat
Druckerei: Prime Rate GmbH, Budapest