

# Allokation des Goodwill auf Zahlungsmittel generierende Einheiten

Prof. Dr. Ulrich Moser, Prof. Dr. Tobias Hüttche

## I. Einleitung

Eine der Aufgaben, die regelmäßig im Zusammenhang mit Kaufpreisallokationen nach IFRS 3 zu bearbeiten sind, ist die Verteilung des erworbenen Goodwill<sup>1</sup> auf die Zahlungsmittel generierenden Einheiten<sup>2</sup> (Cash Generating Units oder kurz CGUs) des erwerbenden Unternehmens bzw. auf Gruppen von CGUs<sup>3</sup>. Die Notwendigkeit dieser Goodwill-Allokation folgt aus IAS 36.80, wonach die Überprüfung des Goodwill auf Wertminderung<sup>4</sup> auf Ebene der CGUs vorzunehmen ist. Damit ist die Bedeutung, die der Aufteilung des Goodwill auf die CGUs zukommt, ersichtlich: Sie stellt einen der Faktoren dar, die darauf Einfluss nehmen, ob in zukünftigen Rechnungsperioden ein Erfordernis zur Erfassung einer Wertminderung des Goodwill gegeben ist oder nicht<sup>5</sup>. Im Zusammenhang mit der Zuordnung eines derivativen Goodwill auf die CGUs des Erwerbers kommt vor allem zwei Problemkreisen, die auch IAS 36.80 anspricht, eine besondere Bedeutung zu: der Abgrenzung der CGUs sowie dem Allokationsmaßstab. Die erste Fragestellung ist Gegenstand einer Reihe von Beiträgen im Schrifttum<sup>6</sup>, die insbesondere die Grundsätze, die bei der Bildung der CGUs zu beachten sind, darlegen. Zu diesem Problembereich kann auf das Schrifttum verwiesen werden. Zum zweiten Problemkreis führt IAS 36.80 lediglich aus, dass die Verteilung des derivativen Goodwill auf die CGUs des Erwerbers so vorgenommen werden soll, dass dieser den CGUs zugeordnet wird, „die aus den Synergien des Zusammenschlusses Nutzen ziehen sollen“<sup>7</sup>. Ein konkreter Verteilungsmaßstab wird allerdings nicht genannt. Im Schrifttum wird dieser Problemkreis oftmals nur am Rande, insbesondere durch Verweis auf die in IAS 36.80 aufgeführten Synergien, angesprochen<sup>8</sup>. Lediglich einzelne Beiträge<sup>9</sup> erörtern konkrete Allokationsmaßstäbe. Im Folgenden wird die Frage untersucht, inwieweit die Allokation des Goodwill auf

- 
- 1 In diesem Zusammenhang ist auch auf DRS 4.30 hinzuweisen, der in den Fällen, in denen das übernommene Unternehmen aus mehreren Geschäftsfeldern besteht, die Zuordnung des Goodwill auf die Geschäftsfelder verlangt.
  - 2 IAS 36.6 versteht unter einer Zahlungsmittel generierenden Einheit „die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten, die Mittelzuflüsse erzeugen, die weitestgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder Gruppen von Vermögenswerten sind.“
  - 3 Zur Vereinfachung der Darstellungen wird im Folgenden nur von CGUs, nicht jedoch von Gruppen von CGUs gesprochen. Die Ausführungen schließen jedoch auch Gruppen von CGUs ein.
  - 4 Auf die Überprüfung des Goodwill auf Wertminderung wird in einer Vielzahl von Beiträgen eingegangen. Vgl. statt vieler etwa Beumer/Hense/Kleinbielen, in: Peemöller, Praxishandbuch der Unternehmensbewertung, 5. Aufl., Herne, 2012, S. 934ff., S. 943ff.; Zwirner/Mugler, KoR 2011, S. 445ff.; Zülch/Siggelkow, IRZ 2010, S. 29ff.; Brösel/Zwirner, BFuP 2009 S. 190ff.; Bollmann/Wabnitz, BWP 04/2008 S. 11ff.; Brücks/Kerkhoff/Richter, KoR 2005 S. 1ff. Auf Einzelaspekte gehen beispielsweise ein Aders/Joest, BWP 2010, S. 13ff.; Müller/Reinke, KoR 2010, S. 23ff.; Ruhne/Canitz, KoR 2010, S. 13ff.; Lienau/Zülch, KoR 2006 S. 319ff.; Freiberg/Lüdenbach, KoR 2005 S. 479ff.; Watrin/Stöver, KoR 2012, S. 178ff. (zum Impairment-Test nach US-GAAP). Zur Bedeutung von Goodwillabschreibungen siehe Rogler/Straub/Tettenborn, KoR 2012, S. 343ff.; Küting, DStR 2011, S. 1676ff.; ders. DStR 2010, S. 1855ff.; ders. DStR 2009, S. 1863ff.; ders.; DStR 2008 S. 1795ff.; ders., DStR 2007 S. 2025ff.; ders., DStR 2006 S. 1665ff.; Duff & Phelps, 2011 Goodwill Impairment Study, 2011; Houlihan Lokey, The European Goodwill Impairment Study 2011 – 2012; ders., The European Goodwill Impairment Study 2010 – 2011; ders., The European Goodwill Impairment Study 2009; Glaum/Myrwa, Making Acquisitions Transparent, Frankfurt, 2011; zur Praxis nach BilMoG Mujkanovic/Roland, StuB 2012, S. 379ff.
  - 5 Siehe hierzu beispielsweise Haaker, KoR 2005 S. 426ff.; Hachmeister/Kunath, KoR 2005 S. 62ff.
  - 6 Siehe statt vieler Hachmeister/Kunath, KoR 2005 S. 67ff.; Hachmeister, in: Ballwieser/Beyer/Zelger, Unternehmenskauf nach IFRS und US GAAP, Stuttgart, 2005, S. 204ff.; Klingels, Die Cash Generating Unit nach IAS 36 im IFRS-Jahresabschluss, Berlin 2005.; Haaker, Potential der Goodwill-Bilanzierung nach IFRS für eine Konvergenz im wertorientierten Rechnungswesen. Eine messtheoretische Analyse, Wiesbaden 2008, S. 348ff.
  - 7 Diese CGUs werden im Folgenden vereinfachend auch als „Nutzen ziehende CGUs“ bezeichnet.
  - 8 So z.B. Pottgießer/Velte/Weber, DStR 2005 S. 1750f.; Schultze/Hirsch, Wertorientiertes Controlling. Goodwill-Bilanzierung in der Unternehmenssteuerung, München 2005, S. 117f.
  - 9 Siehe etwa IDW Stellungnahme zur Rechnungslegung: Bewertung bei der Abbildung von Unternehmenserwerben und bei Werthaltigkeitsprüfungen nach IFRS (IDW RS HFA 16), in: FN 2005 S. 721 – 738, Tz. 94; Beumer/Hense/Kleinbielen (Fn 4) S. 939ff.; Heuser/Theile/Pawelzik, IFRS Handbuch, 3.A., Köln 2007, Tz. 1530; Haaker, Potential der Goodwill-Bilanzierung nach IFRS für eine Konvergenz im wertorientierten Rechnungswesen. Eine messtheoretische Analyse, Wiesbaden 2008, S. 359; Haaker, KoR 2005 S. 430; Klingels, KoR 2006 S. 281.

die CGUs des erwerbenden Unternehmens auf die Komponenten des zu verteilenden Goodwill gestützt werden kann. Hierzu werden zunächst anhand eines einfachen Fallbeispiels (IV. 2)<sup>10</sup> die Komponenten des Goodwill mittels der bei einer Kaufpreisallokation anzuwendenden Prinzipien und Methoden herausgearbeitet (IV. 3.). Diese Komponenten werden sodann der Verteilung des Goodwill auf die CGUs des Beispielunternehmens zugrunde gelegt (IV. 4. a)) und anschließend mit den Ergebnissen der Anwendung verschiedener, im Schrifttum genannter Allokationsmaßstäbe sowie dem Vorgehen nach US GAAP verglichen (IV. 4. b)). Abschließend wird eine vereinfachende Annahme der Untersuchung aufgegeben (IV. 4. c)). Vorab werden ausgewählte, im Schrifttum vorgeschlagene Allokationsregeln zusammengestellt (II.) sowie die methodischen Grundlagen der Untersuchung kurz dargelegt (III.).

## II. Im Schrifttum diskutierte Allokationsmaßstäbe

Im Schrifttum werden insbesondere die folgenden Verteilungsregeln betrachtet<sup>11</sup>: Synergiepotenziale beizulegende Zeitwerte der CGUs beizulegenden Zeitwerte des Vermögens der CGUs Nutzungswerte der CGUs auf Stand-Alone-Basis Buchwerte der CGUs Kapitalwert der Akquisition sowie Ergebnisgrößen, insbesondere EBIT und EBITDA. IDW RS HFA 16<sup>12</sup> weist zudem darauf hin, dass eine Anwendung anderer Größen als der erwarteten Synergieeffekte der CGUs nur dann in Betracht kommt, wenn "diese die Synergieeffekte im Einzelfall angemessen reflektieren."

## III. Grundlagen der Untersuchung

### 1. Aufteilung des Goodwill auf dessen Komponenten

Im Schrifttum<sup>13</sup> wurde bisher zumeist bezweifelt, ob eine Zerlegung des Goodwill in dessen Komponenten überhaupt möglich ist. So führt etwa Küting<sup>14</sup> aus, dass "eine Aufteilung auf diese Bestandteile (die Wertkomponenten des Goodwill; Einf. d. Verf.) in der Praxis nur in seltenen Ausnahmefällen gelingen" wird. Kürzlich wurde jedoch aufgezeigt<sup>15</sup>, dass diese Aufteilung unter der Voraussetzung möglich ist, dass der Analyse die Prinzipien und Methoden, die bei einer Kaufpreisallokation Anwendung finden, zugrunde gelegt werden. Im Folgenden werden dementsprechend das Vorgehen bei einer Kaufpreisallokation (2) und die bei der Analyse zu berücksichtigenden Komponenten des Goodwill (3) kurz dargestellt.

### 2. Vorgehen bei einer Kaufpreisallokation

IFRS 3 (rev.)<sup>16</sup> sieht vor, dass Unternehmenszusammenschlüsse (Business Combinations) auf der Grundlage der Erwerbsmethode (Acquisition Method) bilanziell abzubilden sind<sup>17</sup>. Dementsprechend hat der Erwerber alle identifizierbaren erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden anzusetzen<sup>18</sup> und mit deren beizulegenden Zeitwerten im Erwerbszeitpunkt<sup>19</sup> zu bewerten<sup>20</sup>. Ein Goodwill ergibt sich im Falle eines positiven Unterschiedsbetrags<sup>21</sup> aus dem beizulegenden Zeitwert der für die Unternehmens-

10 Das Fallbeispiel baut auf den Untersuchungen von Moser, FB 2008 S. 788ff.; ders. BWP 01/2009 S. 24ff auf.

11 So v.a. IDW RS HFA 16, in: FN 2005 S. 721 – 738, Tz. 94; Heuser/Theile/Pawelzik, IFRS Handbuch, 3.A., Köln 2007, Tz. 1530, unter Bezugnahme auf IDW RS HFA 16; Haaker, Potential der Goodwill-Bilanzierung nach IFRS für eine Konvergenz im wertorientierten Rechnungswesen. Eine messtheoretische Analyse, Wiesbaden 2008, S. 359; Haaker, KoR 2005 S. 430; Klingels, KoR 2006 S. 281.

12 IDW RS HFA 16, in: FN 2005 S. 721 – 738, Tz. 94; ähnlich auch Bollmann/Wabnitz, BWP 04/2008 S. 13, die die Anwendung vereinfachender Maßstäbe auf Fälle von geringer Bedeutung begrenzen wollen

13 So bereits Moxter, BB 1979 S. 746; zu weiteren Nachweisen siehe etwa Küting, DStR 2008 S. 1796; neuerdings auch Brösel/Zwirner, BFuP 2009 S. 191, sowie Brösel/Müller, KoR 2007 S. 35.

14 DStR 2008 S. 1796; ähnlich auch ders., DStR 2009 S. 1864.

15 Vgl. Moser, FB 2008 S. 788ff.; ders. BWP 01/2009 S. 24ff ders., FB 2008 S. 732ff; sowie Moser, Bewertung immaterieller Vermögenswerte, Stuttgart 2011, S. 252ff.

16 Zu IFRS 3 (rev.) siehe insbesondere Küting/Weber/Wirth, KoR 2008 S. 139ff.; Beyhs/Wagner, DB 2008 S. 73ff.; Pellens/Amshoff/Sellhorn, DB 2008 S. 602ff.

17 IFRS 3.4. Ausnahmen hiervon finden sich in IFRS 3.2. Zu IFRS 3 (2004) auch Hüttche/Moser, in: Freidank/Peemöller, Corporate Governance und interne Revision, 2007, S. 365ff.

18 IFRS 3.10-12.

19 Nach IFRS 3, Anhang A, ist dies "the date on which the acquirer obtains control of acquiree".

20 IFRS 3.18. Zu Ausnahmen bei Ansatz und Bewertung siehe IFRS 3.21-31.

21 IFRS 3.32. Zum Entstehen eines Bargain Purchase siehe IFRS 3.34.

übernahme entrichteten Gegenleistung<sup>22</sup> und dem Saldo aus den beizulegenden Zeitwerten der angesetzten Vermögenswerte und Schulden<sup>23</sup>. Da die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts der bewirkten Gegenleistung sowie die Identifikation und Neubewertung der materiellen Vermögenswerte und Schulden oftmals nicht mit besonderen Schwierigkeiten verbunden ist, kommt im Rahmen einer Kaufpreisallokation<sup>24</sup> vor allem der Identifikation und Bewertung der erworbenen immateriellen Vermögenswerte eine zentrale Bedeutung zu. Die Identifikation immaterieller Vermögenswerte<sup>25</sup> setzt ein umfassendes Verständnis des Geschäftsmodells des erworbenen Unternehmens voraus. Zu dessen Erlangung ist eine detaillierte Unternehmensanalyse durchzuführen. Ein erstes Bild der immateriellen Vermögenswerte, die ein Unternehmen prägen, wird sich zumeist schon bei der Analyse von dessen Ergebnisrechnung einstellen. Dieses vorläufige Verständnis ist sodann zu konkretisieren, wozu insbesondere eine Potenzialanalyse<sup>26</sup>, bspw. in Form einer Wertkettenanalyse nach Porter, durchzuführen ist. Zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte<sup>27</sup> kommen grundsätzlich Market, Income und Cost Approach in Betracht. Im praktischen Fall kommt jedoch überwiegend der Income Approach zur Anwendung, da die Anwendungsbereiche von Market und Cost Approach eingeschränkt sind: Beim Market Approach sind zumeist die Anwendungsvoraussetzungen nicht erfüllt – das Bewertungsobjekt muss entweder auf einem aktiven Markt gehandelt werden oder es muss ein vergleichbares Objekt, dessen Marktpreis bekannt ist, verfügbar sein. Das Problem des Cost Approach besteht darin, dass aus dem Anfall von Kosten für die Herstellung eines Objekts nicht zwingend auf einen aus diesem resultierenden zukünftigen Nutzen geschlossen werden kann; der Cost Approach greift dann, wenn die Substituierbarkeit des Bewertungsobjekts gegeben ist. Der Income Approach kommt bei der Bewertung immaterieller Vermögenswerte als Incremental Income Analysis, Residual Value Approach und Relief-from-Royalty-Methode zur Anwendung: Die Incremental Income Analysis setzt am Einfluss des zu bewertenden immateriellen Vermögenswerts auf den zukünftigen Free Cash Flow des Unternehmens(bereichs) an. Dementsprechend ist das "incremental income" durch Vergleich der Free Cash Flow-Komponenten und derer Bestimmungsgrößen, so wie sie sich unter Berücksichtigung des zu bewertenden immateriellen Vermögenswerts ergeben, mit denjenigen, die sich ohne Nutzung des betreffenden Vermögenswerts ergeben würden, zu bestimmen<sup>28</sup>. Der Wert des Bewertungsobjekts ergibt sich – unter Berücksichtigung von Steuern – als Barwert der auf diese Weise isolierten Erhöhungen (Veränderungen) der zukünftigen Free Cash Flow. Beim Residual Value Approach ist der Wert des zu bewertenden immateriellen Vermögenswerts dadurch zu ermitteln, dass vom Gesamtwert des Unternehmens(bereichs), dem der Vermögenswert zuzuordnen ist, die Werte aller übrigen, dem Bereich zuzurechnenden Vermögenswerte abgezogen werden. Im praktischen Anwendungsfall wird technisch zumeist so verfahren, dass vom Einkommensstrom des betrachteten Unternehmens(bereichs) die Einkommensbeiträge aller übrigen Vermögenswerte abgezogen werden. Die verbleibenden "Excess Earnings" werden als dem Bewertungsobjekt zurechenbar betrachtet und unter Berücksichtigung der steuerlichen Wirkungen diskontiert. Diese Vorgehensweise wird auch als

22 Zur Bewertung der Gegenleistung siehe IFRS 3.37 (rev.).

23 In die Ableitung des Goodwill bzw. Bargain Purchase sind erforderlichenfalls die Anteile nicht-beherrschender Gesellschafter am identifizierbaren Nettovermögen (zu deren Bewertung siehe IFRS 3.19) sowie die vom Erwerber bereits vor dem Unternehmenszusammenschluss gehaltenen Anteile am erworbenen Unternehmen (siehe hierzu IFRS 3.41f.) einzubeziehen.

24 Zur Kaufpreisallokation siehe etwa International Valuation Standard Committee (IVSC), Determination of Fair Value of Intangible Assets for IFRS Reporting Purposes, Discussion Paper, July 2007; International Valuation Standards Council, Exposure Draft of Proposed New International Valuation Guidance Note No. 16: Valuation of Intangible Assets for IFRS Reporting Purposes (IVSC GN 16), January 2009; IDW RS HFA 16, in: FN 2005 S. 721 – 738; Moser (Fn 15) S. 129ff.; Purtscher, in: Seicht, Jahrbuch für Controlling und Rechnungswesen 2008, S. 107ff.; Beine/Lopatta, in: Ballwieser/Grewe, Wirtschaftsprüfung im Wandel – Herausforderungen an Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance, München 2007, S. 451ff.; Mard/Hitchner/Hyden, Valuation for Financial Reporting, Hoboken 2nd. Edition, 2007; Beyer, in: Ballwieser/Beyer/Zelger, Unternehmenskauf nach IFRS und US-GAAP, Stuttgart, 2005, S. 141ff.; Leibfried/Fassnacht, KoR 2007 S. 48 – 57; Siegrist/Stucker, IRZ 2007 S. 239 – 245; Mackenstedt/Fladung/Himmel, WPg 2006 S. 1038; Castedello/Klingbeil/Schröder, WPg 2006, S. 1033.

25 Siehe hierzu Moser (Fn 15), 5.6ff.

26 Siehe hierzu z.B. Bea/Haas, Strategisches Management, Stuttgart, 4. Auflage, 2005, S. 111ff.

27 Zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte siehe insbesondere Moser (Fn 15) S. 16 ff; Moser/Godard, FB 2007 S. 594ff., 655ff. m.w.N.

28 Eine Anwendung dieses Ansatzes erfordert deswegen ein Vergleichsobjekt, das die Situation widerspiegelt, die gegeben wäre, wenn der betrachtete Unternehmensbereich c.p. nicht über das Bewertungsobjekt verfügen würde. Da ein solches Vergleichsobjekt nur in Ausnahmefällen verfügbar ist, ergibt sich für die Incremental Income Analysis ein eingeschränkter Anwendungsbereich.

Multi-period Excess Earnings Method (kurz MPEEM) bezeichnet<sup>29</sup>. Dem Relief-from-Royalty-Ansatz<sup>30</sup> liegt der Gedanke zugrunde, dass ein Unternehmen, das Eigentümer des zu bewertenden Vermögenswerts ist, diesen nicht von einem Dritten einlizenzieren muss. Im Falle der Einlizenzierung hätte es Lizenzzahlungen an den Dritten zu leisten, die jedoch – aufgrund der Eigentümerposition – nicht anfallen (von denen das Unternehmen somit “befreit” ist). Die in diesem Sinne ersparten Zahlungen werden dem Bewertungsobjekt als Einkommen zugerechnet; dessen Wert wird dementsprechend als deren Barwert – unter Berücksichtigung von Steuern – abgeleitet. Bei einer Kaufpreisallokation kommt der Residual Value-Methode bzw. der MPEEM eine ganz besondere Bedeutung zu: Sie wird regelmäßig der Bewertung des bedeutsamen immateriellen Vermögenswerts des Unternehmens(bereichs) zugrunde gelegt. Dieser Vermögenswert sollte dadurch gekennzeichnet sein, dass er “den größten Einfluss auf die Cash-Flows”<sup>31</sup> ausübt, d.h. der zentrale Werttreiber<sup>32</sup> des Unternehmens(bereichs) – deswegen auch als “leading asset” bezeichnet – ist. Zu denken ist etwa an die dominierende Marke bzw. die grundlegende Technologie oder den Kundstamm des Unternehmens(bereichs). Die übrigen Vermögenswerte werden demgegenüber zumeist als “unterstützende Vermögenswerte” bezeichnet. Der Bewertung der immateriellen Vermögenswerte nach dem Income Approach sind deren spezifische Nutzungsdauern zugrunde zu legen. Diese sind in vielen Fällen bestimmt<sup>33</sup>, können jedoch auch unbestimmt sein. Von einer unbestimmten Nutzungsdauer wird oftmals bei Unternehmensmarken<sup>34</sup> ausgegangen. In der Nutzungsdauerannahme liegt auch ein wesentlicher Unterschied zwischen einer Kaufpreisallokation und einer Unternehmensbewertung: Bei ersterer werden die immateriellen Vermögenswerte unter Zugrundelegung von deren spezifischen Nutzungsdauern bewertet, wohingegen diese sich ganz überwiegend mit einer unbestimmten Nutzungsdauer im Unternehmenswert niederschlagen<sup>35</sup>.

### 3. Komponenten des Goodwill

IFRS 3 Appendix A definiert den Goodwill als “an asset representing the future economic benefits arising from other assets acquired in a business combination that are not individually identified and separately recognized.” IAS 38.11 übernimmt diese Definition und verweist erläuternd auf Synergien. Weitere Konkretisierungen finden sich in den Basis for Conclusions<sup>36</sup>, die sich mit verschiedenen Sachverhalten auseinandersetzen, die grundsätzlich zur Erklärung des Goodwill in Betracht kommen können. Im Ergebnis folgen sie den Goodwill-Komponenten, die zumeist auch im Schrifttum<sup>37</sup> aufgeführt werden. Im Einzelnen handelt es sich um folgende Bestimmungsgrößen: Synergie-Potenziale, die mit dem zugrunde liegenden Unternehmenszusammenschluss verbunden sind<sup>38</sup>, immaterielle Vermögenswerte, die im konkreten Einzelfall die Ansatzkriterien nicht erfüllen, z.B. Assembled Workforce<sup>39</sup>, sowie die Going Concern-Komponente<sup>40</sup>, die aus dem Zusammenwirken der Vermögenswerte des Unternehmens – unter Außerachtlassung der der

29 Zu Einzelheiten der Residual Value-Methode und der MPEEM siehe Moser, BWP 03/2008 S. 8ff.; ders. BWP 04/2008 S. 10ff.; ders., (Fn 15), S. 26ff., 43ff., 198ff., 215ff.; ders., BWP 03/2009 S. 8ff.; ders., BWP 04/2009 S. 24ff.

30 Siehe hierzu z.B. Nestler, BB 2008 S. 2002ff.

31 IDW HFA RS 16, in: FN 2005 S. 721 – 738, Tz. 58; IDW Standard, Grundsätze zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte (IDW S 5), in: FN 2007 S. 610ff., Tz. 40; IDW S 5, Stand: 25.05.2010, in: FN 2010, S. 356-370, Tz. 40 spricht von “einen erheblichen Einfluss auf die Cashflows”.

32 So Mackenstedt/Fladung/Himmel, WpG 2006, 1042.

33 Zur Unterscheidung zwischen bestimmter und unbestimmter Nutzungsdauer von Vermögenswerten siehe insbes. IAS 38.88ff. sowie DRS 12.14ff.

34 Siehe hierzu etwa IDW S 5, Tz. 73; Castedello/Schmusch, WpG 2008 S. 355.

35 Ausführlich hierzu Moser BWP, 01/2009 S. 24ff. sowie IV. 3.

36 Siehe IFRS 3, BC 313ff.

37 Siehe statt vieler Esser, Goodwillbilanzierung nach SFAS 141/142, Frankfurt/Main 2005, S. 11ff., 150ff.; Schultze/Hirsch, Wertorientiertes Controlling. Goodwill-Bilanzierung in der Unternehmenssteuerung, München 2005, S. 105ff.; Weber/Wirth, in: Küting/Weber, Vom Financial Reporting zum Business Reporting, Stuttgart 2002, S. 43ff. (53ff.); Mard/Hitchner/Hyden, Valuation for Financial Reporting, Hoboken 2nd. Edition, 2007, S. 40ff.; Reilly/Schweighs, Valuing Intangible Assets, New York u.a. 1998, S. 380ff.; Smith/Parr, Intellectual Property: Valuation, Exploitation, and Infringement Damages, Hoboken 2005, S. 19ff., 181, 268f.

38 Siehe hierzu v.a. Alvarez/Biberacher, BB 2002 S. 346ff.

39 Ausdrücklich IFRS 3 B 37.

40 Siehe zu dieser Komponente insb. IFRS3, B6 313; Johnsen / Petrone, Accounting horizons 1998, S. 293ff.; sowie Smith/Parr, Intellectual Property: Valuation, Exploitation, and Infringement Damages, Hoboken 2005, S. 19f.

Kaufpreisallokation zugrunde liegenden Transaktion – resultiert. Der nach Berücksichtigung dieser Bestimmungsfaktoren noch verbleibende Teilbetrag des Goodwill kann mittels der bei einer Kaufpreisallokation anzuwendenden Methodik erklärt werden<sup>41</sup>: Die beizulegenden Zeitwerte der im Rahmen einer Unternehmensübernahme angesetzten Vermögenswerte werden – wie zuvor ausgeführt – auf der Grundlage der individuellen Nutzungsdauern der einzelnen Vermögenswerte, die zumeist bestimmt sind, ermittelt. Für diese Vermögenswerte können jedoch auch fiktive Werte unter Zugrundelegung einer unbestimmten Nutzungsdauer abgeleitet werden. Die Differenz zwischen diesen beiden Werten der bei einer Unternehmensübernahme angesetzten Vermögenswerte – also die Differenz aus den fiktiven Werten der Vermögenswerte des Unternehmens bei angenommener unbestimmter Nutzungsdauer und den beizulegenden Zeitwerten dieser Vermögenswerte – entspricht genau dem noch zu erklärenden Teilbetrag des Goodwill<sup>42</sup>. Diese vierte Goodwillkomponente bringt damit zum Ausdruck, dass bei der Ableitung des Unternehmenswerts – zumindest implizit – regelmäßig von einem Ersatz der Vermögenswerte des Unternehmens mit bestimmter Nutzungsdauer nach deren Ablauf ausgegangen wird, wohingegen sich in der Kaufpreisallokation zumeist nur diese Vermögenswerte, nicht jedoch deren zukünftigen Substitute niederschlagen. Zur Vereinfachung der Ausführungen wird diese Goodwill-Komponente im Folgenden auch als “zukünftige immaterielle Vermögenswerte” bezeichnet.

#### IV. Fallbeispiel zur Allokation des Goodwill auf die Cash Generating Units

##### 1. Überblick

Die folgenden Ausführungen gehen – nach Darlegung der Ausgangsdaten des Fallbeispiels (2) – zunächst auf Ableitung und Erklärung des Goodwill (3), also auch die Identifizierung von dessen Komponenten, ein. Sodann wird die Allokation des Goodwill auf die CGUs des Beispielunternehmens dargelegt: Im Ausgangsfall (4. a)) werden dieser die Komponenten des Goodwill zugrunde gelegt. Zum Vergleich werden der so bestimmten Goodwillallokation im nächsten Schritt die Ergebnisse der Anwendung alternativer Allokationsmaßstäbe gegenübergestellt (4. b)). Abschließend wird aufgezeigt, dass die abgeleiteten Ergebnisse grundsätzlich auch dann Gültigkeit besitzen, wenn die Gegenleistung für die Unternehmensübernahme abweichend von dem den Ausführungen unter 4. a) und 4. b) zugrunde liegenden Kaufpreis bemessen wird (4. c)).

##### 2. Ausgangsdaten des Fallbeispiels

Die Erwerber AG ist Muttergesellschaft der Erwerber-Gruppe, deren Geschäftstätigkeit vier Geschäftsreiche umfasst. Zum 01.01.2009 übernahm die Erwerber AG das operative Geschäft der Geschäftseinheiten BU 1 und BU 2 der Veräußerer AG im Wege eines Asset Deal<sup>43</sup>. Die Geschäftstätigkeit von BU 1 ist Geschäftsbereich 1, die von BU 2 Geschäftsbereich 2 zuzuordnen. Veräußerer und Erwerber vereinbarten für die Übertragung der Vermögenswerte – Schulden wurden nicht übernommen – eine Gegenleistung i.H.v. 1.276,3 Mio. € Bei den Kaufpreisverhandlungen ging die Erwerber AG von einem Grenzpreis (Enterprise Value) vor Einbeziehung von Synergien für BU 1 von 567,3 Mio. € und für BU 2 von 509,0 Mio. € aus<sup>44</sup>. Außerdem erwartete sie, dass mit der Übernahme der Geschäftseinheiten nachhaltige Synergien von insg. 200 Mio. € verbunden sind. Die Planungsrechnungen und die Kapitalkosten, die der Ableitung der Grenz-

41 Einzelheiten hierzu werden dargelegt bei Moser, FB 2008 S. 732ff.; ders., FB 2008 S. 788ff.; ders. BWP 01/2009 S. 24ff.

42 Voraussetzung dieser Erklärung des verbleibenden Teilbetrags des Goodwill ist, dass ein übernommener Vermögenswert mittels der Residual Value-Methode bewertet wird. Zu Einzelheiten, insbes. dem formalen Nachweis sowie zu erforderlichen Anpassungen und Bereinigungen des Unternehmenswerts vgl. Moser, FB 2008 S. 788ff.; ders. (Fn 15) S. 252 ff.

43 Zur Vereinfachung der Untersuchung wird davon ausgegangen, dass die ertragsteuerliche Behandlung der Übernahme der Geschäftseinheiten der Kaufpreisallokation folgt.

44 Die Bewertung von BU 1 ist dargestellt bei Moser, FB 2008 S. 791ff.; ders., BWP 01/2009 S. 25ff. Der Unterschiedsbetrag zur dort dargestellten Bewertung i.H.v. 28,9 Mio. € resultiert aus der Nichtberücksichtigung von abschreibungsbedingten Steuervorteilen bei unterstellter unbestimmter Nutzungsdauer im Wert von BU 1. Die für dieses Vorgehen maßgeblichen Gründe werden im Folgenden dargelegt. Auf die Darstellung der Bewertung von BU 2 wird im Rahmen dieses Beitrags verzichtet, da hieraus keine zusätzlichen Erkenntnisse resultieren.

preise zugrunde gelegt wurden, spiegeln die Sichtweise eines “market participants” wider<sup>45</sup>. Für Zwecke der Werthaltigkeitsprüfung im IFRS-Abschluss wurden die CGUs der Erwerber-Gruppe auf der Grundlage der Geschäftsbereiche abgegrenzt. Die beizulegenden Zeitwerte der CGUs ergeben sich aus Tab. 1. Anteilige Nutzungswerte sowie anteilige Ergebnisgrößen (EBIT und EBITDA) der CGUs weichen nicht wesentlich von den anteiligen beizulegenden Zeitwerten ab, weswegen auf die Angabe der Nutzungswerte und Ergebnisgrößen zur Vereinfachung der Ausführungen verzichtet wird.

**Tab. 1: Beizulegende Zeitwerte der CGUs sowie Zuordnung der Synergien**

Mio. €	Total	CGU 1	CGU 2	CGU 3	CGU 4
Fair Value as percentage	40.200,0	5.500,0 13,68%	7.500,0 18,66%	11.700,0 29,10%	15.500,0 38,56%
Synergy as percentage	200,0	0,0 0,00%	70,0 35,00%	90,0 45,00%	40,0 20,00%

Die übernommenen Vermögenswerte sind, angesichts der Eingliederung von BU 1 in Geschäftsbereich 1 und von BU 2 in Geschäftsbereich 2, CGU 1 bzw. CGU 2 zuzuordnen. Da die Übernahme lediglich das operative Geschäft der Geschäftseinheiten umfasst, wurden keine gemeinschaftlichen Vermögenswerte (IAS 36.100ff.) erworben. Die Ergebnisse der Bewertung der im Rahmen der Kaufpreisallokation identifizierten Vermögenswerte sind unter Angabe des jeweils angewendeten Bewertungsansatzes in Tab. 2 auf S. 523 zusammen gestellt. Die Ableitung des beizulegenden Zeitwerts des Kundenstamms wird – gesondert für BU 1 und BU 2 – in Tab. 3 und Tab. 4 im Einzelnen aufgezeigt. Diesen Bewertungen liegt die Residual Value-Methode zugrunde, die – wie an anderer Stelle<sup>46</sup> erläutert – zu genau dem beizulegenden Zeitwert führt, der sich bei Anwendung der Multi-period Excess Earnings-Methode ergibt. Da, wie oben (III.) bereits ausgeführt, der Goodwill auch durch die Differenzen aus beizulegenden Zeitwerten und fiktiven Werten bei unterstellter unbestimmter Nutzungsdauer der angesetzten Vermögenswerte zu erklären ist, werden in den Tabellen – neben den beizulegenden Zeitwerten – zusätzlich die Werte der Vermögenswerte bei angenommener unbestimmter Nutzungsdauer aufgeführt. Die zuletzt genannten Werte werden ohne Berücksichtigung des abschreibungsbedingten Steuervorteils dargestellt, da dadurch der Komplexitätsgrad der Ausführungen deutlich verringert wird, ohne dass hiervon ein Einfluss auf die erzielten Ergebnisse ausgeht. Auf die Darstellung weiterer Einzelheiten der Bewertungen kann im Rahmen dieses Beitrags verzichtet werden<sup>47</sup>.

45 Vgl. hierzu International Valuation Standard Committee (IVSC), Determination of Fair Value of Intangible Assets for IFRS Reporting Purposes, Discussion Paper, July 2007; International Valuation Standards Council, Exposure Draft of Proposed New International Valuation Guidance Note No. 16: Valuation of Intangible Assets for IFRS Reporting Purposes (IVSC GN 16), January 2009, 4.4.

46 Siehe Moser, BWP 04/2008 S. 10ff.; ders., FB 2008 S. 797ff; ders. (FN 15), S. 198ff.

47 Zu Einzelheiten der Bewertung der Basistechnologie und der Verfahrenstechnologie von BU 1 siehe Moser, FB 2008 S. 795ff.; ders., BWP 03/2008 S. 14ff. Bei den (fiktiven) Werten bei unterstellter unbestimmter Nutzungsdauer wurde, wie bereits ausgeführt, auf die Beträge vor abschreibungsbedingtem Steuervorteil abgestellt.

**Tab. 2: Ergebnisse der Bewertung der Vermögenswerte der Beispiel GmbH**

Asset	Valuation Approach 1	lifetime		Differences 4
		definite 2	indefinite*) 3	
Customer Relationship				
BU 1	Residual Value	154,2	247,2	93,0
BU 2	Residual Value	181,8	300,1	118,3
Trademark				
BU 2	Relief-from-Royalty	18,6	18,6	0,0
Core Technology				
BU 1	Relief-from-Royalty	161,5	119,7	-41,8
BU 2	Relief-from-Royalty	70,6	52,3	-18,4
Process Technology				
BU 1	Incremental Income	20,4	20,4	0,0
Assembled Workforce				
BU 1	Cost Approach	5,0	5,0	0,0
BU 2	Cost Approach	3,0	3,0	0,0
Tangible Fixed Assets				
BU 1	Cost Approach	100,0	100,0	0,0
BU 2	Cost Approach	75,0	75,0	0,0
Working Capital				
BU 1	Cost Approach	75,0	75,0	0,0
BU 2	Cost Approach	60,0	60,0	0,0
Total				
BU 1	516,0	567,3	51,2	
BU 2	409,1	509,0	99,9	
BU 1 + BU 2	925,1	1.076,3	151,2	

\*) Ex. Tax Amortization Benefit

**Tab. 3: Ableitung des Werts des Kundenstamms der Business Unit 1**

	1	Customer Relationship 2
lifetime		
Business Unit	481,3	567,3
Process Technology	-20,4	-20,4
Core Technology	-161,5	-119,7
Workforce	-5,0	-5,0
Working Capital	-75,0	-75,0
Tangible Fixed Assets	-100,0	-100,0
Residualwert	119,4	247,2
TAB	34,7	0,0
Fair Value	154,2	247,2

Zur Bestimmung der bereits angesprochenen Synergien hat die Erwerber AG detaillierte Analysen und Berechnungen durchgeführt: U.a. sollen durch konzerninterne Lieferungen, insbesondere von Geschäftsbereich 3, gruppenfremde Lieferanten von BU 2 mit der Folge ersetzt werden, dass bei der Erwerber-Gruppe sowohl zusätzliche Margen als auch – durch eine verbesserte Auslastung der Produktion von Geschäftsbe-



reich 3 – Margenverbesserungen anfallen. Außerdem erwartet die Erwerber AG Kosteneinsparungen im Vertriebsbereich sowie durch Technologie-Transfer. Die Zuordnung der Werte der Synergien zu den CGUs auf dieser Grundlage ergibt sich aus Tab. 1 auf S. 522<sup>48</sup>.

**Tab. 4: Ableitung des Werts des Kundenstamms der Business Unit 2**

	1	Customer Relationship 2
lifetime Business Unit	definite 368,1	indefinite 509,0
Trademark	-18,6	-18,6
Core Technology	-70,6	-52,3
Workforce	-3,0	-3,0
Working Capital	-60,0	-60,0
Tangible Fixed Assets	-75,0	-75,0
Residual Value	140,8	300,1
TAB	41,0	0,0
Fair Value	181,8	300,1

### 3. Ableitung und Erklärung des Goodwill

Der (derivative) Goodwill aus der Übernahme der Geschäftseinheiten BU 1 und BU 2 durch die Erwerber AG ergibt sich durch Abzug der beizulegenden Zeitwerte der erworbenen bilanzierungsfähigen Vermögenswerte (917,1 Mio. €) von der bewirkten Gegenleistung (1.276,3 Mio. €). Er beträgt gemäß Tab. 5, Spalte 2, 359,2 Mio. €. Die Erklärung des so abgeleiteten derivativen Goodwill erfolgt in zwei Schritten: Zunächst wird dieser in den originären Goodwill übergeleitet und sodann der originäre Goodwill interpretiert. Letzterer ergibt sich aus Tab. 5, Spalte 3 i.H.v. 159,2 Mio. € durch Abzug der beizulegenden Zeitwerte der erworbenen bilanzierungsfähigen Vermögenswerte (917,1 Mio. €) vom Enterprise Value (1.076,3 Mio. €). Tab. 5, Spalte 3, zeigt im unteren Teil die Überführung des derivativen Goodwill (359,2 Mio. €) in den originären Goodwill (159,2 Mio. €): Der Differenzbetrag zwischen beiden Goodwill-Größen (200,0 Mio. €) entfällt in vollem Umfang auf den Wert der Synergien (200,0 Mio. €). Der originäre Goodwill wurde ausgehend vom Enterprise Value und nicht – wie der derivative Goodwill – basierend auf der Gegenleistung abgeleitet. Der Enterprise Value folgt einer standalone-Betrachtung und bezieht damit die Synergien nicht ein. Er setzt sich gem. Tab. 7, Spalte 1, aus den Grenzpreisen der beiden Geschäftseinheiten BU 1 und BU 2 (567,3 Mio. € und 509,0 Mio. €) zusammen. Die von der Erwerber AG entrichtete Gegenleistung geht ebenfalls von den beiden Grenzpreisen aus, bezieht darüber hinaus jedoch auch den Wert der Synergien ein (Tab. 7, Spalte 2). Damit unterscheidet sich die Gegenleistung für die Übernahme der Geschäftseinheiten vom Enterprise Value lediglich durch den Wert der Synergien.

48 Auf die Darstellung der Ermittlung des Werts der Synergien wird im Rahmen des Beitrags verzichtet.



**Tab. 5: Ableitung und Allokation des Goodwill**

	Value of Assets	Purchase Price	Enterprise Value	Allocation of Goodwill				Value of Assets 8 (= 1 + 4 + 5 + 6 + 7)
	1	2	3	CGU 1 4	CGU 2 5	CGU 3 6	CGU 4 7	
lifetime Purchase Price	definite	1.276,3						indefinite*)
Enterprise Value			1.076,3					
Customer Relationship	336,0	-336,0	-336,0	93,04	118,3			547,3
Trademark	18,6	-18,6	-18,6					18,6
Core Technology	232,1	-232,1	-232,1	-41,81	-18,4			172,0
Process Technology	20,4	-20,4	-20,4	0,00				20,4
Workforce	8,0		-8,0					8,0
Tangible Fixed Assets	175,0	-175,0	-175,0					175,0
Working Capital	135,0	-135,0	-135,0					135,0
<b>Total</b>	<b>925,1</b>	<b>359,2</b>	<b>151,2</b>	<b>51,2</b>	<b>99,9</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>1.076,3</b>
Adjustment Workforce	8,0		8,0	5,0	3,0			
Goodwill standalone based on Enterprise Value*)	200,0		159,2	0,00	70,00	90,00	40,00	
Synergies			200,0					
Goodwill purchased	359,2	359,2	56,2	172,9	90,0	40,0	359,2	

\*) Ex. Tax Amortization Benefit

**Tab. 6: Allokation des Goodwill auf Basis der akquisitionsbedingten Veränderung der Grenzpreise der CGUs**

Allocation based on	Total	CGU 1	CGU 2	CGU 3	CGU 4
Investment Value of BU allocated	1.076,3	567,3	509,0	0,0	0,0
Synergies	200,0	0,0	70,0	90,0	40,0
Impact of acquisition on investment value of CGU as percentage	1.276,3	567,3	579,0	90,0	40,0
Fair Value of Recognized Assets	917,1	511,0	406,1	0,0	0,0
Goodwill	359,2	56,2	172,9	90,0	40,0

**Tab. 7: Alternative Kaufpreise**

	Enterpr. Value 1	Ausgangsfall 2	Fall 1 3	Fall 2 4	Fall 3 5	Fall 4 6
Investment Value	567,3	567,3	567,3	567,3	567,3	567,3
BU 1	509,0	509,0	509,0	509,0	509,0	509,0
BU 2		200,0	200,0	180,8		
Synergies			100,0			
Premium						-19,2
	1.076,3	1.276,3	1.376,3	1.257,1	1.076,3	1.057,1

Zur Erklärung des aus der Übernahme der Geschäftseinheiten resultierenden Goodwill ist schließlich der originäre Goodwill zu interpretieren: Er setzt sich zusammen aus dem Wert des Mitarbeiterstamms (8 Mio. €) und dem Differenzbetrag aus den beizulegenden Zeitwerten der angesetzten Vermögenswerte (917,1 Mio. €) und deren fiktiv ermittelten Werten bei unterstellter unbestimmter Nutzungsdauer (1.068,3 Mio. €), was ein Vergleich mit Tab. 2, Spalte 4, zeigt. Die zuletzt genannte Komponente bringt die in diesem Sinne definierten "zukünftigen Vermögenswerte" zum Ausdruck. Diese Interpretation des originären Goodwill setzt voraus<sup>49</sup>, dass bei der Kaufpreisallokation ein Vermögenswert mittels der Residual Value-Methode bewertet wird. In der Praxis der Kaufpreisallokation ist diese Voraussetzung im Normalfall erfüllt<sup>50</sup> – so auch im Fallbeispiel, wo der Kundenstamm einer jeden Geschäftseinheit mittels dieser Methode bewertet wird. Auf der Grundlage der Residual Value-Methode ergibt sich der (fiktive) Wert des Leading Asset bei unterstellter unbestimmter Nutzungsdauer ( $A_1^{indef}$ ), indem vom Enterprise Value des betrachteten Unternehmens (EV) die Werte aller – also der materiellen und immateriellen einschließlich der nicht bilanzierungsfähigen – unterstützender Vermögenswerte ( $A_i^{indef}$  mit  $i = 2$  bis  $n$  bei  $n$  Vermögenswerten) – ebenfalls bei unterstellter unbestimmter Nutzungsdauer ermittelt – abgezogen werden:

$$A_1^{indef} = EV - \sum_{i=2}^n A_i^{indef}$$

Im Fallbeispiel wurde so der Wert des Kundenstamms einer jeden Geschäftseinheit bei zugrunde gelegter unbestimmter Nutzungsdauer gem. Tab. 3 bzw. Tab. 4, jeweils Spalte 2, hergeleitet. Durch Umformung dieser Beziehung wird der dem Residual Value-Ansatz innewohnende Grundgedanke, der unabhängig davon gilt, ob von einer bestimmten oder unbestimmten Nutzungsdauer ausgegangen wird, ersichtlich: Der Enterprise Value setzt sich aus den Werten aller Vermögenswerte des Unternehmens zusammen, d.h. es gilt bei unbestimmter Nutzungsdauer:

$$EV = \sum_{t=1}^k FCF_t \times q^{-t} + TV = \sum_{i=1}^n A_i^{indef}$$

Dieser Zusammenhang ist im Fallbeispiel Tab. 2, Spalte 3, zu entnehmen. Damit ergibt sich der originäre Goodwill (G), der durch Abzug der beizulegenden Zeitwerte aller angesetzter Vermögenswerte ( $A_i^{FV}$  mit  $i = 1$  bis  $n^*$  mit  $n^* = n$  und  $n^*$  bilanzierungsfähigen sowie  $n - n^*$  nicht bilanzierungsfähigen Vermögenswerten) vom Enterprise Value zu bestimmen ist (Tab. 5, Spalte 3)

$$G = EV - \sum_{i=1}^{n^*} A_i^{FV}$$

durch Einsetzen der für den Enterprise Value abgeleiteten Beziehung als

$$G = \sum_{i=1}^n A_i^{indef} - \sum_{i=1}^{n^*} A_i^{FV} = \sum_{i=1}^{n^*} A_i^{indef} - \sum_{i=1}^{n^*} A_i^{FV} + \sum_{i=n^*+1}^n A_i^{indef}$$

Damit ist nachgewiesen, dass sich der originäre Goodwill unter der Voraussetzung, dass im Rahmen der Kaufpreisallokation ein Vermögenswert mittels der Residual Value-Methode bewertet wird, aus den Werten der nicht bilanzierungsfähigen Vermögenswerte bei zugrunde gelegter unbestimmter Nutzungsdauer sowie dem Differenzbetrag aus den beizulegenden Zeitwerten der angesetzten Vermögenswerte und deren Werten bei unterstellter unbestimmter Nutzungsdauer zusammensetzt. Zusammenfassend ist festzuhalten, dass der zu erklärende derivative, aus der Übernahme der Geschäftseinheiten BU 1 und BU 2 durch die Erwerber AG resultierende Goodwill (359,2 Mio. €) folgende Komponenten umfasst: die Werte der zukünftigen immateriellen Vermögenswerte (151,2 Mio. €), die im Differenzbetrag aus den beizulegenden Zeitwerten der ange-

49 Zu Einzelheiten siehe Moser, FB 2008 S. 789ff.; ders. (FN 15), S. 252ff.

50 Siehe hierzu bereits unter III. 2.

setzten Vermögenswerte und deren fiktiv ermittelten Werten bei unterstellter unbestimmter Nutzungsdauer zum Ausdruck kommen, den Wert des Mitarbeiterstamms bei unterstellter unbestimmter Nutzungsdauer (8 Mio. €), der zugleich dem beizulegenden Zeitwert des Mitarbeiterstamms entspricht, sowie den Wert der in der Gegenleistung berücksichtigten Synergien (200 Mio. €).

#### **4. Allokation des Goodwill**

##### **a) Allokation unter Zugrundelegung der Komponenten des Goodwill**

Die unter IV. 3 identifizierten Komponenten des aus der Übernahme der Geschäftseinheiten BU 1 und BU 2 resultierenden Goodwill weisen folgenden Bezug zu den CGUs der Erwerber-Gruppe auf: Die beizulegenden Zeitwerte der übernommenen und angesetzten Vermögenswerte sowie deren Werte bei unterstellter unbestimmter Nutzungsdauer wurden gesondert für BU 1 und BU 2 ermittelt (Tab. 2). Damit kann für jeden Vermögenswert der Differenzbetrag aus beiden Werten auf BU 1 und BU 2 und damit auf CGU 1 und CGU 2 exakt aufgeteilt werden. Der nicht bilanzierungsfähige Mitarbeiterstamm wurde ebenfalls gesondert für die beiden übernommenen Geschäftseinheiten bestimmt (Tab. 2), womit wiederum dessen eindeutige Zuweisung zu CGU 1 und CGU 2 verbunden ist. Der Identifikation und Bewertung der Synergien liegen detaillierte Untersuchungen zugrunde, deren Ergebnisse nach Geschäftsbereichen zusammengefasst wurden (Tab. 1). Damit ist auch eine eindeutige Aufteilung dieser Goodwill-Komponente auf die CGUs gegeben. Tab. 5 stellt in Spalten 4 – 7 die Allokation des Goodwill auf die CGUs der Erwerber-Gruppe auf der Grundlage der Analyse und Aufteilung der einzelnen Goodwill-Komponenten zusammen: Im oberen Teil, Spalten 4 und 5, werden die Differenzbeträge zwischen den beizulegenden Zeitwerten der angesetzten Vermögenswerte und deren Werten bei unterstellter unbestimmter Nutzungsdauer, also die zukünftigen immateriellen Vermögenswerte, CGU 1 und 2 zugeordnet. Der untere Bereich weist in Spalten 4 und 5 den beizulegenden Zeitwert des Mitarbeiterstamms CGU 1 und 2, in Spalten 5 – 7 die Synergien CGU 2 – 4 zu. Spalte 8 der Tabelle fasst die Werte aller – auch der nicht bilanzierungsfähigen – Vermögenswerte bei angenommener unbestimmter Nutzungsdauer nochmals zusammen. Damit zeigt sich, dass der erworbene Goodwill den vier CGUs der Erwerber-Gruppe eindeutig und vollständig unter exakter Abbildung des zugrunde liegenden Sachverhalts zugeordnet werden kann. Zum gleichen Ergebnis führt im vorliegenden Fallbeispiel das folgende Vorgehen: Für jede CGU wird zunächst der Grenzpreis vor und nach der Unternehmensübernahme sowie als Differenz aus beiden die übernahmebedingte Veränderung des Grenzpreises ermittelt. Letztere entsprechen den Grenzpreisen der übernommenen Geschäftseinheiten zuzüglich der den CGUs zugeordneten Synergien. Der einer jeden CGU zuzuordnende Teilbetrag des derivativen Goodwill ergibt sich sodann durch Abzug der der jeweiligen CGU zugeordneten bilanzierungsfähigen Vermögenswerte von der übernahmebedingten Veränderung des Grenzpreises der jeweiligen CGU (Tab. 6). Diese Betrachtungsweise setzt allerdings voraus, dass die Annahmen, die der Bestimmung der Grenzpreise der CGUs vor und nach der Unternehmensübernahme zugrunde liegen, zueinander und zu den Prämissen konsistent sind, die in die Bewertung der Synergien eingeflossen sind. Auf die Darstellung weiterer Einzelheiten dieses Ansatzes wird im Rahmen dieses Beitrags verzichtet.

**Tab. 8: Allokation des Goodwill auf Basis ausgewählter, im Schrifttum genannter Maßstäbe**

Allocation based on	Total	CGU 1	CGU 2	CGU 3	CGU 4
Synergy as percentage	359,2	0,0 0,00%	125,7 35,00%	161,6 45,00%	71,8 20,00%
Fair Value of CGU as percentage	359,2	49,1 13,68%	67,0 18,66%	104,5 29,10%	138,5 38,56%
Combined Synergy FairValue of CGU	200,0 159,2	0,0 21,8	70,0 29,7	90,0 46,3	40,0 61,4
Total as percentage	359,2	21,8 6,06%	99,7 27,76%	136,3 37,96%	101,4 28,22%
Impact of acquisition on Fair Value of CGU as percentage	359,2	159,6 44,45%	163,0 45,37%	25,3 7,05%	11,3 3,13%
Components of Goodwill as percentage	359,2	56,2 15,66%	172,9 48,15%	90,0 25,06%	40,0 11,14%

## b) Anwendung anderer Allokationsmaßstäbe

### aa) Überblick

Im Folgenden werden zunächst ausgewählte, im Schrifttum vorgeschlagene Allokationsregeln betrachtet. Hieran anschließend wird auf die Vorgehensweise nach US GAAP eingegangen.

### bb) Anwendung ausgewählter, im Schrifttum vorgeschlagener Allokationsregeln

In Tab. 8 werden der Goodwill-Allokation auf Basis der Goodwill-Komponenten die Ergebnisse der Anwendung verschiedener, im Schrifttum<sup>51</sup> vorgeschlagener Allokations-Maßstäbe gegenüber gestellt. In die Betrachtung wurden einbezogen<sup>52</sup>: Zurechnung entsprechend dem Synergiepotenzial, Zuordnung basierend auf den beizulegenden Zeitwerten der CGUs, "die aus den Synergien des Zusammenschlusses einen Nutzen ziehen sollen" (IAS 36.80), also der nutzenziehenden CGUs, Kombination der beiden zuvor genannten Zurechnungsschlüssel, Zuordnung gemäß der akquisitionsbedingten Veränderung der beizulegenden Zeitwerte der CGUs. Alle vier Zuordnungsregeln führen zu Goodwill-Allokationen auf die CGUs der Erwerber-Gruppe, die deutlich von der den Goodwill-Komponenten folgenden, die zugrunde liegenden wirtschaftlichen Verhältnisse zutreffend reflektierenden Zurechnung abweichen: Bei der ersten Regel, den Synergiepotenzialen<sup>53</sup>, sind die Gründe für die Abweichung unmittelbar ersichtlich: Diese Vorgehensweise stellt zwar auf die im Fallbeispiel mit einem Anteil von knapp 50% bedeutendste Goodwill-Komponente ab, lässt jedoch die beiden anderen Komponenten außer Betracht. Auf die "zukünftigen immateriellen Vermögenswerte", also den Differenzbetrag aus den beizulegenden Zeitwerten der angesetzten Vermögenswerte und deren fiktiv bei unterstellter unbestimmter Nutzungsdauer ermittelten Werten, entfällt ein Anteil am Goodwill von rund 48%. Dem Mitarbeiterstamm kommt demgegenüber mit einem Anteil am Goodwill von lediglich 2% eine eher untergeordnete Bedeutung zu. Das Fallbeispiel zeigt auch, dass diese beiden Goodwill-Komponenten nicht mit dem Argument außer Betracht gelassen werden können, dass sie der Zuordnungsregel "Synergiepotenziale" folgen. Im Fallbeispiel wird die Problematik der Zurechnungsregel Synergiepotenziale auch dadurch besonders deutlich, dass CGU 1 kein Goodwill zugewiesen wird, da

51 Siehe v.a. IDW RS HFA 16, in: FN 2005 S. 721 – 738, Tz. 94; Heuser/Theile/Pawelzik, IFRS Handbuch, 3.A., Köln 2007, Tz. 1530, unter Bezugnahme auf IDW RS HFA 16; Haaker, Potential der Goodwill-Bilanzierung nach IFRS für eine Konvergenz im wertorientierten Rechnungswesen. Eine messtheoretische Analyse, Wiesbaden 2008, S. 359; Haaker, KoR 2005 S. 430; Klingels, KoR 2006 S. 281.

52 Der "Kapitalwert der Akquisition" ist im vorliegenden Fallbeispiel offensichtlich ein ungeeigneter Allokationsmaßstab, da dieser sowohl für die Übernahme insgesamt als auch auf Ebene der CGUs Null ist.

53 Diese Regel präferiert Haaker, Potential der Goodwill-Bilanzierung nach IFRS für eine Konvergenz im wertorientierten Rechnungswesen. Eine messtheoretische Analyse, Wiesbaden 2008, S. 359ff.; ders., KoR 2005 S. 430ff.

die Erwerber AG gem. Tab. 1 davon ausgeht, dass in dieser CGU keine übernahmebedingten Synergien zu erzielen sind. Darüber hinaus scheiden die Synergiepotenziale als Aufteilungsregel in den Fällen von vornherein aus, in denen der Erwerber nicht beabsichtigt, aus der Unternehmensübernahme Synergien zu ziehen. Damit ist festzuhalten, dass sich der Allokations-Maßstab Synergiepotenziale zumeist wohl nur in den Fällen als tragfähig erweisen wird, in denen der Wert der "zukünftigen immateriellen Vermögenswerte" (zufälligerweise) von ganz untergeordneter Bedeutung ist. Die Zuordnung entsprechend den beizulegenden Zeitwerten der CGUs, "die aus den Synergien des Zusammenschlusses einen Nutzen ziehen sollen" (IAS 36.80), erweist sich deshalb als problematisch, weil zwischen diesen Werten und den Komponenten des Goodwill kein zwingender Zusammenhang festzustellen ist. Die Allokation des Goodwill auf die Nutzen ziehenden CGUs ist darüber hinaus von der Verteilung der beizulegenden Zeitwerte der CGUs abhängig: Eine von Tab. 1 abweichende Verteilung der beizulegenden Zeitwerte der involvierten CGUs der Erwerber-Gruppe führt c.p. zu einer anderen Allokation des Goodwill auf die CGUs. Dies zeigt die in Tab. 9 dargestellte Modifikation besonders deutlich, die die beizulegenden Zeitwerte von CGU 1 bis 4 gem. Tab. 1 lediglich in anderer Reihenfolge diesen CGUs zuweist. Dementsprechend ist diese Regel als willkürlich zu qualifizieren und erfüllt damit auch nicht die von IDW RS HFA 16<sup>54</sup> geforderte angemessene Abbildung der Synergieeffekte. Gleiches gilt für die Anwendung des Nutzungswerts der CGUs<sup>55</sup> sowie für die Heranziehung von Ergebnisgrößen der CGUs, bspw. EBIT oder EBITDA<sup>56</sup>. Im Falle der Kombination der beiden zuvor dargestellten Zuordnungsregeln wird der Goodwill auf zwei Teilbeträge aufgeteilt, die gesondert den CGUs der Erwerber-Gruppe zugerechnet werden: Der Wert der Synergien wird unter Zugrundelegung der erwarteten Synergiepotenziale verteilt, der danach verbleibende Goodwill entsprechend den beizulegenden Zeitwerten der Nutzen ziehenden CGUs. Damit werden zwar die Synergien – dies zeigt ein Vergleich von Tab. 8 mit Tab. 5 – zutreffend alloziert; die Aufteilung des verbleibenden Teilbetrags bildet allerdings die Zuordnung der "zukünftigen immateriellen Vermögenswerte" im genannten Sinne sowie des Mitarbeiterstamms zu den CGUs nicht ab. Dementsprechend führt auch dieser kombinierte Maßstab zumindest in den Fällen, in denen der Wert der "zukünftigen immateriellen Vermögenswerte" nicht (zufälligerweise) von untergeordneter Bedeutung ist, insg. zu einer willkürlichen Goodwill-Allokation.

<b>Tab. 9: Alternative beizulegende Zeitwerte der nutzenziehenden CGUs</b>					
Mio. €	Total	CGU 1	CGU 2	CGU 3	CGU 4
<b>Base Case</b>					
Fair Value of CGU	40.200,0	5.500,0	7.500,0	11.700,0	15.500,0
as percentage		13,68%	18,66%	29,10%	38,56%
Allocation of Goodwill	359	49,1	67,0	104,5	138,5
<b>Modification</b>					
Fair Value of CGU	40.200,0	15.500,0	11.700,0	7.500,0	5.500,0
as percentage		38,56%	29,10%	18,66%	13,68%
Allocation of Goodwill	359	138,5	104,5	67,0	49,1
Components of Goodwill	359	56,2	172,9	90,0	40,0
as percentage		15,66%	48,15%	25,06%	11,14%

Die Anwendung der Allokationsregel "akquisitionsbedingte Veränderung der beizulegenden Zeitwerte der CGUs" erfordert zunächst die Ermittlung der durch die Unternehmensübernahme bewirkten Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte der CGUs. Diese fallen – aufgrund der dem Fallbeispiel zugrunde liegen-

54 IDW RS HFA 16, in: FN 2005 S. 721 – 738, Tz. 94.

55 So auch Haaker, Potential der Goodwill-Bilanzierung nach IFRS für eine Konvergenz im wertorientierten Rechnungswesen. Eine messtheoretische Analyse, Wiesbaden 2008, S. 359ff.; ders., KoR 2005 S. 430ff.

56 Auf die Darstellung der Goodwillallokationen dieser Zuordnungsregeln wird, wie bereits ausgeführt (IV. 2), verzichtet.

den Annahmen – mit den übernahmebedingten Veränderungen der Grenzpreise der CGUs zusammen und können Tab. 6 entnommen werden. Da die zutreffende Goodwillallokation aus den übernahmebedingten Grenzpreisveränderungen der CGUs abzüglich der beizulegenden Zeitwerte der den CGUs zuzuordnenden Vermögenswerte resultiert (Tab. 6), kann die auf dem hier betrachteten Allokationsmaßstab beruhende proportionale Aufteilung des Goodwill im Fallbeispiel offensichtlich nicht – in anderen Fallgestaltungen allenfalls zufällig – zum gleichen Ergebnis führen.

### cc) Goodwill-Allokation nach US GAAP

ASC 350-20-35-41 (vormals SFAS 142.34) verlangt, dass die Methodik, die der Verteilung des Goodwill auf die Reporting Units zugrunde gelegt wird, begründbar und nachvollziehbar ist. Deren Ergebnisse sollen konsistent zu dem in ASC 350-20-35-42 bis 43 (SFAS 142.35) beschriebenen Ansatz sein: Zur Ableitung des Goodwill einer Reporting Unit ist von einem fiktivem Kaufpreis der Reporting Unit auszugehen, von dem der Saldo der ihr zugeordneten Vermögenswerte und Schulden abzuziehen ist. Der fiktive Kaufpreis der Reporting Unit ist dabei durch deren beizulegenden Zeitwert zu bestimmen. In den Fällen, in denen einer Reporting Unit keine Vermögenswerte und Schulden zugeordnet werden, ist auf die positive Differenz aus dem beizulegenden Zeitwert der Reporting Unit vor und dem nach der Unternehmensübernahme abzustellen. Bei Anwendung der genannten Allokationsregel ist zu beachten, dass diese nach SFAS 142.35 regelmäßig nicht auf die Ebene der Reporting Units, sondern auf die Ebene der aus der Unternehmensübernahme resultierenden Zugänge zu den Reporting Units zu bezogen wird<sup>57</sup>. Tab. 10 zeigt die dieser Interpretation von ASC 350 folgende Goodwill-Allokation<sup>58</sup>: Zunächst werden den übernommenen Geschäftseinheiten BU 1 und BU 2 die fiktiven Kaufpreise (672,7 bzw. 603,6 Mio. €) für deren Übernahme zugeordnet. Diese ergeben sich, indem die anteiligen Werte der beiden Geschäftseinheiten am Wert des übernommenen Unternehmens gemäß Tab. 7, Spalte 1, bestimmt (52,7% für BU 1 bzw. 47,3% für BU 2) und auf die für die Unternehmensübernahme geleistete Gegenleistung (1.276 Mio. €) angewendet werden. Sodann sind die beizulegenden Zeitwerte der einer jeden Geschäftseinheit zugeordneten bilanzierungsfähigen Vermögenswerte, die sich aus Tab. 2 i.H.v. 511,0 Mio. € bzw. 406,1 Mio. € ergeben, von den fiktiven Kaufpreisen abzuziehen. Hieraus resultiert ein CGU 1 bzw. CGU 2 zuzuweisender Goodwill von 161,6 Mio. € bzw. 197,5 Mio. €. Für CGU 3 und CGU 4, denen laut Sachverhalt keine Vermögenswerte zugeordnet werden, sind schließlich die akquisitionsbedingten Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte der CGUs abzuleiten und als Goodwill zuzurechnen. Diese entsprechen im Fallbeispiel den gemäß Tab. 1 jeweils erwarteten Synergiepotenzialen (90 Mio. € bzw. 40 Mio. €). Der auf diese Weise den CGUs zugewiesene Goodwill beträgt insg. 489,2 Mio. € und übersteigt damit den zu verteilenden Goodwill (359,2 Mio. €) um 130,0 Mio. € Tab. 10 stellt zwei mögliche Verteilungen dieses Differenzbetrags auf die CGUs dar:

- Alternative 1 geht von einer proportionalen Verminderung des einer jeden CGUs zugewiesenen Goodwill aus.
- Alternative 2 weist CGU 3 und 4 die in diesen Bereichen erwarteten Synergiepotenziale in vollem Umfang zu und reduziert die CGU 1 und 2 zugeordneten Goodwillbeträge im Verhältnis der anteiligen Werte dieser CGUs.

Die erste Verteilungsalternative führt zu einer Goodwill-Allokation, die wiederum deutlich von der den Goodwill-Komponenten folgenden Zurechnung abweicht. Alternative 2 kommt dieser Goodwill-Zurechnung zwar näher. Die bei CGU 1 und 2 auftretenden Differenzen zur komponentenbasierten Goodwill-Allokation von jeweils 36,9 Mio. € (65,6% bzw. -21,3%) zeigen jedoch, dass auch diese Variante nicht zu überzeugen vermag.

57 So insb. Küting/Weber/Wirth, KoR 2001 S. 187f.; Esser, Goodwillbilanzierung nach SFAS 141/142, Frankfurt/Main 2005, S. 103ff.; Lopatta, Goodwillbilanzierung und Informationsvermittlung nach internationalen Rechnungslegungsstandards, Wiesbaden 2006, S. 104ff.; siehe in diesem Zusammenhang auch Sellhorn, Goodwill Impairment, Frankfurt am Main 2004, S. 188ff.

58 Da die Goodwill-Allokation im Fallbeispiel nach IFRS und nicht nach US GAAP erfolgt, wird im Folgenden der Ausdruck "CGU" und nicht der von ASC 350 verwendete Terminus "Reporting Unit" verwendet.

**Tab. 10: Allokation des Goodwill auf Basis von ASC 350**

Allocation based on	Total	CGU 1	CGU 2	CGU 3	CGU 4
Purchase Price	1.276,3				
percentage of fair value allocation to CGUs		52,70%	47,30%		
Fair Value of Assets	917,1	672,7	603,6		
		511,0	406,1		
Basis for Allocation as percentage	489,2	161,6	197,5	90,0	40,0
	100%	33,04%	40,38%	18,40%	8,18%
Allocation of Goodwill					
Alternative 1	359,2	118,7	145,0	66,1	29,4
Alternative 2	359,2	93,1	136,0	90,0	40,0
Components of Goodwill		56,2	172,9	90,0	40,0

**Tab. 11: Ableitung und Allokation des Goodwill bei alternativen Gegenleistungen**

Alternative 2 Purchase Price	1.257,1	Value of Assets 1	Purchase Price 2	Enterprise Value 3	Allocation of Goodwill			
					CGU 1 4	CGU 2 5	CGU 3 6	CGU 4 7
Lifetime Purchase Price		definite	1.257,1					
Enterprise Value				1.076,3				
Value of Assets		925,1	-917,1	-925,1	51,2	99,9		
<b>Total</b>		925,1	340,0	151,2	51,2	99,9	0,0	0,0
Adjustment Workforce		8,0		8,0	5,0	3,0		
Goodwill standalone based on Enterprise Value				159,2				
Adjustments Synergies		180,8		180,8	0,0	63,3	81,4	36,2
<b>Goodwill purchased</b>		340,0	340,0	56,2	166,2	81,4	36,2	
Alternative 3 Purchase Price	1.076,3	Value of Assets 1	Purchase Price 2	Enterprise Value 3	Allocation of Goodwill			
					CGU 1 4	CGU 2 5	CGU 3 6	CGU 4 7
Lifetime Purchase Price		definite	1.076,3					
Enterprise Value				1.076,3				
Value of Assets		925,1	-917,1	-925,1	51,23	99,94		
<b>Total</b>		925,1	159,2	151,2	51,2	99,9	0,0	0,0
Adjustment Workforce		8,0		8,0	5,0	3,0		
Goodwill standalone based on Enterprise Value				159,2				
Adjustments Synergies		0,0		0,0	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Goodwill purchased</b>		159,2	159,2	56,2	102,9	0,0	0,0	



Alternative 4 Purchase Price	1.057,1	Value of Assets 1	Purchase Price 2	Enterprise Value 3	Allocation of Goodwill			
					CGU 1 4	CGU 2 5	CGU 3 6	CGU 4 7
Lifetime Purchase Price incl. TAB CR indefinite		definite						
Enterprise Value			1.057,1	1.076,3				
Value of Assets		925,1	-917,1	-925,1	51,23	99,94		
<b>Total</b>		<b>925,1</b>	<b>140,0</b>	<b>151,2</b>	<b>51,2</b>	<b>99,9</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
Adjustment Workforce		8,0		8,0	5,0	3,0		
Goodwill standalone based on Enterprise Value				159,2				
Adjustments				-19,2	-6,5	-12,7		
Synergies		0,0		0,0	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Goodwill purchased</b>		<b>140,0</b>	<b>140,0</b>	<b>49,7</b>	<b>90,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	

### c) Betrachtung alternativer Gegenleistungen für die Unternehmensübernahme

Der bisherigen Untersuchung lag die vereinfachende Annahme zugrunde, dass die für die Übernahme der Geschäftseinheiten BU 1 und BU 2 durch die Erwerber AG bewirkte Gegenleistung dem Grenzpreis des Erwerbers unter vollständiger Einbeziehung der erwarteten Synergien entspricht. Auf dieser Grundlage konnte der aus der Übernahme resultierende Goodwill mittels dessen Komponenten eindeutig und vollständig auf die CGUs der Erwerber-Gruppe alloziert werden. Kaufpreise bei Unternehmensübernahmen sind regelmäßig Gegenstand von Verhandlungen und werden dementsprechend zumeist von der dem Ausgangsfall zugrunde liegenden Bemessung abweichen. Tab. 7 stellt Beispiele für mögliche Kaufpreise für die beiden Geschäftsbereiche – nach Komponenten aufgegliedert – zusammen. In der Tabelle sind, wie bereits angesprochen, auch der Enterprise Value und der Kaufpreis des unter IV. 4.1 und 2 diskutierten Ausgangsfalls zu finden. Fall 1 liegt eine Gegenleistung i.H.v. 1.376,3 Mio. €, die somit den Kaufpreis des Ausgangsfalls um 100 Mio. € übersteigt, zugrunde. Da dem Sachverhalt (IV. 2) keine Argumente entnommen werden können, die diese Prämie begründen, ist davon auszugehen, dass ein zu hoher Kaufpreis bezahlt wurde. Von dem sich ergeben derivativen Goodwill i.H.v. 459,2 Mio. € (Kaufpreis 1.376,3 Mio. € abzüglich Summe der anzusetzenden Vermögenswerte 917,1 Mio. €) kann lediglich ein Teilbetrag von 359,2 Mio. € erklärt und auf die CGUs alloziert werden (IV. 4.1). Der übersteigende Betrag (100,0 Mio. €) zieht damit grundsätzlich die Erfassung eines Wertminderungsaufwands nach sich.

<b>Tab. 12: Allokation des Goodwill auf Basis von ASC 350 bei alternativen Kaufpreisen</b>					
<b>Alternative 1</b>	<b>Total</b>	<b>CGU 1</b>	<b>CGU 2</b>	<b>CGU 3</b>	<b>CGU 4</b>
Purchase Price	1.376,3				
percentage of fair value		52,70%	47,30%		
allocation to CGUs		725,4	650,9		
Fair Value of Assets	917,1	511,0	406,1		
Basis for Allocation	589,2	214,3	244,8	90,0	40,0
as percentage	100%	36,38%	41,55%	15,28%	6,79%
Allocation of Goodwill	459,2	167,1	190,8	70,1	31,2
<b>Alternative 2</b>	<b>Total</b>	<b>CGU 1</b>	<b>CGU 2</b>	<b>CGU 3</b>	<b>CGU 4</b>
Purchase Price	1.257,1				
percentage of fair value		52,70%	47,30%		
allocation to CGUs		662,6	594,5		
Fair Value of Assets	917,1	511,0	406,1		
Basis for Allocation	470,0	151,5	188,5	90,0	40,0
as percentage	100%	32,24%	40,10%	19,15%	8,51%
Allocation of Goodwill	340,0	109,6	136,3	65,1	28,9
<b>Alternative 3</b>	<b>Total</b>	<b>CGU 1</b>	<b>CGU 2</b>	<b>CGU 3</b>	<b>CGU 4</b>
Purchase Price	1.076,3				
percentage of fair value		52,70%	47,30%		
allocation to CGUs		567,3	509,0		
Fair Value of Assets	917,1	511,0	406,1		
Basis for Allocation	289,2	56,2	102,9	90,0	40,0
as percentage	100%	19,45%	35,60%	31,12%	13,83%
Allocation of Goodwill	159,2	31,0	56,7	49,5	22,0
<b>Alternative 4</b>	<b>Total</b>	<b>CGU 1</b>	<b>CGU 2</b>	<b>CGU 3</b>	<b>CGU 4</b>
Purchase Price	1.057,1				
percentage of fair value		52,70%	47,30%		
allocation to CGUs		557,1	500,0		
Fair Value of Assets	917,1	511,0	406,1		
Basis for Allocation	270,0	46,1	93,9	90,0	40,0
as percentage	100%	17,08%	34,77%	33,34%	14,82%
Allocation of Goodwill	140,0	23,9	48,7	46,7	20,7

In Fall 2 wurde eine Gegenleistung i.H.v. 1.257,1 Mio. € bewirkt, die neben den Grenzpreisen der übernommenen Geschäftseinheiten auch anteilige Synergien umfasst. Aus Tab. 11 (Alternative 2), Spalte 2<sup>59</sup>, ergibt sich ein derivativer Goodwill i.H.v. 340,0 Mio. €, der – gemäß Spalte 3 der Tabelle – durch den Wert der zukünftigen immateriellen Vermögenswerte (151,2 Mio. €), den Wert des Mitarbeiterstamms (8,0 Mio. €) sowie den Wert der bezahlten Synergien (180,8 Mio. €) zu erklären ist. In Spalten 4 – 7 der Tabelle wird der Goodwill diesen Komponenten folgend auf die CGUs alloziert, wobei die bezahlten Synergiepotenziale

59 Es ist zu beachten, dass in der Tabelle die in Tab. 5 einzeln aufgeführten Vermögenswerte in der Zeile "Value of Assets" zusammenfasst werden.

proportional verteilt werden. Damit ist auch in diesem Fall eine einfache und sachgerechte Zuordnung des Goodwill zu den CGUs der Erwerber-Gruppe möglich. Die Gegenleistung in Fall 3 beschränkt sich auf die Vergütung der Grenzpreise der übernommenen Geschäftseinheiten, d.h. diese entspricht dem Enterprise Value. Auf dieser Grundlage ergibt sich aus Tab. 11 (Alternative 3), Spalte 2, ein Goodwill i.H.v. 159,2 Mio. €, der sich – dies zeigt Spalte 3 der Tabelle – aus dem Wert der zukünftigen immateriellen Vermögenswerte (151,2 Mio. €) sowie dem Wert des Mitarbeiterstamms (8,0 Mio. €) zusammensetzt. Spalten 4–7 der Tabelle stellen die diesen Komponenten folgende Allokation des Goodwill auf die CGUs dar. Damit ist in dieser Fallgruppe wiederum eine vollständige und eindeutige Zuordnung des Goodwill zu den CGUs der Erwerber-Gruppe möglich. Abschließend betrachtet Tab. 11 (Alternative 4) den Fall, dass die Gegenleistung mit 1.057,1 Mio. € um 19,2 Mio. € unter dem Kaufpreis von Fall 3 und damit unter dem Enterprise Value liegt, d.h. die Summe der Grenzpreise der beiden Geschäftsbereiche (1.076,3 Mio. €) nicht erreicht. Dadurch verringert sich der derivative Goodwill auf 140,0 Mio. € und liegt wiederum mit 19,2 Mio. € unter der Summe aus dem Wert der zukünftigen immateriellen Vermögenswerte (151,2 Mio. €) und dem Wert des Mitarbeiterstamms (8,0 Mio. €). Spalten 4–7 der Tabelle verteilen diesen Korrekturbetrag proportional auf CGU 1 und 2, also die CGUs, denen die genannten Goodwill-Komponenten zuzurechnen sind. Liegen im Einzelfall, bspw. basierend auf den geführten Kaufpreisverhandlungen, bessere Informationen vor, kann die Aufteilung des Korrekturbetrags selbstverständlich präzisiert werden. Tab. 12 stellt die Goodwill-Allokationen zusammen, die sich nach ASC 350-20-35-42 bis 43 für die zuvor betrachteten Kaufpreisalternativen ergeben. Es zeigt sich wiederum, dass diese deutlich von der den Goodwill-Komponenten folgenden, die zugrunde liegenden wirtschaftlichen Verhältnisse reflektierenden Zurechnung abweichen.

## V. Zusammenfassung

Die Überprüfung des im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen Goodwill auf Wertminderung ist nach IAS 36.80 auf Ebene der Zahlungsmittel generierenden Einheiten (CGUs) vorzunehmen. Aus diesem Grund ist der im Rahmen einer Kaufpreisallokation nach IFRS 3 abgeleitete Goodwill auf die CGUs des erwerbenden Unternehmens zu verteilen. Der vorliegende Beitrag geht der Frage nach, inwieweit die Komponenten des Goodwill als Grundlage für dessen Allokation auf die CGUs in Betracht kommen. Nach einer kurzen Darstellung der methodischen Grundlagen der Untersuchung wurde anhand eines einfachen Fallbeispiels die Ableitung der Komponenten des Goodwill mittels der bei einer Kaufpreisallokation anzuwendenden Prinzipien und Methoden aufgezeigt. Sodann wurden diese Komponenten der Verteilung des Goodwill auf die CGUs des betrachteten Beispielunternehmens zugrunde gelegt. Anschließend erfolgte ein Vergleich der so abgeleiteten Goodwillallokation mit den Ergebnissen der Anwendung anderer, im Schrifttum genannter Allokationsmaßstäbe sowie des in ASC 350 dargelegten Ansatzes. Die Untersuchung ging zunächst von der vereinfachenden Annahme aus, dass sich die Gegenleistung für die Unternehmensübernahme aus den Grenzpreisen der übernommenen Geschäftseinheiten sowie den vom Erwerber erwarteten Synergiepotenzialen zusammensetzt. Auf dieser Grundlage und den weiteren, im Fallbeispiel gesetzten Annahmen zeigte sich, dass die Komponenten des Goodwill zu einer vollständigen, eindeutigen und vor allem den zugrunde liegenden Sachverhalt zutreffend abbildenden Allokation des Goodwill auf die CGUs führen. Durch Heranziehung dieser Goodwillallokation als Maßstab zur Beurteilung anderer Allokationsregeln wurde deutlich, dass mit der Zuordnungsregel Synergiepotenziale allenfalls ausnahmsweise akzeptable Ergebnisse verbunden sind. Dies ist vor allem dann der Fall, wenn die Synergien den Goodwill ganz überwiegend dominieren, d.h. die Goodwill-Komponenten zukünftige immaterielle Vermögenswerte und nicht bilanzierungsfähige immaterielle Vermögenswerte (zufälligerweise) von untergeordneter Bedeutung sind. Regeln, wie etwa der beizulegende Zeitwert, der Nutzungswert oder auch Ergebnisgrößen der Nutzen ziehenden CGUs führen dagegen tendenziell zu willkürlichen Goodwill-Allokationen. In gleicher Weise konnte auch die auf dem in ASC 350 dargelegten Ansatz aufbauende Goodwill-Allokation nicht überzeugen. Die Erweiterung der Untersuchung durch Einbeziehung von Gegenleistungen für die Unternehmensübernahme, die von der des Ausgangsfalls abweichen, führte zu folgenden Ergebnissen:

- In den Fällen, in denen von vornherein ein zu hoher Kaufpreis bezahlt wurde, versagt die Zuordnungsregel auf Basis der Goodwill-Komponenten für den Betrag der Überzahlung, da letzterer gerade dadurch identifiziert wird, dass er nicht durch eine Goodwill-Komponente unterlegt ist. Damit ist zugleich ersichtlich, dass die Überzahlung grundsätzlich die Erfassung eines Goodwill-Wertminderungsaufwands nach sich zieht.
- Bei Gegenleistungen, die neben den Grenzpreisen der übernommenen Geschäftseinheiten nicht die vom Erwerber erwarteten Synergiepotenziale in vollem Umfang vergüten bzw. die unter der Summe der Grenzpreise der erworbenen Geschäftseinheiten liegen, erfordert die Goodwillallokation die Einbeziehung zusätzlicher, etwa aus den Kaufpreisverhandlungen resultierenden Informationen. Sind derartige Informationen nicht verfügbar, bietet sich eine proportionale Verteilung der erforderlichen Korrekturbeträge an.

