

BEITRÄGE
DES FACHBEREICHS
RECHNUNGSWESEN
UND CONTROLLING
DER UNIVERSITÄT
ZÜRICH

EHEMALS «MITTEILUNGEN AUS DEM
HANDELSWISSENSCHAFTLICHEN
SEMINAR DER UNIVERSITÄT ZÜRICH»

HERAUSGEBER

PROF. DR. CONRAD MEYER
PROF. DR. DIETER PFAFF
PROF. DR. PETER FIECHTER

OLIVIA BISCHOFF

LIC. OEC. PUBL.

BILANZPOLITISCHES GESTALTUNGS- POTENZIAL BEI DER KAUFPREIS- ALLOKATION NACH IFRS 3

EINE THEORETISCHE UND EMPIRISCHE
ANALYSE VON UNTERNEHMENS-
ZUSAMMENSCHLÜSSEN IN DER SCHWEIZ

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	XIII
Abkürzungsverzeichnis	XV
Teil I: Grundlagen	1
1. Einleitung	3
1.1 Problemstellung	3
1.2 Zielsetzung	6
1.3 Vorgehen	6
1.4 Aufbau der Arbeit	7
2. Grundlagen zu Unternehmenszusammenschlüssen	11
2.1 Formen von Unternehmenszusammenschlüssen	11
2.2 Bilanzielle Abbildung von Unternehmenszusammenschlüssen	12
2.2.1 Acquisition-Methode	13
2.2.2 Pooling-of-Interest-Methode	13
2.3 Theoretische Konzepte zum Goodwill	15
2.3.1 Investitionstheoretische Sicht des Goodwills	15
2.3.2 Bilanztheoretische Sicht des Goodwills	15
3. Entstehung von IFRS 3	17
3.1 Entwicklung in den USA	17
3.2 Projekt «Business Combinations» unter IFRS	19
3.2.1 Erste Projektphase	19
3.2.2 Zweite Projektphase	21
Teil II: Theoretische Analyse	25
4. Kaufpreisallokation	27
4.1 Analyse des Unternehmenszusammenschlusses	29
4.1.1 Identifikation des Erwerbers	29
4.1.2 Bestimmung des Erwerbszeitpunktes	30
4.1.3 Ermittlung der übertragenen Gegenleistung	30
4.1.3.1 Bedingte Gegenleistung	31
4.1.3.2 Anschaffungsnebenkosten	33

4.2	Ansatz und Bewertung des erworbenen Nettovermögens	34
4.2.1	Ansatz und Bewertung bereits bilanzierter Vermögenswerte und Schulden.....	34
4.2.2	Identifikation noch nicht bilanzierter immaterieller Vermögenswerte	35
4.2.3	Bewertung immaterieller Vermögenswerte.....	38
4.2.3.1	Marktpreisorientierte Verfahren.....	39
4.2.3.2	Kapitalwertorientierte Verfahren	39
4.2.3.3	Kostenorientierte Verfahren.....	41
4.2.4	Ausnahmen von den allgemeinen Ansatz- und Bewertungsvorschriften	42
4.2.4.1	Ausnahme von den Ansatzvorschriften	42
4.2.4.2	Ausnahmen von den Bewertungsvorschriften	43
4.2.4.3	Ausnahmen von den Ansatz- und Bewertungs- vorschriften	43
4.3	Ermittlung des Goodwills	44
4.3.1	Komponenten des Goodwills.....	44
4.3.2	Nicht beherrschende Anteile.....	46
4.3.3	Bisher gehaltene Eigenkapitalanteile.....	47
4.3.4	Negativer Unterschiedsbetrag.....	48
5.	Folgebewertung des Goodwills	49
5.1	Zuordnung des Goodwills auf Cash Generating Units	50
5.1.1	Identifikation der Cash Generating Units	50
5.1.2	Allokation des Goodwills auf Cash Generating Units	51
5.2	Ermittlung des erzielbaren Betrags	52
5.2.1	Nutzungswert	52
5.2.1.1	Bestimmung der zukünftig erwarteten Cashflows	53
5.2.1.2	Bestimmung des Diskontierungszinssatzes.....	54
5.2.2	Fair Value abzüglich Veräußerungskosten.....	55
5.3	Impairment-Test.....	57
5.3.1	Ermittlung des Buchwerts der Cash Generating Units.....	57
5.3.2	Durchführung des Impairment-Tests.....	57
5.3.3	Vorliegen nicht beherrschender Anteile	58

6. Bilanzpolitisches Gestaltungspotenzial im Erwerbszeitpunkt	61
6.1 Ermessensspielräume bei der Kaufpreisallokation.....	61
6.1.1 Ermessensspielräume bei der Identifikation des Nettovermögens..	62
6.1.2 Ermessensspielräume bei der Bewertung des Nettovermögens.....	63
6.1.2.1 Bewertung zum Fair Value	63
6.1.2.2 Festlegung der Nutzungsdauer.....	64
6.1.3 Gestaltungspotenzial bei der Allokation des Goodwills auf Cash Generating Units.....	65
6.2 Ergebniswirkung der Kaufpreisallokation.....	66
6.3 Bisherige empirische Untersuchungen	68
6.3.1 Deskriptive Studien zur Kaufpreisallokation	68
6.3.1.1 Glaum/Street/Vogel (2007).....	68
6.3.1.2 Günther/Ott (2008).....	68
6.3.1.3 Ernst & Young (2009)	69
6.3.1.4 KPMG (2009)	69
6.3.2 Multivariate Studien zum Goodwill Impairment	70
6.3.2.1 Beatty/Weber (2006).....	70
6.3.2.2 Ramanna (2008).....	71
6.3.2.3 Ramanna/Watts (2010)	72
6.3.3 Multivariate Studien zur Kaufpreisallokation	74
6.3.3.1 Shalev (2007).....	74
6.3.3.2 Zhang/Zhang (2007)	75
6.3.3.3 Shalev/Zhang/Zhang (2011)	76
6.3.4 Fazit	77
Teil III: Empirische Analyse	79
7. Modellentwicklung	81
7.1 Formulierung der Hypothesen	82
7.1.1 Gestaltungspotenzial beim Goodwill-Impairment-Test.....	83
7.1.1.1 Anzahl und Grösse der Cash Generating Units	83
7.1.1.2 Market to Book Ratio.....	86
7.1.1.3 Anteil schwer nachprüfbarer Vermögenswerte.....	87
7.1.2 Vertragsbezogene Anreize.....	88
7.1.2.1 Kreditvereinbarungen	88
7.1.2.2 Managementvergütung	89

7.2	Kontrollvariablen	91
7.2.1	Art der Gegenleistung	91
7.2.2	Marktreaktion auf Goodwill Impairments	91
7.2.3	Grösse des Unternehmens	92
7.2.4	Brancheneffekte	92
7.2.5	Zeiteffekte	93
7.3	Ökonometrisches Modell	93
8.	Empirische Untersuchung	97
8.1	Datenselektion	97
8.2	Deskriptive Analyse der Geschäftsberichte	98
8.2.1	Anzahl der ausgewiesenen Transaktionen	98
8.2.2	Deskriptive Statistik	102
8.2.2.1	Abhängige Variable	102
8.2.2.2	Variablen zum Gestaltungspotenzial beim Goodwill-Impairment-Test	103
8.2.2.3	Variablen zu den vertragsbezogenen Anreizen	106
8.2.2.4	Kontrollvariablen	108
8.2.3	Umsetzung der Kaufpreisallokation in der Praxis	110
8.2.3.1	Immaterielle Vermögenswerte	111
8.2.3.2	Goodwill	115
8.3	Multivariate Regressionsanalyse	118
8.3.1	Empirisches Vorgehen	118
8.3.2	Resultate der Regressionsanalyse	119
8.3.2.1	Hypothesen 1-4 – Anzahl und Grösse der Cash Generating Units	120
8.3.2.2	Hypothese 5 – Market to Book Ratio	122
8.3.2.3	Hypothese 6 – Anteil schwer nachprüfbarer Vermögenswerte	122
8.3.2.4	Hypothese 7 – Kreditvereinbarungen	123
8.3.2.5	Einfluss der Kontrollvariablen	123
8.3.2.6	Hypothesen 8-9 – Managementvergütung	124
8.4	Robustheitsanalyse	126
8.4.1	Regressionsdiagnostik	126
8.4.1.1	Multikollinearität	126
8.4.1.2	Heteroskedastizität	127

8.4.2	Tobit-Analyse	128
8.4.3	Übrige immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer	130
8.4.4	Sensitivität gegenüber Extremwerten.....	132
9.	Schlussbetrachtung	133
9.1	Wichtigste Erkenntnisse der empirischen Analyse.....	133
9.1.1	Zentrale Resultate der deskriptiven Analyse.....	133
9.1.2	Zentrale Resultate der multivariaten Analyse	134
9.2	Kritische Würdigung.....	136
9.3	Ausblick	138
	Literaturverzeichnis	141
	Anhang.....	159

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1/1:	Vorgehen empirische Analyse	7
Abbildung 1/2:	Aufbau der Arbeit	8
Abbildung 2/1:	Formen von Unternehmenszusammenschlüssen.....	12
Abbildung 3/1:	Hauptargumente gegen das Full Goodwill Accounting	22
Abbildung 3/2:	Entwicklung der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen unter IFRS	23
Abbildung 4/1:	Prozess der Kaufpreisallokation.....	28
Abbildung 4/2:	Kategorisierung immaterieller Vermögenswerte nach IFRS 3	37
Abbildung 4/3:	Hierarchie der Bewertungsverfahren zur Ermittlung des Fair Value immaterieller Vermögenswerte	38
Abbildung 4/4:	Ausnahmen von den allgemeinen Ansatz- und Bewertungsgrundsätzen	42
Abbildung 4/5:	Zusammenfassende Darstellung der Kaufpreisallokation.....	46
Abbildung 5/1:	Grundkonzept der Folgebewertung des Goodwills.....	49
Abbildung 6/1:	Bilanzpolitische Spielräume im Erwerbszeitpunkt	61
Abbildung 6/2:	Ergebniswirkung der Kaufpreisallokation	67
Abbildung 6/3:	Übersicht über die bisherige Literatur.....	78
Abbildung 7/1:	Prozess der ökonomischen Modellentwicklung.....	82
Abbildung 7/2:	Übersicht der Modellvariablen.....	95
Abbildung 8/1:	Analysierte Unternehmen.....	97
Abbildung 8/2:	Analysierte Geschäftsberichte.....	98
Abbildung 8/3:	Anzahl ausgewiesener Transaktionen nach IFRS 3	99
Abbildung 8/4:	Sample für die empirische Analyse.....	100
Abbildung 8/5:	Prozentualer Anteil der Transaktionen je Branche	100
Abbildung 8/6:	Übersicht Transaktionsvolumen (n=240).....	101
Abbildung 8/7:	Deskriptive Statistik	102
Abbildung 8/8:	Goodwill in Prozent des Kaufpreises je Branche.....	103
Abbildung 8/9:	Ebene zur Abgrenzung der CGU (n=90)	104
Abbildung 8/10:	Kriterien zur Festlegung der CGU (n=90)	104
Abbildung 8/11:	Finanzielle Beurteilungskriterien für die Ermittlung des Bonus pro Unternehmen (n=52)	106
Abbildung 8/12:	Bemessungsgrundlage des Bonus pro Unternehmen (n=52) ...	107
Abbildung 8/13:	Struktur der Gesamtvergütung des CEO (n=59).....	107
Abbildung 8/14:	Prozentuale Zusammensetzung der Gegenleistung.....	108

Abbildung 8/15: Zusammensetzung Aktiven erworbenes Unternehmen (n=170).....	110
Abbildung 8/16: Immaterielle Vermögenswerte in Prozent des Kaufpreises.....	111
Abbildung 8/17: Kategorien erworbene immaterielle Vermögenswerte (n=187).....	112
Abbildung 8/18: Immaterielle Vermögenswerte nach Branchen (n=187)	114
Abbildung 8/19: Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer nach Transaktionen (ohne Goodwill).....	115
Abbildung 8/20: Qualitative Beschreibung des Goodwills	116
Abbildung 8/21: Resultate Grundmodell.....	119
Abbildung 8/22: Alternative Operationalisierung Anzahl und Grösse CGU	121
Abbildung 8/23: Resultate zum Einfluss der Managementvergütung	125
Abbildung 8/24: Korrelationsmatrix nach Pearson	127
Abbildung 8/25: Verteilung des aktivierten Goodwills in Prozent der Gegenleistung	128
Abbildung 8/26: Resultate der Tobit-Analyse des Grundmodells.....	129
Abbildung 8/27: Resultate des Grundmodells unter Berücksichtigung aller immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer.....	131
Abbildung 8/28: Resultate des Grundmodells ohne Berücksichtigung Extremwerte	132