

Geplante Änderungen bei den IFRS: Offenlegung über die Performance nach einer Akquisition, Eigenkapitalausweis, Nutzwertberechnung

Evelyn Teitler-Feinberg



Dr. Evelyn Teitler-Feinberg, Inhaberin von Teitler Consulting, Accounting + Communication, Zürich. E-Mail: consulting@teitler.ch

Mit dem Discussion Paper DP/2020/1 *Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment (DP March 2020)* vom März 2020 zielt das IASB darauf ab, durch erhöhte Informationsqualität das Monitoring bzgl. der von Unternehmen getätigten Akquisitionen für Investoren zu verbessern; dies zu vernünftigen Kosten für die finanzielle Berichterstattung. Im Vordergrund steht dennoch die Entscheidungsnützlichkeit für Investoren und nicht die Kostenlast der Ersteller. Die nachfolgende Analyse beleuchtet drei der ins Auge gefassten Änderungen.

1. Einleitung

Die Akquisitionstransaktionen beliefen sich 2019 auf über 4 Billionen USD.¹ Bei dieser überragenden Bedeutung von M&A kommt auch der entsprechenden finanziellen Berichterstattung ein entscheidendes Gewicht zu. Weltweit beliefen sich die bilanzierten Goodwillbeträge auf USD 8 Billionen, das sind 18% des zugehörigen Eigenkapitals.² Verbesserte Offenlegungen bezwecken, dass der Investor³ wirksamer beurteilen kann, wie sich die Performance des Managements in Bezug auf die Akquisitionen der Vorjahre entwickelt hat (geplante Änderung von IFRS 3). Deshalb wurden die folgenden Maßnahmen zur Diskussion gestellt:

- Fokussierte und **erweiterte Angaben zu Akquisitionen**,
- *Impairment-only*- versus planmäßige Goodwillabschreibung (das Board verwirft in seiner Entscheidung nur knapp die Rückkehr zur planmäßigen Abschreibung),
- keinen automatischen jährlichen Impairment-Test von Goodwill enthaltenden *Cash Generating Units* (gilt auch für immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer, die noch nicht einsatzbereit sind, z.B. ein erworbenes laufendes Forschungs- und Entwicklungsprojekt),
- Vereinfachung des Impairment-Tests beim Eintreten von Indikatoren,

- prominenter Darstellung der Investitionen in den Goodwill.⁴

Der vorliegende Entwurf beinhaltet keine konkreten Änderungsvorschläge bzgl. einzelner IFRS-Standards wie IFRS 3 oder IAS 36. Vielmehr äußert das IASB seine Meinung zu den genannten Themen.

2. Offenlegung über die Ziele bei und die Performance nach einer Akquisition

Investoren haben bemängelt, dass die Beurteilung des Akquisitionspreises sowie des Erfolgs einer getätigten Akquisition im Nachgang zum Erwerb, trotz der umfangreichen Angabepflichten in IFRS 3, schwierig sei. Zudem kämen die Informationen zu spät, da der Impairment-

¹ Vgl. J.P. Morgan, 2020 Global M&A Outlook, January 2020, 2.

² Vgl. DP March 2020, 5, IN1.

³ Vgl. Conceptual Framework for Financial Reporting, para. 9.

⁴ Für einen Überblick über alle geplanten Änderungen vgl. *Busch/Zwirner*, DP/2020/1 – Diskussionspapier des IASB zu Unternehmenszusammenschlüssen, IRZ 2020, 260 ff.; zur Goodwillbilanzierung siehe zudem *Faßhauer/Schubert/Özcan*, Neueröffnung der Diskussion „Goodwill: Vermögenswert oder Abschreibungspotenzial?“ – Das Discussion Paper des IASB zur Weiterentwicklung der Goodwillbilanzierung erweitert die Perspektiven auf eine überkommene Debatte, IRZ 2020, 337, und IRZ 2020, 397.

Keywords:

- DP/2020/1
- IFRS 3
- Kennzahlen („metrics“) zur Überwachung der Erwerbsziele
- Akquisitionsziele
- Performance einer Akquisition
- Goodwill und Eigenkapital
- Restrukturierungskosten und Verbesserung der Ertragskraft eines Vermögenswerts
- Nachsteuer-Diskontsätze/-Cash-flows für vereinfachte Nutzwertberechnung

Beispiel 1

Gem. DP March 2020, para. 2.11(a), könnte eine solche strategische Argumentation beispielsweise Folgendes beinhalten:

„Die Expansion der geographischen Präsenz in der Region Z durch die Akquisition der Gesellschaft B, welche im Gebiet Y in der Region Z handelt. Das würde sich in die Globalstrategie der Erwerberin einfügen, welche in der Region Z führend werden möchte.“

Die Ziele selbst wären spezifischer zu formulieren, beispielsweise:

„Wir möchten den Umsatz im Produkt W im neuen Gebiet Y verstärken, indem wir die von Gesellschaft B erworbenen Verkaufskanäle nutzen werden.“

Das ist natürlich noch keine Kennzahl. Das entsprechende „metric“ könnte in etwa lauten:

„Einen Mehrumsatz von 100 CU Mio. mit Produkt W im Gebiet Y im Jahr 202X erzielen.“ [2.11(b)].

Test gemäß IAS 36 problemlos hinausgezögert werden könne.

Deshalb regt das IASB an, künftig folgende **Zusatzangaben zu fordern**:⁵

- Das Management soll die Ziele der Akquisition im Akquisitionszeitpunkt offenlegen.⁶
- Die Kennzahlen („metrics“) zur Überwachung der **Erwerbsziele** durch das Management sind ebenfalls im Akquisitionszeitpunkt offenzulegen. Es können finanzielle oder nicht finanzielle Leistungsmerkmale sein.⁷ Spezifische Kennzahlen sind nicht vorgeschrieben, da sie mit denen übereinstimmen müssten, die der *Chief Operating Decision Maker* (CODM)⁸ zur Überwachung der Akquisition nutzt (siehe hierzu das Beispiel 1). Somit hängen die **Kennzahlen** von den Zielen ab, die das Management bei der Akquisition angestrebt hat. Es sind Größen, die intern überwacht und nicht erst für die externe Berichterstattung ermittelt werden müssten. Die Bekanntgabe der Ziele einer Akquisition sowie das Messen an intern festgelegten „metrics“ im Akquisitionszeitpunkt erlauben es, das Management in die Verantwortungspflicht zu nehmen: „Such information would allow investors to hold management to account (stewardship)“.⁹ Bis jetzt waren das bei börsenkotierten IFRS-Anwendern eine adjustierte Gewinngröße oder der EBITDA; diese wurden zu 89% von oder zu einer IFRS-Größe übergeleitet.¹⁰

- Mit diesen Kennzahlen soll das Ausmaß der Zielerreichung mit dem Erwerb in nachfolgenden Perioden er-

kennbar werden, damit das **Management rechenschaftspflichtig** wird.

- Werden diese **Kennzahlen ersetzt**, muss das Unternehmen darauf hinweisen und die Änderung begründen. Das Unternehmen hat dagegen nur über Kennzahlen Angaben zu machen, die der *Chief Operating Decision Maker* auch intern nutzt.¹¹
- Ebenfalls im Erwerbszeitpunkt sind die **Verpflichtungen aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen** sowie die mit der Akquisition übernommenen **Schuldverpflichtungen** anzugeben.

Die zusätzlichen Angaben im Zeitpunkt der Akquisition und Folgeangaben sind das Kernstück der Initiative des IASB; ihre Erfüllung wird den Unternehmen – insb. in schwierigen Zeiten – oft Bauchschmerzen verursachen.

Soll die erworbene Gesellschaft unverzüglich integriert werden, wird der CODM das **zusammengeschlossene Unternehmen überwachen**. Die dabei verfügbaren Informationen sind offenzulegen. Falls *Earn-out-Klauseln*¹² vereinbart worden sind, ist die Zielerreichung ohnehin nachverfolgbar.¹³

Diese *Metrics* sind auf eine bestimmte Akquisition zugeschnitten; deshalb werden sie für Investoren nicht direkt vergleichbar sein. Das ist jedoch irrelevant, da ja die vorliegende Akquisition verstanden und ihre Performance durch die Investoren beobachtet werden soll.¹⁴

Da das Management die Akquisitionen ohnehin nach dem Erwerb weiterhin intern überwachen wird, selbst, wenn die erworbene Gesellschaft voll in die Gruppe integriert ist, sind diese **Offenlegungen ohne Zusatzaufwand** verbunden. Sollte das Management die Akquisition nicht weiterhin monitoren, dann wäre dieser Fakt offenzulegen. Eine solche Anmerkung in den *Notes* dürfte wohl unvermeidbar beim Investor einen schalen Nachgeschmack hinterlassen. Die offengelegten Angaben sollen im Einklang mit denjenigen stehen, die auch der *Chief Operating Decision Maker* für seine Beurteilung nutzt. **Diese zusätzlichen Angaben sind das Kernstück der Initiative des IASB**; ihre Erfüllung wird den Unternehmen – insb. in schwierigen Zeiten – oft Bauchschmerzen verursachen. Für die Zusammenfassung dieser Überlegungen des IASB vgl. die Abb. 1.

Der Ansatz der Offenlegungen, die auf den Überwachungsdaten des Hauptent-

⁵ Vgl. DP March 2020, para. 2.45. EFRAG, Draft Comment Letter on IASB DP ‚Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment‘, 11, § 24(a), bezweifelt, ob nicht ein revidierter *Management Commentary* für diese Bestimmungen vorzuziehen wäre. Dabei gilt es zu bedenken, dass dann der Zwang zu diesen Angaben wegfallen würde.

⁶ Vgl. DP March 2020, para. 2.11. EFRAG, Draft Comment Letter on IASB DP ‚Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment‘, 13, para. 36, regt an, dass „the goodwill impairment test would be done at the level at which an entity monitors whether an acquisition is meeting its objectives.“

⁷ Vgl. DP March 2020, para. 2.11(b).

⁸ „Operating results are regularly reviewed by the entity’s chief operating decision maker to make decisions about resources to be allocated to the segment and assess its performance, ...“, IFRS 8 Operating Segments, Defined Term, Appendix A.

⁹ Vgl. Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment, Introducing the Discussion Paper, Slides of IASB on 05 June 2020, 5.

¹⁰ Ausführliche Ergebnisse zu dieser Untersuchung von 100 Emittenten, die IFRS verwenden: Snapshot, General Presentation and Disclosures, December 2019, 3 und 12.

¹¹ Gem. EFRAG, Draft Comment Letter on IASB DP ‚Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment‘, 16, § 49, ist der Level des CODM zu hoch angesetzt. Das sieht die Autorin anders im Hinblick auf das Verständnis des Investors sowie der vermutlich erhöhten Kosten der Rechnungslegung.

¹² Vereinbarungen, mit denen der Kaufpreis ergebnisabhängig gestaltet wird; bedingte Kaufpreiszahlungen.

¹³ Vgl. DP March 2020, para. 2.24 f.

¹⁴ Vgl. DP March 2020, para. 2.16(c).

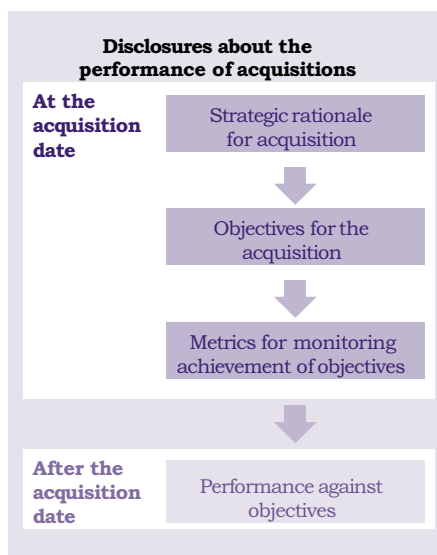
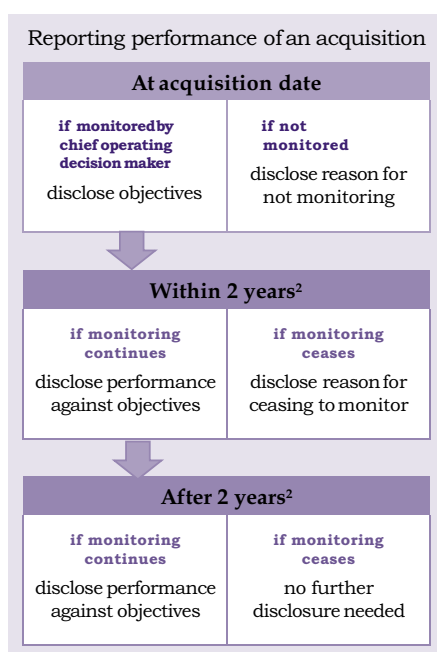


Abb. 1: Angaben im Zeitpunkt der Akquisition und Folgeangaben¹⁵



² Two full years after the year of acquisition.¹⁶

Abb. 2: Zeithorizont für das Monitoring einer Akquisition

scheidungssträger beruhen, hat den Vorteil, dass die offengelegte Information relevant ist und die Kosten der Rechnungslegung nicht steigert, da sie im Unternehmen ohnehin verfügbar ist.¹⁷

Eine weitere Frage, die sich stellt, ist der **Zeithorizont**, für den die **Informationen im Nachgang einer Akquisition** relevant sind, sowie auch noch lieferbar, da das erworbene Unternehmen möglicherweise immer enger in die Erwerberin integriert wird. Deshalb

schlägt das DP March 2020 vor, dass die Angaben über eine Akquisition so lange erfolgen sollen, wie der Hauptentscheidungssträger (*Chief Operating Decision Maker*) die Akquisition bzgl. Zielerreichung überwacht. Falls der Hauptentscheidungssträger eine Akquisition nicht oder nicht mehr überwacht, ist, wie oben bereits erwähnt, diese Information offenzulegen und zu begründen. Diese Vorgaben sind in Abb. 2 dargestellt.¹⁸

Zusätzlich müssten im Jahr des Erwerbs einer Unternehmung, die vom Management durch die Akquisition **erwarteten Synergien** beschrieben und auch beziffert werden (geschätzter Wert bzw. geschätzter Bereich).¹⁹ Diese Offenlegung wird eine fundiertere Beurteilung des Akquisitionspreises gestatten. Damit lehnt sich der Erwerber gezwungenermaßen weit aus dem Fenster.

Das eindeutige Verdikt des IASB erstaunt: Bedenken wegen der wirtschaftlichen Sensitivität von publizierten Daten stünden unter der Priorität des Informationsbedürfnisses der Investoren!²⁰

Für die Wahrhaftigkeit dieser Angaben kann sich der Investor m.E. allein auf den Prüfer stützen.²¹

**Das eindeutige Verdikt des IASB
erstaunt: Bedenken wegen der
wirtschaftlichen Sensitivität von
publizierten Daten stünden unter
der Priorität des Informations-
bedürfnisses der Investoren!**

3. Eigenkapitaldarstellung in Bezug auf den Goodwillbetrag

Goodwill ist ein unsicherer Vermögenswert, wahrscheinlich der gefährdetste. Falls sich die in die Akquisition gesteckten Erwartungen erfüllen, ist er werthaltig; war es eine Fehlallokation, schmilzt er, eh man sich versieht, wie Schnee in der Wintersonne. Der **Wert des Goodwills** kann nur indirekt ermittelt werden, als Restgröße, wenn nämlich vom Erwerbspreis die Nettoaktiven des erworbenen Unternehmens abgezogen werden. Der Goodwill kann nicht als einzelner Vermögenswert verkauft werden²² und es fehlt ihm deshalb ein Marktwert. Da der Goodwill oft aber die Aktiven in der Bilanz dominiert, möchte das IASB eine

„Warnblinkampel“ einbauen, die besagt: Investor, bedenke, wie es um die Finanzierung des Unternehmens stünde, falls der Goodwill wertlos wäre. Deshalb ist das **Eigenkapital in der Bilanz, auch netto Goodwill darzustellen**. Das DP March 2020 legt sich nicht auf eine bestimmte Darstellungsart fest.²³

Positiv wäre auch, wenn eine solche Vorschrift zur Folge hätte, dass mehr immaterielle Vermögenswerte getrennt vom Goodwill bilanziert würden, um so den Goodwill zu verringern.

Das IASB sieht es als problematisch an, diese Größe, Eigenkapital abzüglich Goodwill, als Zwischengröße zu zeigen. Minderheitsanteile sind eben gemäß IAS 1 separat auszuweisen und ebenso gewisse Komponenten des Eigenkapitals. Auch erwägt es das IASB nicht, deswegen die Bilanzstruktur anzutasten.²⁴ Deshalb soll **diese Nettogröße als freistehender Betrag**, unabhängig von der Bilanzstruktur, stehen.²⁵ Das DP

¹⁵ Vgl. Snapshot, Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment, 4.

¹⁶ Im DP March 2020, para. 2.44, ist von „zwei Jahren“ die Rede: „If management stops monitoring the acquisition before the end of the second full year after the year of acquisition, the company should be required to disclose that fact and the reasons why it stopped monitoring the acquisition.“

¹⁷ Vgl. DP March 2020, para. 2.16(a).

¹⁸ Vgl. Snapshot, Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment, 5.

¹⁹ „Require companies to disclose in the year of acquisition the amount, or range of amounts, of synergies expected from an acquisition“, Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment, Introducing the Discussion Paper, Slides of IASB on 05 June 2020, 7.

²⁰ Vgl. DP March 2020, para. 2.28.

²¹ Vgl. EFRAG, Draft Comment Letter on IASB DP ‚Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment‘, 11, § 23, ist hier hinsichtlich Verlässlichkeit skeptisch: „EFRAG is concerned about the auditability and enforceability.“ Auch hinter die Überprüfbarkeit, „verifiability of the information“, setzt EFRAG ein Fragezeichen, ebenda, § 32, 13.

²² Vgl. DP March 2020, para. 3.107.

²³ Die EFRAG unterstützt diesen Vorschlag nicht. Sie argumentiert gegen diese Darstellung in erster Linie damit, dass so der Goodwill als Aktivum grundsätzlich in Zweifel gezogen werde. Vgl. EFRAG, Draft Comment Letter on IASB DP ‚Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment‘, 42, §§ 173 ff.

²⁴ Vgl. DP March 2020, para. 3.111 f.

²⁵ Vgl. DP March 2020, para. 3.113.

Variante 1 für die Darstellung von Eigenkapital, abzüglich Goodwill

	31 Dec 20X7	31 Dec 20X6
EQUITY AND LIABILITIES		
Equity attributable to owners of the parent		
Share capital	650,000	600,000
Retained earnings	243,500	161,700
Other components of equity	10,200	21,200
	903,700	782,900
Non-controlling interests	70,050	48,600
Total equity	973,750	831,500
(Total equity excluding goodwill: 31 Dec 20X7: 892,950 31 Dec 20X6: 740,300)	973,750	831,500

Variante 2 für die Darstellung von Eigenkapital, abzüglich Goodwill

	1,466,500	1,524,200
Total equity and liabilities	1,466,500	1,524,200
Total equity excluding goodwill	892,950	740,300

Abb. 3: Darstellungsvorschläge des IASB für die Größe „Eigenkapital minus Goodwill“

March 2020 schlägt dazu im Appendix zwei Varianten vor (vgl. Abb. 3).²⁶

4. Geplante Änderung der Berechnung des Nutzwerts für den Impairment-Test

Vorgeschlagen wird, dass es auch für *Cash Generating Units*, die Goodwill enthalten, keinen jährlichen automatischen Impairment-Test mehr gibt, sondern nur einen, falls das Unternehmen einen Indikator für eine Wertminderung feststellt (*indicator-only approach*).²⁷ Allerdings ist nach solchen Indikatoren aktiv Ausschau zu halten²⁸ und keine Vogel-Strauß-Politik zu betreiben. Dieser Vorschlag würde die Kosten des Goodwill-Accountings reduzieren.

Entsprechend den Vorschlägen soll es für *Cash Generating Units*, die Goodwill enthalten, nicht mehr automatisch jährlich einen Impairment-Test geben; lediglich falls das Unternehmen einen Indikator für eine Wertminderung feststellt.

Die Nutzwertberechnung soll vereinfacht werden. So möchte man für die Diskontierung Nachsteuer-Diskontsätze erlauben und ebenso Nachsteuer-Cash-

flow-Schätzungen. Vorsteuer-Diskontsätze sind nicht beobachtbar.²⁹ Der geltende IAS 36 fordert Vorsteuer-Schätzungen. Mit den **Nachsteuer-Werten** würde der Test verständlicher, für Investoren nützlicher und kompatibler mit dem Fair Value gem. IFRS 13.³⁰

Bisher fordert IAS 36.33(b), dass künftige Restrukturierungen von der Nutzwertberechnung auszuschließen sind und ebenso geplante Verbesserungen resp. Erhöhung der Ertragskraft der einzelnen Aktiven. Dabei sei es komplex, zwischen Unterhalt und der Erhöhung der Ertragskraft zu differenzieren. **Das DP March 2020 schlägt nun vor, dass die internen Cashflows für die Berechnung des Nutzwerts telquel übernommen werden können; die Restrukturierungskosten und ihre Wirkung sowie Verbesserungen deshalb neu zu berücksichtigen seien.**³¹ Es spiele dabei auch keine Rolle, weil bei den Restrukturierungen die Erfassungskriterien gem. IAS 37 noch nicht erfüllt seien und diese Verpflichtungen bei der Cashflow-Berechnung trotzdem erfasst würden.³² Diese Vereinfachungen (der Einbezug des „*future restructuring and improving or enhancing an asset's performance*“) würde nicht nur für *Cash Generating Units*, die Goodwill enthalten, gelten, sondern für sämtliche Aktiven und *Cash Generating Units*, die durch IAS 36 geregelt sind.³³ Eine solche Nutzwertberechnung ist realitätsnäher und entspricht der internen Planung, bedingt je-

doch eine **sorgfältige Nachprüfung durch den Revisor**.³⁴

Das DP March 2020 hält fest: Durch diese Anpassungen würde die Nutzwertberechnung für die *Cash Generating Units* sowie auch für die übrigen immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer weniger komplex, weniger teuer, weniger fehleranfällig, weil die Berechnung der internen Planung entspreche. Zudem sei so der Test besser verständlich und einfacher durchzuführen.³⁵

5. Beurteilung dieser geplanten Anpassungen

Die Würfel sind gefallen, schon vor dem DP March 2020 ließ das IASB durchblicken, dass es am *Impairment-only* nicht rütteln möchte. Das war zu erwarten und

²⁶ Vgl. Darstellung aus DP March 2020, 105, Appendix.

²⁷ Gegen diese Vereinfachung spricht sich die EFRAG aus: Vgl. EFRAG, Draft Comment Letter on IASB DP „Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment“, 45, §§ 183 ff. Dieses Vorgehen könne das Management zu Überoptimismus verleiten und einen „triggering event“ deshalb ignorieren. Zudem hätten die Prüfer ohne die jährlichen Impairment-Tests die schlechteren Karten für ein Audit.

²⁸ IAS 36.9 hält fest: „An entity shall assess at the end of each reporting period whether there is any indication that an asset may be impaired.“

²⁹ Vgl. Disclosures, Goodwill and Impairment, Introducing the Discussion Paper, Slides of IASB on 05 June 2020, 13. Vgl. DP March 2020, para. 4.46.

³⁰ Vgl. DP March 2020, para. 4.48.

³¹ Vgl. DP March 2020, para. 4.35 ff.

³² Das IASB begründet diesen Vorschlag wie folgt: „The value in use of an asset – and indeed its fair value – reflects many expected cash outflows for which a company has no liability at the measurement date. In the Board's view the recognition criteria for a liability should play no role in determining which cash flows should be included in estimating an asset's value in use.“ Vgl. dazu DP March 2020, para. 4.39.

³³ Vgl. DP March 2020, para. 4.43 f. Den Vorschlag unterstützend: EFRAG, Draft Comment Letter on IASB DP „Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment“, 45, § 194.

³⁴ Vgl. EFRAG, Draft Comment Letter on IASB DP „Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment“, 48, §§ 205: Die EFRAG unterstützt diese beiden Bestrebungen.

³⁵ Vgl. DP March 2020, para. 4.48.

ist auch nicht unbedingt accounting-riskfördernd, wenn man die vorgeschlagenen Begleitmaßnahmen in Betracht zieht.³⁶ Der *Chief Operating Decision Maker* muss, nach den Vorschlägen des DP, künftig unmittelbar nach einer Akquisition die Ziele bekannt geben, die er mit ihr erreichen möchte, und zwar gemäß Guidance-Beispielen, recht genau. Man wird das Unternehmen und dessen Management künftig daran messen können. Auch die „metrics“, Größen, die intern überwacht werden, sind grundsätzlich während zwei Jahren, die auf die Akquisition folgen, offenzulegen. Die *Accountability* oder *Stewardship* des Managements einer Erwerberin wird dadurch stark erhöht, ohne dass die Kosten der Rechnungslegung ansteigen, denn diese Zielvorgaben und Kennzahlen sind auch intern vorhanden. M.E. würde dadurch die Willkürmöglichkeit in der finanziellen Berichterstattung stark einge-

schränkt. Zudem unterlägen diese neuen Offenlegungen der Prüfung.

Der bezahlte Goodwill ist, da eine reine Einschätzung der zukünftigen Performance des erworbenen Unternehmens durch die Käufer, mit allergrößter Unsicherheit behaftet; man denke an die oft angewandte Schätzung der erwarteten Fünf-Jahresgewinne des erworbenen Unternehmens. Der Goodwill ist i.d.R. der unsicherste Vermögenswert in einer Bilanz. Deshalb ist der Gedanke richtig, das Eigenkapital auch netto Goodwill in der Bilanz darzustellen; so werden auch dem rechnungslegungsunkundigen potenziellen Investor die Augen geöffnet. Die in der Bilanz geforderte Angabe des Nettobetrags von Eigenkapital abzüglich des Goodwills ist gerade für den nicht bewanderten „financial illiterate“ eine echte Unterstützung. Diese Zahl lässt vielleicht bei der Analyse der finanziel-

len Berichterstattung aufhorchen und veranlasst den Investor zu weiteren Untersuchungen.

Bis anhin musste ein Rechnungslegender für die Nutzwertberechnung gem. IAS 36 noch den „Handstand“ machen, um vorgesehene Restrukturierungen wieder aus dem Budget herauszurechnen und den Vorsteuer-Diskontierungssatz zu berechnen. Das würde wegfallen und die internen Ermittlungen wären im Einklang mit der Discounted Cashflow-Rechnung für die Nutzwertberechnung.

Das Fazit für dieses DP March 2020 lautet: Gelungen; das Machbare und Sinnvolle wird gefordert, ohne die Kosten der Offenlegungen zu erhöhen.

IRZ

³⁶ A.M. Haaker, Andreas, Impairment-only-Ansatz und Fehlanreize, IRZ 2020, 115 ff., allerdings ohne Einbezug des DP March 2020.

Wenn einer anfängt und viele folgen.



Was passiert eigentlich,

wenn sich Mitarbeiter aus der Mitte der Organisation selbstorganisiert in Bewegung setzen, um ihr Unternehmen zu verändern? Eine Graswurzelinitiative ist oft mehr als ein kurzer, einmaliger Impuls, denn sie hat das Potenzial, Organisationen nachhaltig zu verändern. Das Buch bietet eine Nahaufnahme aus deutschen Konzernen. Es beleuchtet Initiativen aus Sicht von Entscheidern und Akteuren und zeigt die kritischen Erfolgsfaktoren.

Aktuell im Podcast

Viele der im Buch portraitierten Akteure haben Sabine und Alexander Kluge zum Gespräch getroffen. Diese Gespräche sind die Basis für den Podcast »Kluges aus der Mitte«: <http://podcast.kluge-konsorten.de>

Kluge/Kluge

Graswurzelinitiativen in Unternehmen: Ohne Auftrag – mit Erfolg!

2020. 239 Seiten.

Klappenbroschur € 23,90

ISBN 978-3-8006-6370-5

Portofreie Lieferung

☰ vahlen.de/31064181