

# Sonderdruck aus

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

Jahrbuch  
für  
**Controlling**  
und  
**Rechnungswesen**  
**2002**

**Peter C. Lorson/Matthias Heiden**

**Intellectual Capital Statement und  
Goodwill-Impairment:**

'Internationale' Impulse zur  
Unternehmenswertorientierung?



**LexisNexis™**  
ARD Orac

Seicht Gerhard (Hrsg.), Jahrbuch für Controlling  
und Rechnungswesen 2002  
Wien 2002  
Seite 369-403  
ISBN 3-7007-2111-0

# Intellectual Capital Statement und Goodwill-Impairment

## „Internationale“ Impulse zur Unternehmenswertorientierung?

*Dr. Peter C. Lorson und Dipl.-Kfm. Matthias Heiden\**

### Inhaltsverzeichnis

Abstract

1. Einleitung
2. Relevante „Internationale Standards“ zur Unternehmensrechnung
  - 2.1. Vorbemerkung
  - 2.2. EVA-Ansatz zur Unternehmenswertorientierung
  - 2.3. IFAC-Studie zum Intellectual Capital Statement
  - 2.4. SFAS 142 zum Goodwill-Impairment
3. Zusammenwirken der drei „Internationalen Standards“
  - 3.1. Untersuchungsprämissen
  - 3.2. Umsetzung von SFAS 142 in Verbindung mit Intellectual Capital- und EVA-Konzeptionen
    - 3.2.1. Vorbemerkungen
    - 3.2.2. Ermittlung des Unternehmenswertes
      - 3.2.2.1. EVA-Ansatz
      - 3.2.2.2. Intellectual Capital Statement
    - 3.2.3. Ermittlung von qualitativem und quantitativem Impairment-Bedarf
      - 3.2.3.1. EVA-Ansatz
      - 3.2.3.2. Intellectual Capital Statement
  - 3.3. Wirtschaftlicher Charakter des Goodwill
  - 3.4. Bedeutung für eine harmonisierte Unternehmensrechnungskonzeption
4. Schlussfolgerungen zur Praxis der Unternehmenswertorientierung
5. Zusammenfassung

---

\*) *Dr. Peter C. Lorson*, Lehrbeauftragter und Habilitand an der Universität des Saarlandes, Saarbrücken.

*Dipl.-Kfm. Matthias Heiden* ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wirtschaftsprüfung an der Universität des Saarlandes, Saarbrücken.

## Abstract

Getrieben von der Erkenntnis, dass das buchhalterische Eigenkapital nicht dem Marktwert des Eigenkapitals entspricht, werden derzeit mit Hochdruck neue Performance-Measures gesucht – nicht nur für die neue Ökonomie. Allerdings gibt es drei Konzeptionen, die den (quantitativen oder qualitativen) Brückenschlag zur Schließung der Marktwert-Buchwert-Lücke anstreben und jeweils die Qualität eines internationalen Standards haben: der Shareholder Value-Ansatz (reduziert auf *EVA*), das Intellectual Capital Statement (illustriert anhand einer IFAC-Studie) und der derivative Geschäfts- oder Firmenwert (skizziert anhand der neuen US-GAAP-Norm SFAS 142 zum Goodwill-Impairment). Es wird gezeigt, wie diese Normen für die (externe) Finanzberichterstattung und die (interne) Unternehmenssteuerung zusammenwirken und inwieweit sie sich ergänzen (können). Hierauf aufbauend werden interne und externe Impulse zu einer konsequenteren Unternehmenswertorientierung aufgezeigt.

### 1. Einleitung

Es wird vielfach als Mangel empfunden, dass das aus der Bilanz ersichtliche Eigenkapital keinen Schluss auf dessen Marktwert zulässt. (1) Diesem Auseinanderfallen verdanken zwei potentielle Inhalte der externen konzernbezogenen Rechnungslegung ihre Existenz:

- a) der **derivative Geschäfts- oder Firmenwert** als quantitatives („mathematisch-abstraktes“) Maß in der Bilanz;
- b) das **Intellectual Capital Statement** als eher qualitatives (erläuterndes) Instrument, das gegebenenfalls im Anhang oder im freien Teil des Geschäftsberichts platziert wird.

In beiden Fällen ist es geboten, eine Brücke zu einem oftmals aus der Börsenkapitalisierung abgeleiteten Unternehmenswert zu schlagen, der als Orientierungspunkt fungiert. Deshalb werden diese Sachverhalte unter den Oberbegriff **„Unternehmenswertorientierung“** subsumiert. Hierfür gibt es internationale Impulse im Rahmen der Finanzberichterstattung von Konzernen. Als solche werden im Folgenden beispielhaft herausgestellt:

- a) die von dem Financial and Management Accounting Committee (FMAC) der International Federation of Accounting (**IFAC**) zum Intellectual Capital Statement in Auftrag gegebene **Studie** zum Thema **„The Measurement and Management of Intellectual Capital: An Introduction“**; (2)

- b) die neue Norm Statement of Financial Accounting Standards No. 142 (**SFAS 142: Goodwill and Other Intangible Assets**) des Financial Accounting Standards Board (**FASB**) zum Goodwill-Impairment. (3)

Es soll gezeigt werden, dass diese Facette von Unternehmenswertorientierung im Spannungsfeld zwischen dem Zwang zur Rechenbarkeit und der Unmöglichkeit einer (eindeutigen) Quantifizierbarkeit steht und dass es externe Rechnungslegungsnormen erforderlich machen, sich dieser Problematik auf der Ebene von Untersegmenten zu stellen. Weiterhin sollen ein mögliches Zusammenwirken der beiden Sachverhalte angedeutet und Schlussfolgerungen daraus gezogen werden.

## 2. **Relevante ,Internationale Standards‘ zur Unternehmensrechnung**

### 2.1. *Vorbemerkung*

Mit **,Internationale (Unternehmensrechnungs-) Standards‘** werden hier nicht allein die vielerorts im Mittelpunkt stehenden Normen zur externen Finanzberichterstattung bezeichnet, die als international anerkannt gelten. Schließlich umfasst der Unternehmensrechnungsbegriff mehr als das externe Rechnungswesen (4) und international anerkannt ist hier auch, was der Beobachtung oder der Vermutung nach normierend wirken könnte. Daher werden nun als **,Internationale Standards zur Unternehmensrechnung‘** untersucht:

- der in der Praxis auf breite Akzeptanz gestoßene **EVA-Ansatz** zur Unternehmenswertorientierung;
- die angeführte Studie zum **Intellectual Capital**, der im Hinblick auf eine breite Akzeptanz bei Rechnungslegern und Prüfern hier **,Vorschusslorbeeren‘** eingeräumt werden, weil das international hoch angesehene IFAC die Studie in Auftrag gegeben hat und aktuell vertreibt;
- der Standard **SFAS 142** des international anerkannten Normensystems US-GAAP.

### 2.2. *EVA-Ansatz zur Unternehmenswertorientierung*

In der Unternehmenspraxis wird insofern **,leichtfertig‘** mit der Bezeichnung Economic Value Added (**EVA**) umgegangen, als hiermit nicht nur – wie im Folgenden – spezifische Ausprägungen des von *Stern/Stewart* vermarkteten Ansatzes gekennzeichnet werden. Vielmehr wird der Begriff **EVA** auch für andere jeweils unternehmens- oder branchenspezifische Ausprägungen

des (allgemeineren) **Residualeinkommensansatzes** gebraucht. (5) Nachstehend wird die Konzeption von *Stern/Stewart* zugrunde gelegt. (6)

Die Berechnung von *EVA* erfolgt als Saldo aus einer Periodenerfolgsgröße (*NOPaT*; Net Operating Profit after Taxes) und einer kalkulatorischen Verzinsung des eingesetzten Kapitals, die nach dem Produkt aus einer angestrebten Mindestverzinsung (Cost of Capital; hier vereinfachend gleichgesetzt mit der *Hurdle Rate*; *HR*) und dem eingesetzten Kapital (*EBV*; Economic Book Value) bemessen wird: (7)

$$EVA = NoPaT - EBV * HR$$

In der Variante der Spreadformel wird, formal gesprochen, *EBV* ausgeklammert, wodurch dann in der Klammer ein (statisches) Rentabilitätsmaß entsteht, das als *Stewart's Ratio* (bzw. *Stewart's R*) oder allgemeiner als *RoCE* (Return on Capital Employed) bezeichnet wird. (8) Andere Autoren bezeichnen die Renditegröße als *RoA* (Return on Assets) bzw. als ‚Vermögensrendite‘. (9)

$$EVA = \left( \frac{NoPaT}{EBV} - HR \right) * EBV$$

Im Kontext der hier anzustellenden Überlegungen ist zudem relevant, dass im Rahmen des *EVA*-Instrumentariums eine Verbindung zwischen dem Marktwert eines Unternehmens und einer *EVA*-basierten Unternehmensrechnung hergestellt werden kann. Hierzu werden zwei Gleichungen aufgestellt, die konzeptionell dazu geeignet sind, einen **Gesamtunternehmenswert (*GUW*)** zu bestimmen: (10)

$$\begin{array}{l} \text{Marktkapitalisierung des Eigenkapitals} \\ + \text{ Marktwert der Verbindlichkeiten} \\ \hline = \mathbf{GUW} \end{array}$$

sowie

$$\begin{array}{l} \text{Marktwert des nichtbetriebsnotwendigen Vermögens} \\ + EBV \\ + MVA \quad [= EVA_{\text{aktuell}} \div HR + C_0(\Delta EVA)*] \\ \hline = \mathbf{GUW} \end{array}$$

\* $C_0(\Delta EVA)$  : = Barwert der zukünftigen periodenbezogenen Änderungen von *EVA*; Future Growth Value (*FGV*)

*Abbildung 1: Berechnungsvarianten eines Gesamtunternehmenswertes im EVA-Konzept*

**MVA (Market Value Added)** bezeichnet den Barwert der zukünftig erwarteten *EVA*-Werte. Er lässt sich aufspalten in einen Teil, der daraus resultiert, dass das aktuelle *EVA*-Niveau gehalten wird ( $= EVA_{\text{aktuell}} \div HR$ ; Barwert der ewigen nachschüssigen Rente), und den Barwert der Änderungen von *EVA* in den jeweiligen Perioden des Untersuchungszeitraums (*FGV*). (11)

Die Auswertung dieser beiden Gleichungen kann einerseits so erfolgen, dass ein Planwert für *MVA* bestimmt wird, aus dem eine Marktkapitalisierung des Eigenkapitals als Sollwert errechnet wird. Dieser Sollwert kann als (ein) innerer Wert des Unternehmens angesehen werden und bildet somit die Basis für die Ableitung eines fairen Preises für eine Aktie, indem man durch die Zahl der Aktien dividiert. Es handelt sich also um eine Transformation der internen Erwartungen an einen Börsenkurs.

Andererseits kann die Marktkapitalisierung des Eigenkapitals als Istwert Verwendung finden, um die Markterwartung bezüglich des zukünftigen *MVA* bzw. des **Barwerts des *EVA*-Wachstums** (*FGV*) zu bestimmen.

Hierbei werden in der Regel Differenzen zwischen Ist- und Sollwert der Marktkapitalisierung bzw. zwischen erwartetem und unternehmensseitig ‚geplantem‘ *MVA* auftreten. Diese Wertlücken – gegebenenfalls durch eine kapitalmarktorientierte Kommunikation – zu schließen, ist Teil des unternehmenswertorientierten Managements. „Erst ein Gleichklang zwischen interner Wertsteigerung und entsprechender Kapitalmarktkommunikation wird zu entsprechenden Börsenkursen führen.“ (12)

### 2.3. *IFAC-Studie zum Intellectual Capital Statement*

*Boulton/Libert/Samek* charakterisieren die Bedeutung des Intellectual Capital (Measurement) wie folgt: „organizations are creating value in totally new ways using assets and combinations of assets heretofore unrecognized under traditional accounting systems – and certainly unmeasured. ... Companies will need to measure all of their value-creating assets, including the difficult-to-measure intangibles. Being approximately right is more important in these areas than being precisely wrong.“ (13) Untersuchungen zum Intellectual Capital zeigen auf, dass bereits heute die Unternehmenswerterschaffung zu 50 bis 90% auf Intellectual Capital Management zurückgeführt werden kann – und nur zu 50 bis 10% auf das Management der physischen Vermögenswerte. (14)

Trotz der im Branchenvergleich erheblichen Spannweite wird somit doch nachhaltig unterstrichen, dass das im **Intellectual Capital** zum Ausdruck kommende Wissen (in unserer Wissensgesellschaft) zum zentralen **Wettbewerbsfaktor** werden kann. (15) Große **Herausforderungen für Unternehmensrechnung und Finanzberichterstattung** sind daher

- (1) das unzweifelhaft gebotene Management von Investitionen in das Intellectual Capital,
- (2) der Versuch, geeignete monetäre Bewertungen vorzunehmen oder
- (3) eine langfristige Investitionsrendite zu berechnen. (16)

Als **Synonyme zu Intellectual Capital** sind die Bezeichnungen **Intellectual Property**, **Intellectual Assets** und **Knowledge Assets** gebräuchlich. (17) Da es sich um ökonomisches Vermögen handelt, ist es nahe liegend, den Vermögensbegriff (Asset oder Property) zu verwenden. (18) In- des dominiert in Literatur und Praxis der Kapitalbegriff („knowledge-based equity that the company possesses“ (19)) unter anderem aus folgendem Grund: „Intellectual property is legally defined and assigns property rights to such things as patents, trademarks, and copyrights ... Definitions of intellectual property and knowledge-based assets are typically less concrete and apply to a broader range of intangible assets than ... intellectual property. ... This can include technology, management, and consulting processes as well as extending to patented intellectual property“. (20)

Während also ein Teil des Mengengerüsts des Intellectual Capital seinen Niederschlag in der Bilanz findet – wenn auch nicht in Höhe des Marktwertes –, muss ein anderer Teil ohne Ansatz bleiben, obwohl hieraus ein künftiger (unternehmenswertrelevanter) Nutzen für die rechnungslegende Einheit erwächst. Wenn überhaupt, wird der monetäre Wert des Intellectual Capital nur im Unternehmenserwerbs-/veräußerungsfall als derivativer Goodwill und somit als Konglomerat von Vermögenswerten erfasst.

Das **Intellectual Capital** kann also

- a) fixen Charakter (zum Beispiel ein Patent) haben oder veränderlich sein (zum Beispiel menschliche Fähigkeiten);
- b) im Wertschaffungsprozess entweder Input oder Output oder mitunter auch Kuppelprodukt sein;
- c) nur dadurch Unternehmenswert schaffend (den originären Goodwill erhöhend) sein, wenn seine Komponenten in geeigneter Weise kombiniert werden. (21)

Diese grobe Vorstellung vom Intellectual Capital bringt die Abbildung 2 (22) zum Ausdruck. Als **Intellectual Capital-Bestandteile** werden unterschieden: **Human Capital, Customer Capital und Organizational Capital**. (23) Dieses Rahmenkonzept zum Intellectual Capital Management ist eine Art ‚**Value Platform**‘. (24) Um hieraus die Basis eines Intellectual Capital Managements zu machen, muss man versuchen, die Komponenten des Intellectual Capital zu messen.

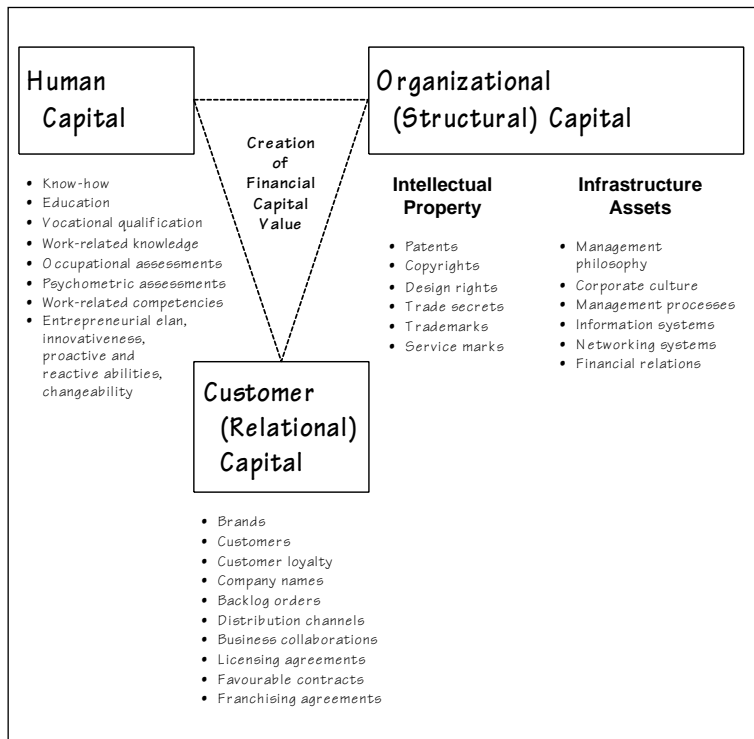


Abbildung 2: Interagierende Komponenten des Intellectual Capital

Die Abbildung 3 (25) zeigt ein mögliches Ergebnis dieser – grundsätzlich sehr unternehmensindividuell anzugehenden – Anstrengungen. Sie enthält nur für einen geringen Teil der Ausprägungen von Intellectual Capital-Komponenten eine monetäre Messvorschrift. Nichtmonetäre Maßgrößen, wie Index- oder Prozentzahlen sowie Absolutzahlen, dominieren.



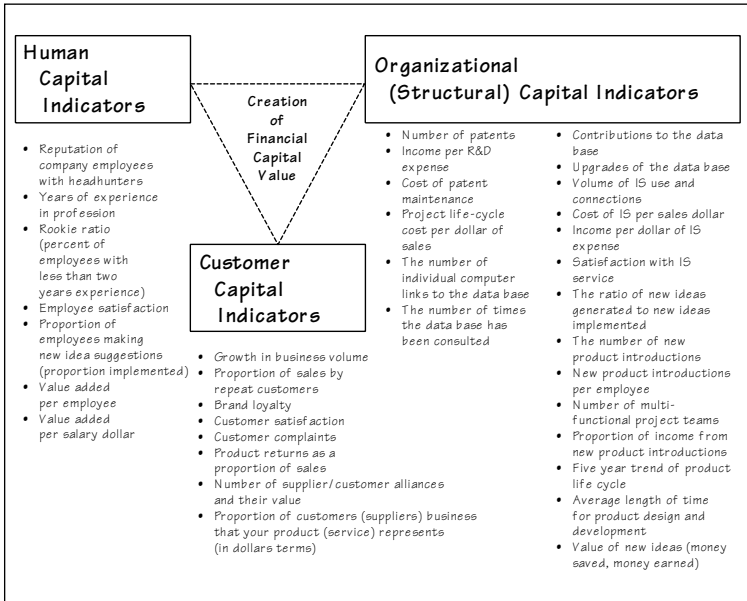


Abbildung 3: Maßgrößen und Indikatoren zum Intellectual Capital Management

Mit Abbildung 2 und Abbildung 3 liegt ein Rahmenkonzept vor, das zum Zwecke einer individuellen Intellectual Capital Management and Reporting-Konzeption genutzt werden kann. Dabei sollte die Zweckmäßigkeit einer Begrenzung der Zahl der Indikatoren je Intellectual Capital-Komponente überprüft werden – zumindest im Rahmen der externen Unternehmensberichterstattung.

Eine Folge der herausgestellten Individualität von Analyse und Konzeption ist, dass andere Herangehensweisen insoweit zu abweichenden Intellectual Capital-Konzeptionen führen, als andere Zusammenfassungen erfolgen oder andere Maßgrößen vorgesehen sind. Meistens legt man das Konzept der **Balanced Scorecard** nach *Kaplan/Norton* zugrunde (26), was – angesichts der auch von *Kütting/Weber* (27) herausgestellten – Verwandtschaft von Intellectual Capital Statement und Balanced Scorecard grundsätzlich nahe liegt. Damit sind folgende Sichtweisen auf das Intellectual Capital vorgegeben: Finanzwirtschaftliche Perspektive, Kundenperspektive, Lern- und Entwicklungsperspektive und Interne Prozessperspektive. (28)

Auch die **IFAC-Studie** präsentiert eine Modifikation. Sie stellt die – bei *Skandia* praktizierte – Konzeption der Intellectual Capital-Pioniere *Edvinsson und Malone* ausführlich dar. Darin wird das Intellectual Capital aus einem Financial Focus (29), Customer Focus (30), Process Focus (31), Renewal and Development Focus (32) und einem Human Focus (33) betrachtet. Im Grunde wird im *Skandia*-Ansatz der Saldo aus Economic Book Value und Market Value als Intellectual Capital interpretiert. Ein als Annäherung an den originären Geschäftswert verstandener Market Value Added wird dann unter Berücksichtigung der eben erläuterten Multi-perspektivität in seine Komponenten aufgespalten. (34)

Es gibt eine Reihe weiterer Vorschläge zum Intellectual Capital Reporting (35) unter anderem aus dem deutschsprachigen Raum (36), wie zum Beispiel von *Maul/Menninger*. Die von ihnen angedachte Konzeption zur Ausgestaltung eines Intellectual Capital Statements in der externen Unternehmensberichterstattung stellt auf die Intellectual Capital-Komponenten Kundenbeziehungen (37), Humankapital (38), Innovationskapital (39), Infra- und Prozessstruktur (40) ab. Hierüber soll im Drei-Jahres-Vergleich berichtet werden.

Gemeinsam ist allen Vorschlägen zum Intellectual Capital Statement, dass eine monetäre Aggregation unterbleibt. Allerdings gibt es zumindest drei (populäre) Konzeptionen, um das Intellectual Capital eines Unternehmens als absoluten Betrag oder den gegenüber der Konkurrenz in einem höheren Intellectual Capital begründeten Wettbewerbsvorsprung zu quantifizieren:

- (1) das Marktwert-Buchwert-Verhältnis, (41)
- (2) *Tobin's q* (42) und
- (3) der Calculated Intangible Value (*CIV*). (43)

Auch der derivative Geschäfts- oder Firmenwert kann gegebenenfalls ein monetäres Maß für das Intellectual Capital eines Unternehmens sein.

#### 2.4. *SFAS 142 zum Goodwill-Impairment*

**SFAS 142** normiert die bilanzielle Behandlung eines Unternehmenserwerbes in einem Konzernabschluss nach US-GAAP. Wirkung entfaltet

er unter anderem für die Zugangsbewertung eines derivativen Goodwill. So es ist vorgesehen, dass ein derivativer Geschäfts- oder Firmenwert unter Umständen auf mehrere Reporting Units, das sind (Untereinheiten von) Operating Segments ( $\leq$  Reportable Segments), aufgespalten werden muss. (44) Insofern sind Ausweis- und Bewertungsfragen zu lösen, nachdem der Gesamtbetrag des Goodwill (anderweitig) bestimmt worden ist.

Weiterer Regelungsinhalt ist auch die Folgebewertung eines derivativen Goodwill bzw. dessen Werthaltigkeitstest – im Sinne der Prüfung eines gegebenenfalls bestehenden außerplanmäßigen Abschreibungsbedarfs (**Impairment Test**) – auf der Ebene von Reporting Units. Nach SFAS 142 gilt der derivative Goodwill nicht mehr als abnutzbares Asset. Er soll daher – wie übrigens auch unter Geltung des dAktG 1965 – nicht mehr planmäßig über die (wie auch immer ermittelte) wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben werden. Vielmehr darf ein festgestellter Wertverschleiß bilanziell nur noch im Wege einer außerordentlichen Abschreibung erfasst werden. Daher wird auch von einem (Übergang auf den) Impairment Only Approach gesprochen.

Der **Regelungsinhalt von SFAS 142** kann wie folgt skizziert werden: (45)

- Liegt bei einem Unternehmenserwerb der Kaufpreis über der Summe der Zeitwerte des erworbenen Reinvermögens (= Assets  $\cdot$  Liabilities), muss der übersteigende Betrag als anteiliger derivativer Goodwill allen Reporting Units zugeordnet werden, für die zukünftige Rückflüsse hieraus erwartet werden. Dabei ist denkbar, dass
  - (1) eine Zuordnung zu eigens zu bildenden Reporting Units erfolgt und
  - (2) zwingend eine Zuordnung zu einer Reporting Unit erfolgen muss, ohne dass dieser Assets/Liabilities zuordenbar wären. Die Zuordnung fußt dann allein auf erwarteten Synergieeffekten.
- Ein Impairment Test ist zumindest einmal jährlich durchzuführen. In der neuen ersten Stufe des Tests wird überprüft, ob ein Abwertungsbedarf besteht. Falls dies bejaht wird, ist auf der zweiten Stufe der Abwertungsbedarf zu quantifizieren. Allerdings sind Fälle denkbar, in denen sich auf der gebotenen zweiten Stufe kein Abwertungsbedarf ergibt.

- (1) Zur Prüfung eines bestehenden Abwertungsbedarfs muss ein Unternehmenswert für die Reporting Unit (Fair Value der Reporting Unit) ermittelt und hiervon das – nach Bilanznormen bewertete – Reinvermögen der Reporting Unit einschließlich des derivativen Goodwill in Abzug gebracht werden. Auf eine Goodwillabwertung (und damit auf Stufe 2) ist zu verzichten, wenn der Saldo positiv ist.
- (2) Zur Quantifizierung des Abwertungsbedarfs ist ein (neuerlicher) Kauf der Reporting Unit zu fingieren und nach den hierfür geltenden Normen, die auch zum bilanzierten derivativen Goodwill geführt haben, das aktuelle Niveau eines fiktiven derivativen Goodwill zu bestimmen. In Höhe der Differenz zwischen bilanziertem (Buch-) und fiktivem (aktuellem originärem) Goodwill ist eine außerplanmäßige Abschreibung durchzuführen. Die Gegenbuchung erfolgt im Operating Profit. Zudem besteht für spätere Perioden ein Zuschreibungsverbot.

**SFAS 142 fordert insofern zweifelsfrei eine unternehmenswertorientierte Ausrichtung von Unternehmensrechnung und Controlling.** Diese Einschätzung wird im Folgenden konkretisiert und auf ein mögliches Zusammenwirken der drei internationalen Standards eingegangen.

### **3. Zusammenwirken der drei ‚Internationalen Standards‘**

#### *3.1. Untersuchungsprämissen*

Die Untersuchung fußt auf folgenden **Prämissen**:

- a) Es wird ein befreiender Konzernabschluss gemäß § 292a dHGB nach US-GAAP erstellt (46) und angenommen, dass SFAS 142 die Anwendungsvoraussetzungen von § 292a dHGB erfüllt. (47)
- b) Das Konzernsteuerungskonzept basiert auf einem – soweit möglich – intern und extern harmonisierten Rechnungswesen. (48)
- c) Der Konzern wird unternehmenswertorientiert nach dem EVA-Konzept gesteuert. (49)
- d) Betrachtet wird die Folgebewertung einer Akquisition:

- Das übernommene Reinvermögen und der entstandene derivative Goodwill werden einer eigens hierfür gegründeten Reporting Unit eines bereits berichtspflichtigen Segments zugeordnet. Nichtbetriebsnotwendiges Vermögen wurde nicht erworben.
- Die Akquisition ist am 02.01.01 erfolgt. Das Geschäftsjahr soll dem Kalenderjahr entsprechen.

Die Umsetzung von SFAS 142 erfordert eine unternehmenswertorientierte Ausrichtung der unterliegenden Informationssysteme. Dies wird nun auch im Hinblick darauf untersucht, welchen Nutzen Intellectual Capital- und EVA-Konzeptionen stiften können.

### 3.2. *Umsetzung von SFAS 142 in Verbindung mit Intellectual Capital- und EVA-Konzeptionen*

#### 3.2.1. *Vorbemerkungen*

SFAS 142 ist für nach dem 15.12.01 geltende Geschäftsjahre anzuwenden. Zu Beginn des Geschäftsjahrs der erstmaligen Anwendung greift das Verbot, die planmäßige Abschreibung fortzuführen. Für einen in Vorjahren entstandenen derivativen Goodwill ist zum 1.1.02 ein Impairment Test nach SFAS 142 durchzuführen. Hierzu ist der Unternehmenswert der Reporting Unit zu bestimmen. Das Unternehmensbewertungsverfahren muss anerkannt sein, stetig angewendet werden und grundsätzlich dem Statement of Financial Accounting Concepts No. 7 (*SFAC 7: Using Cash Flow Information and Present Value in Accounting Measurements*) folgen. Allerdings dürfen auch andere Verfahren als die des Discounted Cash Flow (*DCF*) verwendet werden. Im vorliegenden Fall liegt der Rückgriff auf das *EVA*-Verfahren nahe.

#### 3.2.2. *Ermittlung des Unternehmenswertes*

##### 3.2.2.1. *EVA-Ansatz*

Es ist bereits aufgezeigt worden, wie mittels des *EVA*-Ansatzes ein Unternehmenswert ermittelt werden kann (vgl. unter 2.2). Hierbei handelt es sich um ein (mehrfach) gemischtes Unternehmensbewertungsverfahren. Im Kern wird der Gesamtwert der aktuellen Geschäftstätigkeit (Marktwert des betrieblichen Vermögens; Value of Operations; [*VO*]) als Summe

eines (durch Einzelbewertung ermittelten) Substanzwertes (*EBV*) und eines (durch Gesamtbewertung) ermittelten Zukunftserfolgswertes (*MVA*) berechnet. (50) Addiert man den – gegebenenfalls einzelwertorientiert als Liquidationswert bestimmten – Marktwert des nicht betriebsnotwendigen Vermögens hinzu, erhält man den *GUW*. Um zum Marktwert des Eigenkapitals (Shareholder Value; *SV*) zu gelangen, ist hiervon der Marktwert des Fremdkapitals abzuziehen. Alternativ kann statt des hier angenommenen Entity-Konzeptes ein Equity-Konzept verwandt werden.

Im betrachteten Fall stimmen  $VO_{RU}$  und  $GUW_{RU}$  überein. Die Unternehmenswertrechnung hat ausgehend von Plan-Bilanz und Plan-Gewinn- und Verlustrechnung (Plan-GuV) zu erfolgen. Dazu sind vier Umbewertungen vorzunehmen: (51)

- (1) *Operating Conversion* betreffend das Kriterium der betrieblichen Zugehörigkeit;
- (2) die *Funding Conversion* zur Erfassung aller offenen und versteckten Finanzierungsmittel;
- (3) die *Shareholder Conversion*: „Anpassungen an das tatsächliche Eigenkapital durch so genannte Eigenkapitaläquivalente (Equity Equivalents); hier können z. B. nicht bilanzierungsfähige Aufwendungen mit Investitionscharakter wie Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen berücksichtigt werden“ (52) und auch Grundstücke zu Marktwerten angesetzt werden;
- (4) die *Tax Conversion* wegen der gebotenen Konsistenz des berücksichtigten Steueraufwands.

Konkret sind dann folgende Rechenschritte vorzunehmen:

Bilanzsumme	
+ betrieblich gebundenes, nicht aktiviertes Vermögen (zum Beispiel Kapitalwert von Miet- und Leasingzahlungen)	(= Operating Conversion)
– nicht zinstragende kurzfristige Verbindlichkeiten	(= Funding Conversion)
– aktive latente Steuern	(= Tax Conversion)
+ Eigenkapitaläquivalente	(= Shareholder Conversion)
<hr/>	
= <b><i>EBV</i></b>	

	Betriebsergebnis	
+	Zinsanteile von Leasingraten	(als Operating Conversion-Beispiel)
±	Veränderungen kurzfristiger Rückstellungen	(als Funding Conversion-Beispiel)
+	Abschreibung des derivativen Goodwill	
+	Erhöhung des Barwertes der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	(als Shareholder Conversion-Beispiele)
-	fiktive Steuern bei vollständiger Eigenfinanzierung	(Tax Conversion)
=	<b>NoPaT</b>	

Damit liegt die Substanzwertkomponente des *VO* fest. Um die Zukunftserfolgskomponente (*MVA*) zu bestimmen, sind

- *EVA* zu ermitteln,
- das künftige *EVA*-Wachstum zu schätzen (zum Beispiel durch Detailplanung oder durch Ramping-Verfahren).

Im vorliegenden Fall erhält man den gesuchten Unternehmenswert schließlich als:

$$MW_{EK} = MVA + EBV - MW_{FK}$$

Der erste Goodwill-Impairment-Schritt erfordert die Bestimmung des Saldo aus  $MW_{EK}$  und dem Eigenkapital in der Bilanz der Reporting Unit ( $BW_{EK}$ ). Zieht man hiervon den Betrag des derivativen Goodwill der Reporting Unit ab, ist die Frage beantwortet, ob der (zweite) Goodwill-Impairment-Bemessungsschritt entfallen kann (bei positivem Saldo) oder nicht (bei negativem Saldo).

### 3.2.2.2. Intellectual Capital Statement

Der unmittelbare Nutzen eines vorliegenden Intellectual Capital Statements ist im betrachteten Fall differenziert zu beurteilen. Hierbei kann – der Rechentechnik gemäß *EVA* oder gemäß der bilanziellen Goodwill-Berechnung –

- zwischen den immateriellen Vermögenswerten, die ‚nur mit falschen Werten‘ bilanziert werden, wie zum Beispiel Patente, und insofern mit

einem (inputorientierten) ‚Grundwert‘ Eingang finden, und solchen Vermögenswerten, die gar nicht in Ansatz gebracht werden, wie Ausweitung des Kundenstamms, und sich allein in dem ‚Mehrwert‘ niederschlagen, oder

- zwischen (substanzwertorientiert) additiv und anderweitig funktional verknüpften Unternehmenswertkomponenten

unterschieden werden. Diese Unterscheidungen sind einerseits geeignet, die Berücksichtigung eines individuellen Vermögenswertes nachzuvollziehen. Andererseits unterstreichen sie die Grundproblematik. Wenn es – wie unter 2.3 ausgeführt – insbesondere auf die Kombination der Intellectual Capital-Komponenten ankommt, ist der Nutzen der additiv einbezogenen ‚Produktionsfaktoren‘ fraglich. Denn der ‚Marktwert‘ eines Patents kann unter Umständen nicht losgelöst von den Prämissen einer verbesserten Organisationsstruktur und Mitarbeiterqualifikation bestimmt werden. Die Konvention folgt hierbei einem ‚Objektivierungsgrad‘. Sie gewährleistet auch eine analoge Berücksichtigung von materiellen und immateriellen Vermögenswerten. Damit wird die ‚Intensität‘ eines systematischen Fehlers im Rahmen der Unternehmenswertermittlung gesteigert.

Der konkrete **Nutzen eines Intellectual Capital Statements** resultiert aus

- dem Vorliegen eines Intellectual Capital-‚Inventars‘. Es erleichtert die Handhabung der additiven Unternehmenswertkomponenten (im Wege der Neubewertung oder der mengenmäßigen Ausweitung) und legt offen, was anderweitig zu berücksichtigen ist. Zugleich können sich hieraus im Zeitablauf Anhaltspunkte zur Plausibilität eines Unternehmenswertkalküls ergeben, indem der Einklang von Unternehmenswertänderungen mit Entwicklungstrends der maßgeblichen Intellectual Capital-Komponenten untersucht wird;
- der Sensibilisierung für die Problematik des angewandten Unternehmensbewertungsverfahrens.

Darüber hinaus bietet die – äußerst problematische und doch reizvolle – *CIV*-Konzeption einen Anhaltspunkt zur Quantifizierung des auf immaterielle Faktoren zurückzuführenden Wettbewerbsvorteils gegenüber Wettbewerbern. Im Kern wird hierbei – bezogen auf Tangible Assets – der *RoA* im Drei-Jahres-Durchschnitt für das eigene Unternehmen ermittelt. Diesen multipliziert man anschließend mit dem positiven Saldo aus eigenem und branchendurchschnittlichem *RoA* und dem Durchschnittswert der Tangible Assets. Der so ermittelte Betrag kann in einen Barwert trans-



formiert werden, wenn er – gemäß der Formel für die ewige nachschüssige Rente – durch einen Zins dividiert wird. Diesen Barwert sieht *Stewart* als Barwert der in der Bilanz fehlenden immateriellen Vermögenswerte an, was als weit überzogen zu werten ist. (53)

Aber: Damit ein Intellectual Capital Statement im skizzierten Sinne genutzt werden kann, muss es als Intellectual Capital Statement einer Reporting Unit, das heißt eines Untersegments, vorliegen oder auswertbar sein.

### 3.2.3. Ermittlung von qualitativem und quantitativem Impairment-Bedarf

#### 3.2.3.1. EVA-Ansatz

Zur Lösung der Frage des qualitativen Impairment-Bedarfes (Abwertungsnotwendigkeit) kann der präsentierte *EVA*-Ansatz – abgesehen von der Ermittlung des Minuenden auf der ersten Impairment-Stufe – keinen eigenständigen Beitrag leisten. Dies wird offenkundig, wenn man sich die Ausgestaltung eines Berichtswesens vor Augen führt, das aus einem *EVA*-basierten Steuerungskonzept resultiert. Zentrale Berichtsinhalte sind hierbei *EVA*, *EBV* und *NoPaT*.

Da nun der gesuchte Subtrahend nicht *EBV* entspricht, sondern *EBV* sogar hieraus durch Umbewerten und Modifizieren des Mengengerüsts ermittelt wird (vgl. unter 2.2), scheint die Frage zirkulär zu sein. Sie stellt sich indes nicht, weil für die Reporting Unit bereits eine ‚Bilanz‘ vorliegen muss.

Fraglich ist weiterhin, welchen Beitrag der *EVA*-Ansatz zur Quantifizierung des Abwertungsbedarfs leisten kann. Auch diesbezüglich ist der Nutzen begrenzt. Wiederum ist mit Blick auf die Vermögensseite auf mögliche Unterschiede bei Wertmaßstäben und Mengengerüst hinzuweisen. Diese sind allerdings deutlich geringer:

- Das Fremdkapital wird einheitlich zum Marktwert bewertet.
- Das Vermögen ist grundsätzlich mit seinen Fair Values anzusetzen. Hinter dieser Notwendigkeit bleibt das *EBV* zurück.
- Im Ergebnis müssen alle Vermögenswerte und Posten, die nicht im Goodwill enthalten sein dürfen, den Unternehmenswert der Reporting Unit mindern. Dies gilt für alle selbständig bewertbaren selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenstände, unabhängig davon, ob hierfür im Falle eines tatsächlichen Erwerbs ein Ansatz in der Bilanz geboten wäre oder ob sie in diesem Fall nur (Goodwill-mindernd) zu be-

werten wären. Vor diesem Hintergrund ist es nahe liegend, die im Rahmen der *EBV*-Ermittlung gebotenen Equity Conversions an dem Mengengerüst des fiktiven Erwerbsfalls auszurichten. Hierbei kann wiederum die Pflege eines Intellectual Capital Statements von Nutzen sein, ohne dass eine Übereinstimmung zwischen dem (vollständigen) Intellectual Capital-Inventar und der *EBV*-Definition gefordert wird.

### 3.2.3.2. *Intellectual Capital Statement*

Ein Intellectual Capital Statement kann keinen eigenständigen Beitrag zur Ermittlung des qualitativen Abwertungsbedarfs im ersten Impairment-Schritt leisten. Anders stellt sich die Beurteilung der quantitativen Frage nach der Höhe des Abwertungsbedarfs dar. Sollte diese Notwendigkeit nach dem Ergebnis der ersten Stufe des Goodwill Impairment Test gegeben sein, vereinfacht sich der Prozess der Identifizierung und Bewertung von in der fiktiven Erwerbsbilanz fehlenden Vermögenswerten deutlich gegenüber der Situation, in der weder *EBV* noch Intellectual Capital gepflegt werden.

Beachtenswert ist indes, dass ein Intellectual Capital Statement ohne monetäre Werte auskommen kann. Insofern kann es insbesondere dabei hilfreich sein, die Plausibilität von – zum Beispiel im Rahmen des *EBV* berücksichtigten – Vermögenswerten zu überprüfen.

Bislang ist der Regelungsinhalt von SFAS 142.27 noch unerwähnt geblieben: „A detailed determination of the fair value of a reporting unit may be carried forward from one year to the next if all of the following criteria have been met:

- The assets and liabilities ... have not changed significantly since the most recent fair value determination ...
- The most recent fair value determination resulted in an amount that exceeded the carrying amount of the reporting unit by a substantial margin.
- ... the likelihood that a current fair value determination would be less than the current carrying amount of the reporting unit is remote.“

In diesem Sinne können *EBV* und Intellectual Capital Statement zweckmäßige Instrumente sein, um den geforderten Nachweis des Vorliegens dieser Fortschreibungsbedingungen zu führen.

Zur Fundierung der Ausführungen zu dem Nutzenpotential von EVA- und Intellectual Capital-Konzeption ist nun auf den wirtschaftlichen Gehalt des Goodwill einzugehen.

### 3.3. *Wirtschaftlicher Charakter des Goodwill*

Der originäre Goodwill ist grundsätzlich „das Ergebnis zweier Berechnungen, die zu keiner Realisation geführt haben“: (54)

$$\begin{array}{l}
 \text{Zukunftserfolgswert} \\
 - \text{Netto-Teilreproduktionswert} \\
 \text{(Summe der Zeitwerte bilanzierungsfähiger Vermögensgegenstände} \\
 \text{./. Zeitwert der Schulden)} \\
 \hline
 = \textit{originärer Goodwill} \\
 \hline\hline
 \end{array}$$

Die Definition des derivativen Goodwill basiert demgegenüber auf zwei realisierten Größen:

$$\begin{array}{l}
 \text{Kaufpreis} \\
 - \text{Netto-Teilreproduktionswert} \\
 \text{(Summe der Zeitwerte bilanzierungsfähiger Vermögensgegenstände} \\
 \text{./. Zeitwert der Schulden)} \\
 \hline
 = \textit{derivativer Goodwill} \\
 \hline\hline
 \end{array}$$

„Originärer und derivativer Firmenwert können sich, müssen sich aber nicht, im Rahmen einer Unternehmungsübereignung entsprechen“. (55) Bei gegebener Übereinstimmung der Subtrahenden kommt es dabei auf die Übereinstimmung von Kaufpreis und Zukunftserfolgswert an. Unter der Voraussetzung, dass der Kaufpreis zwischen dem Zukunftserfolgswert des Käufers und des Verkäufers liegt, wird deutlich: Der (rationale) Käufer erwirbt ein Unternehmen ‚unter Wert‘. Der Verkäufer verkauft es ‚über Wert‘. Darin besteht eine besondere Problematik von SFAS 142.

Nach einhelliger Auffassung können **Unternehmenswerte** nur **zweckbezogen** bestimmt werden. Die jeweiligen Bewertungszwecke sind Determinanten des quantitativen Outputs der Unternehmenswertrechnung. In der fiktiven Kaufsituation sind also gegebenenfalls (neue) subjektive Vorhaben mit dem (fiktiven) Akquisitionssubjekt zu unterstellen. Insofern ist es nicht einfach, den zur Umsetzung von SFAS 142 gebotenen Prozess

der fiktiven Kaufpreisermittlung (sozusagen als ‚Nachbildung‘ einer Kaufsituation) einer Objektivierung und Prüfung zugänglich zu machen.

Die mit der Kauffiktion verbundene Problematik kann auch dadurch belegt werden, dass nach dem wirtschaftlichen Gehalt des Goodwill gefragt wird. Daher werden nun Vorschläge zur Zerlegung des Goodwill in unterscheidbare Komponenten aufgegriffen, die bei einer konsequent additiven Unternehmenswertermittlung bewertet werden müssten, obwohl es erhebliche Quantifizierungsprobleme gibt.

Der richtungsweisende Vorschlag zur **Zerlegung des derivativen Goodwill** stammt von *Wöhe*:

- „Wert der nicht bilanzierungsfähigen Wirtschaftsgüter, wie Kundenstamm, Organisation usw.“
  - + „Kapitalisierungsmehrwert, der in den bilanzierten Wirtschaftsgütern steckt“
  - + „Betrag, der ggf. à fonds perdu gezahlt wird, weil der Käufer den Betrieb unbedingt erwerben will und sonst nicht bekäme“ (56)
- 
- = ***derivativer Goodwill***
- 

Allerdings kann nach *Wöhe* der **à fonds perdu** gezahlte Betrag auch (teilweise) werthaltig sein, wenn er zum Beispiel mit der Vergrößerung des Kundenstamms einhergeht. (57) Insofern kommt es nicht nur auf den originären Goodwill des Akquisitionsobjekts an, sondern auch auf Nutzenpotentiale, die durch den Unternehmenserwerb erst erschlossen werden.

Nach *Haller* gibt es im Rahmen seines **Intangible Assets Statement** nur zwei Goodwill-Komponenten: (58)

- nicht identifizierbare Vermögenswerte, das heißt rein wirtschaftliche Vorteile  
(getrennt nach differenzierbaren Typen)
  - + nicht mehr spaltbarer Firmenwert(rest)
- 
- = ***derivativer Goodwill***
- 

Der jüngste Vorschlag „einer Disaggregation der Restgröße ‚Goodwill‘“, um „eine systematische Quantifizierung und Wertfortführung“ (59) zu erleichtern, stammt von *Sellhorn*: (60)

- Going-Concern-Goodwill  
(zum Beispiel durch Standortvorteile, Belegschaftsqualität usw.)
- + Synergien-Goodwill  
(zum Beispiel durch Zusammenlegung von Aktivitäten, Übertragung von Knowhow)
- + Restrukturierungs-Goodwill  
(zum Beispiel effizientere Ressourcennutzung oder Abbau nicht betriebsnotwendiger Ressourcen usw.)
- + Strategie-Goodwill  
(zum Beispiel durch Überwindung von Markteintrittsbarrieren oder Ausschaltung störender Konkurrenten usw.)
- + Flexibilität  
(zum Beispiel durch die Möglichkeit, die Anteilsquote am Akquisitionsojekt zu erhöhen usw.)

---

= *derivativer Goodwill*

---

Diese eingängige Anregung unterstreicht – nicht zuletzt angesichts der erheblichen Abgrenzungsprobleme – im Grunde (wiederum) nachdrücklich, dass die Goodwill-Komponenten nur schwer objektivierbar und quantifizierbar sind. (61) Insofern führt dieser Aufspaltungsansatz (wiederum) nur dazu, den Blick für mögliche Bestandteile eines Intellectual Capital Statements zu schärfen.

**Fazit:** In Anbetracht des wirtschaftlichen Gehalts des derivativen Goodwill sind die Chancen, eines Tages, zum Beispiel auf der Grundlage eines Intellectual Capital Statement den Übergang von den bilanzierungsfähigen Vermögensgegenständen (= Netto-Teilreproduktionswert) zu dem Netto-Gesamtreproduktionswert (= bilanzierungsfähige plus nicht bilanzierungsfähige Vermögenswerte) additiv, das heißt substanzwertorientiert, vollziehen zu können, sehr begrenzt. (62) Probleme bereiten diesbezüglich die noch weitgehend unbekanntenen funktionalen Abhängigkeiten zwischen den Intellectual Capital-Bestandteilen. Denn auch für das Intellectual Capital Statement gilt: (Unternehmens-)Mehrwert entsteht erst durch ihre Kombination.

### 3.4. *Bedeutung für eine harmonisierte Unternehmensrechnungskonzeption*

Die Bedeutung der internationalen Unternehmensrechnungsstandards für die harmonisierte Unternehmensrechnungskonzeption wird sukzessive entwickelt. (63)

Im EVA-Konzept wird die zu verzinsende Kapitalbindungsgröße *EBV* so definiert, dass sie den derivativen Goodwill einschließt und zwingend dessen Ansatz zum Zugangswert erfordert. Insofern war vor Geltung von SFAS 142 bei der Ableitung von *NoPaT* die – planmäßige und die außerplanmäßige – Geschäftswertabschreibung zurückzurechnen. **Folglich führt SFAS 142 die externe Unternehmensrechnung näher an die interne Unternehmensrechnung (hier repräsentiert durch das EVA-Konzept) heran.**

Aus der Perspektive von Unternehmensrechnung und Controlling ist der nicht normierbare Bezug zur **Segmentberichterstattung** bedeutsam. SFAS 131 schreibt vor, dass die Segmentberichterstattung auf dem Management Approach basiert. (64) Die Abgrenzung der Segmente (Operating Segments) in der externen Finanzberichterstattung folgt zwingend der Festlegung, die intern für Zwecke der Berichterstattung an den für einen Performance Review zuständigen Chief Operating Decision Maker getroffen wurde (Management Approach). Extern ist zudem nur das zu berichten, was auch intern auf dieser Ebene der Unternehmenshierarchie berichtet wird (Autonomous Entity Approach [hinsichtlich Ansatz und Bewertung]). Insofern handelt es sich bei der Segmentberichterstattung um ein – bezüglich der Datenbasis – intern-extern einheitliches Rechenwerk, wenn auch mit unterschiedlichem Detaillierungsgrad. Dennoch schwindet – wie gesehen – im Rahmen des *EVA*-Konzepts der Unterschied zwischen dem Autonomous Entity Approach und dem Disaggregation Approach. Letzterer fordert im Rahmen der Segmentberichterstattung die Verwendung von Wertmaßstäben, wie sie für die **externe Finanzberichterstattung** vorgeschrieben sind. (65)

Der Impairment Test zum derivativen Goodwill hat gemäß SFAS 142 zwingend auf der Ebene von Reporting Units zu erfolgen. Nach Auffassung des FASB folgt diese Zuordnungspflicht der Praxis der im Zuge des Due Process befragten Unternehmen. Sollte dies bislang nicht praktiziert worden sein – was insbesondere bei europäischen US-GAAP-Bilanzierern, die aus einer anderen Tradition hinsichtlich der Rechnungswesenkonzeption kommen, nahezu wahrscheinlich ist – zieht der Impairment Test entweder eine Anpassung der internen Unternehmensrechnung nach sich oder er muss in einer Nebenrechnung mit der Maßgabe einer Divergenz von internem und externem Rechnungswesen erfolgen.

Die Reporting Unit als Impairment Level ist im Übrigen auch für die Detaillierung (Disaggregation) von Intellectual Capital-Ansätzen von Bedeutung, wenn die skizzierten Synergien genutzt bzw. die denkbaren Verbindungen zwischen beiden Unternehmensrechnungssachverhalten hergestellt werden sollen.

#### 4. Schlussfolgerungen zur Praxis der Unternehmenswertorientierung

Die nachstehenden Schlussfolgerungen sind grundsätzlich allgemein gehalten und gelten nicht nur im Rahmen der (sehr engen) Untersuchungsprämissen. **Das Zusammenspiel von SFAS 142 und Intellectual Capital bewirkt eine Unternehmenswertorientierung der Prozesse in der Unternehmensrechnung.** (66) Hervorzuheben sind hierbei in erster Linie eine nicht zuletzt durch die – im Standard (durch den Verweis auf SFAC 7) vorgesehene Ausrichtung des Werthaltigkeitstests an zukünftigen Cash flows – zunehmende Zahlungsstromorientierung sowie eine intensivere (quantitative) Auseinandersetzung mit immateriellen Vermögenswerten als (Free-)Cashflow-Treibern im Rahmen von Intellectual Capital-Ansätzen.

Hierzu benötigen die Beteiligten jedoch ausreichend aufbau- wie ablauforganisatorische Freiräume, um sich der Unternehmenswertorientierung widmen zu können. Dies bedeutet einerseits die Schaffung von Freiräumen durch Entlastung von repetitiven Tätigkeiten etwa durch Shared Services. (67) Andererseits ist die **betriebliche Controlling-Funktion** gefordert, entsprechende Berichtsstrukturen und systemseitige Voraussetzungen zu schaffen: Allgemein gesprochen bedeutet dies zunächst einmal, die Durchführung des zweistufigen Impairment Test zu ermöglichen. Unternehmensrechnung und IT-Infrastruktur müssen gewährleisten, dass eine Reporting Unit als eigenständige Segmentierungseinheit erfasst wird und somit in den wesentlichen Teilgebieten der Unternehmensrechnung im Plan (Budgetrechnung) und im Ist (Soll-Ist-Vergleich) abgebildet werden kann. Da der Standard für die Durchführung der Aufteilung des Goodwill aus dem Unternehmenserwerb auf die Reporting Units kein explizites Vorgehen vorschreibt, gilt es, hierfür **intersubjektiv nachprüfbar** Verfahren zu entwickeln, die idealiter substantiiert sind als die zulässige proportionale Aufteilung entsprechend dem zugeordneten Netto-Vermögen. Es sollte geprüft werden, inwieweit hierbei – und auch zur Unterstützung bei der Erstellung mehrperiodiger Zahlungsstromprognosen – die vor der Akquisition angefertigten ‚herkömmlichen‘ Unternehmensbewertungsgutachten und Intellectual Capital-,Inventare‘ hilfreich sein können. Um die Qualität der vorzunehmenden monetären Bewertungen und der anderen Maßgrößen im Rahmen von Intellectual Capital-Ansätzen kontinuierlich zu verbessern, erscheint eine Zusammenarbeit von Controllern mit den besonders Intellectual Capital-relevanten Unternehmensbereichen (z.B. Marketing, Personal, F&E) geboten. Hieraus resultieren neben den skizzierten externen Einflüssen auf die Unternehmenswertorientierung auch **interne Impulse**.

Konkrete finden dann in einem – hier zugrundegelegten – harmonisierten Rechnungswesen die **Wertmaßstäbe der externen Finanzberichterstattung Eingang in die interne Steuerungsrechnung**. Auswirkungen ergeben sich dabei insbesondere für den in der Praxis vielfach als unternehmenswertorientierte Steuerungsgröße verwendeten **Operating Profit**. (68) Während Intellectual Capital-Ansätze dazu eingesetzt werden können, die (immateriellen) Erfolgsfaktoren zu ermitteln und in der Steuerungsrechnung abzubilden, ist für die Praxis der Unternehmenswertorientierung festzustellen, dass der Operating Profit mit Einführung des SFAS 142 höher ausfällt als zuvor, sofern keine außerplanmäßigen Abschreibungen vorzunehmen sind. Es ist somit davon auszugehen, dass dieser ‚Performancemaßstab‘ eine ‚Niveaushiftung‘ erfährt und auch deutlich volatiler sein kann als unter Geltung des ‚Amortization Approach‘. (69)

Ob die **interne Steuerungsrechnung** deshalb dem **Non-Amortization Approach** des FASB immer folgt, ist nach intensiver Analyse – zum Beispiel mit Hilfe des Intellectual Capital-Instrumentariums – der Goodwill-Komponenten und ihrer Abnutzbarkeit zu entscheiden. Als Beispiel kann hier die Investitionsanreizwirkung auf Bereichsverantwortliche angeführt werden. Sie könnten aus der fehlenden Belastung des Operating Profit durch planmäßige Abschreibungen auf eine (scheinbar) nicht vorhandene Kostenrelevanz von Akquisitionen unter Geltung des SFAS 142 schließen. Dieser Gefahr kann jedoch in der Praxis beispielsweise dadurch entgegengewirkt werden, dass eine operative Zielgröße (Soll-Operating Profit) flexibel als kalkulatorische Mindestverzinsung des gebundenen Kapitals (inklusive des derivativen Goodwill in seiner ursprünglichen Höhe) ausgestaltet wird. (70) Gegebenenfalls sind jedoch interne Steuerungsrechnungen, ob der zukünftig vielfach nicht mehr vorzunehmenden Goodwill-Abschreibung, anzupassen. Dies könnte etwa bei solchen Unternehmen der Fall sein, die einen als Quotienten aus EBITA und Capital Employed definierten Return on Capital Employed (ROCE) als zentrale wertorientierte Steuerungskennzahl verwenden.

*Kütting/Weber/Wirth* betonen: „indem künftig für die Beurteilung der Werthaltigkeit des Goodwill auf die Gesamtbewertung einer unternehmerischen Einheit zu dem jeweiligen Stichtag abgestellt wird, kommt es zwangsläufig zu einer Vermengung von originären und derivativen Bestandteilen des Goodwill.“ (71) Gerade im Umgang mit dem originären Goodwill leistet das Gedankengut der Intellectual Capital-Ansätze wertvolle Hilfestellung. *Pellens/Sellhorn* arbeiten in diesem Zusammenhang



heraus, dass Unternehmen „z.B. durch zielgerichtete Verteilung akquirierter Goodwills auf Reporting Units ihr künftiges Abschreibungspotenzial strategisch planen (können; d. Verf.). Durch Zuordnung erworbener Goodwills zu intern gewachsenen Reporting Units kann erreicht werden, dass Schritt 1 des Impairment Tests nur bei extremem Wertverfall ... ein Impairment ... anzeigt. Dies gilt beispielsweise dann, wenn der Goodwill einem intern gewachsenen Geschäftsbereich zugeordnet wird, dessen ‚Bilanzlücke‘ zwischen Fair Value und Buchwert des bilanziellen Eigenkapitals aufgrund stiller Reserven, selbsterstellter Intangibles und originären Goodwills besonders hoch ist.“ (72) In einem solchen Fall gleicht nämlich der (wachsende) originäre Goodwill einer Reporting Unit (sicher) den (möglichen) Wertverfall eines derivativen Goodwill aus.

Folgerichtig ist es aus unternehmenswertorientierten und bilanzpolitischen Gründen angebracht, Instrumente einzurichten, die eine tief gehende Analyse der diesbezüglichen Erfolgspotenziale und Belastungen ermöglichen. Derartige Instrumente könnten beispielsweise Anwendung im Rahmen der Financial Due Diligence finden. Weiterhin zwingt SFAS 142 die betroffenen Unternehmen zu einem intensiveren ex-post Akquisitionscontrolling und schließt damit vielfach eine bisher akzeptierte Lücke im internen Steuerungssystem. Es ist zu bedauern, dass das bis zuletzt vorgesehene Benchmark Assessment keinen Eingang in die Formulierung des endgültigen Standards gefunden hat. Darin war vorgesehen, im Zuge der Zugangsbewertung den Kaufpreis auch quantitativ (durch ‚Vorrechnen‘) zu rechtfertigen. Es wäre wünschenswert, wenn die Rechnungsleger diesen Schritt freiwillig unternehmen würden, um das Unbehagen der externen Informationsadressaten gegenüber dem ‚Black-Box‘-Charakter des (zugeordneten) derivativen Goodwill deutlich zu reduzieren. Damit könnte zugleich ein nachdrückliches Zeichen gesetzt werden, dass die Unternehmensleitung es mit dem Shareholder Value-Ansatz und der – hieraus nach dem Verständnis der Verfasser zwangsläufig resultierenden – transparenten glaubwürdigen Kapitalmarktcommunication ernst meint. Es dürfte außer Frage stehen, dass das Kapitalmarktinteresse an derartigen Informationen so groß ist, dass hierfür ein Safe Harbor einhellig befürwortet werden kann.

Darüber hinaus wäre es einerseits wünschenswert und andererseits im Sinne eines glaubwürdigen Shareholder Value-Ansatzes zu erwarten, dass die skizzierten Impulse – insbesondere der Intellectual Capital-Ansatz – Eingang in die externe Finanzberichterstattung fänden.

Abschließend ist die Bedeutung des Wirtschaftsprüfers hervorzuheben: Er kann wesentlich zur Glaubwürdigkeit der Unternehmenswertorientierung beitragen. Daher sollten die Unternehmen gerade auch so genannte **Assurance Engagements** (73) für freiwillige Instrumente der Kapitalmarktkommunikation nachfragen. Hierbei handelt es sich um die Durchführung einer (System)Prüfung, die über den Rahmen des (bevorstehenden) Pflichtprüfungsumfangs, wie Jahresabschlussprüfung oder kritisches Lesen, hinausgeht. So kann diesen Informationen eine erhöhte Kapitalmarktrelevanz verliehen und die Ernsthaftigkeit der Unternehmenswertorientierung nachhaltig untermauert werden. (74)

## 5. Zusammenfassung

Die eingangs aufgeworfene Fragestellung, ob Intellectual Capital Statement und Goodwill-Impairment individuell und in ihrem Zusammenwirken Impulse zur Unternehmenswertorientierung darstellen, kann vor dem Hintergrund der hier durchgeführten Analyse bejaht werden. Hierzu wurde Unternehmenswertorientierung als Versuch definiert, eine Brücke zwischen Buchwert und Marktwert des Eigenkapitals zu schlagen. Diese **erhöhte Unternehmenswertorientierung** äußert sich etwa durch eine **verstärkte Zahlungsstromorientierung** und eine **differenzierte Auseinandersetzung mit den immateriellen Vermögenswerten**, die vielfach als Grund für die Marktwert-Buchwert-Lücke anzusehen sind.

Die wesentlichen Untersuchungsergebnisse fassen die folgenden **Thesen** zusammen:

- Das Dilemma der Unternehmenswertorientierung besteht darin, nicht quantifizierbare (qualitative) Sachverhalte, Merkmale und Erwartungen monetär ausdrücken zu müssen.
- Externe Rechnungslegungsnormen zwingen letztlich zur Unternehmenswertorientierung auf der Ebene von – durch Segmentmanager zu reviewenden – Untersegmenten jener Einheiten, die im Rahmen der zu publizierenden Segmentberichterstattung gezeigt werden.
- Der EVA-Ansatz erlaubt die Ermittlung von Soll-Ist-Abweichungen in Bezug auf die Marktkapitalisierung und die (begrenzt) goodwillähnliche MVA-Größe und gibt so Handlungsimpulse für ein unternehmenswertorientiertes Management.

- Intellectual Capital ist für viele Unternehmen zum zentralen Werttreiber geworden – mit der Maßgabe, dass diese Investitionen professionell zu managen sind. Daher sind geeignete (monetäre) Bewertungen vorzunehmen sowie entsprechende Controlling-Strukturen einzurichten.
- Der Umgang mit Intellectual Capital ist in der Unternehmenspraxis mit Blick auf seine Analyse und Konzeption als sehr heterogen einzustufen. Grundlage bilden jedoch häufig der Balanced Scorecard-Ansatz von *Kaplan/Norton* sowie – hierauf aufbauend – der auch in der IFAC-Studie präsentierte Ansatz von *Skandia*.
- SFAS 142 bietet durch seine Regelungen zur bilanziellen Behandlung eines derivativen Goodwill einen Anreiz zur Konzeption einer abgestimmten unternehmenswertorientierten Ausrichtung von interner Unternehmensrechnung, externer Finanzberichterstattung und Controlling.
- Im Rahmen der Umsetzung des SFAS 142 können EVA-Ansatz und Intellectual Capital Statement wertvolle Hilfestellungen bei Unternehmenswertermittlung und Ermittlung des Impairment-Bedarfs leisten.
- SFAS 142 leistet weiterhin einen Beitrag zu einer harmonisierten Unternehmensrechnung, indem einerseits das externe Rechnungswesen durch den Non-Amortization Approach an interne (EVA-)Konzeptionen herangeführt wird. Andererseits finden über die notwendige Aufteilung eines derivativen Goodwill auf Reporting Units Normen der externen Finanzberichterstattung Eingang in die interne Unternehmensrechnung. Somit wird auch der Unterschied zwischen den Segmentberichterstattungskonzeptionen ‚Autonomous Entity Approach‘ und ‚Disaggregation Approach‘ gemindert.
- Die Bestandteile der aus ‚Internationalen Standards‘ abgeleiteten Notwendigkeit zur Unternehmenswertorientierung erfordern eine individuelle Ausgestaltung. Diese subjektive Komponente ist mit erheblichem Ermessen und Einflussnahmemöglichkeiten seitens der Unternehmensverantwortlichen verbunden.
- Die Glaubwürdigkeit eines Shareholder Value-Ansatzes gebietet es, neue Berichtsinstrumente, wie ein Intellectual Capital Statement, in die Kapitalmarktkommunikation einzubeziehen und durch eine verstärkte Nachfrage von Assurance Engagements den Wirtschaftsprüfer als Mediator zwischen Unternehmensleitung und Informationsadressaten zu verpflichten.

- Die Kritiker von SFAS 142 betonen zu Recht die politische Qualität der Norm (Gegenleistung für die Abschaffung der Pooling of Interest Method) und deren Ermessensspielraum. Demgegenüber gibt es kaum Stimmen, die auf Folgendes hinweisen (75): (1) Der Amortization Approach birgt ebenfalls erhebliches bilanzpolitisches Potential. (2) Das deutsche Bilanzrecht ist erst im Zuge der Harmonisierung der Rechnungslegung in der EU zum Amortization Approach konvertiert. Gerade im deutschen Steuerbilanzrecht spielte der Non-Amortization Approach als so genannte Einheitstheorie eine bedeutende Rolle. (3) Es könnte sich um einen (intelligenten) Ansatz handeln, die Marktwert-Buchwert-Lücke zu reduzieren, solange es Aufwendungen gibt, „die das Vermögen mehren“ und doch „zu niedrig bilanziert werden“ (76) oder gar nicht angesetzt werden dürfen. (4) Die mittelbaren Folgen von SFAS 142 könnten einen ‚Quantensprung‘ in der unternehmenswertorientierten Kapitalmarktkommunikation bedeuten, wenn die Unternehmen über das normierte (Mindest-)Maß hinausgehen.
- Der bilanzpolitische Spielraum ist einerseits sehr groß. Andererseits wird er dadurch überwacht, dass SEC-berichtspflichtige Unternehmen einem strengen Enforcement unterliegen und SEC sowie FASB bereits mehr als einmal demonstriert haben, dass sie auf Missbrauch nicht nur flexibel reagieren können, sondern auch gewillt sind, das zu tun. Andere deutsche US-GAAP-Bilanzierer sind – angesichts des Fehlens eines effizienten (nationalen) Enforcements – bilanzpolitisch (noch) besser gestellt. (77)

Für die Praxis der Unternehmenswertorientierung ergeben sich somit vielfältige Implikationen, deren letztendliche Auswirkungen kritisch zu begleiten sein werden. Sofern die Bilanz betroffen ist, muss zukünftig noch stärker als bisher zwischen den beiden konfliktären Hauptzwecken (vorsichtig-objektivierte) Zahlungsbemessungsfunktion und (subjektiv-einblicksorientierte) Informationsfunktion differenziert werden.

## Literaturverzeichnis

- Batchelor, A.* (1999): Is the balance sheet outdated?, in: *Accountancy International*, 2/1999, S. 81.
- Bieg, H.* (1997): *Betriebswirtschaftslehre*, Bd. 1: Investition und Unternehmensbewertung, 2. Aufl., Freiburg i.Br.
- Bieg, H./Kußmaul, H.* (2000): *Investitions- und Finanzierungsmanagement*, Bd. 1: Investition, München.

- Böckem, H.* (2000): Die Durchsetzung von Rechnungslegungsstandards. Eine kapitalmarktorientierte Untersuchung, Frankfurt a.M. et al.
- Böcking, H.-J./Benecke, B.* (1998): Neue Vorschriften zur Segmentberichterstattung nach IAS und US-GAAP unter dem Aspekt des Business Reporting, in: WPg 3/1998, S. 92-107.
- Boulton, R.E.S./Libert, B.D./Samek, S.M.* (2000): Cracking the Value Code, New York.
- Coenberg, A.G.* (2000), Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse: Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundlagen – HGB, IAS, US-GAAP, 17. Aufl., Landsberg a.L.
- Coenberg, A.G./Mattner, G.R.* (2000), Segment- und Wertberichterstattung in der Jahresabschlussanalyse – das Beispiel Siemens, in: BB 36/2000, S. 1827-1834.
- Dawo, S./Heiden, M.* (2001): Aktuelle Entwicklungen zur Erfassung immaterieller Werte in der externen Berichterstattung. Neuorientierung durch die Verwendung kennzahlenbasierter Konzepte, in: DStR 40/2001, S. 1716-1726.
- Edvinsson, L/Malone, M.S.* (1997): Intellectual Capital, New York.
- FEE* (2001): Enforcement Mechanisms in Europe – A Preliminary Investigation of Oversight Systems, Brüssel.
- Fey, G.* (2000): Prüfung kapitalmarktorientierter Unternehmensberichte – Erweiterungen der Abschlussprüfung nach nationalen und internationalen Prüfungsgrundsätzen, in: WPg 22/2000, S. 1097-1108.
- Fey, G./Mujkanovic, R.* (1999): Segmentberichterstattung im internationalen Umfeld, in: DBW 2/1999, S. 261-275.
- Günther, T.* (1997): Unternehmenswertorientiertes Controlling, München.
- Henselmann, K.* (1999): Unternehmensrechnungen und Unternehmenswert, Aachen.
- IFAC* (1998): The Measurement and Management of Intellectual Capital: An Introduction, New York.
- Haller, A.* (1998): Immaterielle Vermögenswerte – Wesentliche Herausforderung für die Zukunft der Unternehmensrechnung, in: *Möller, P./Schmidt, F.* (Hrsg.): Rechnungswesen als Instrument für Führungsentscheidungen, Festschrift für Adolf G. Coenberg zum 60. Geburtstag, Stuttgart, S. 561-596.
- Haller, A./Dietrich, R.* (2001): Intellectual Capital Bericht als Teil des Lageberichts, in: DB 20/2001, S. 1045-1052.
- Haller, A./Eierle, B./Evans, E.* (2001): Das britische Financial Reporting Review Panel – ein Vorbild für ein deutsches Enforcement-Gremium?, in: BB 33/2001, S. 1673-1680.
- Haspeslagh, P./Noda, T./Boulos, F.* (2001): Managing for Value – It's Not Just About the Numbers, in: HBR July-August 2001, S. 64-73.

- Hoffmann, O.* (2000): Performance Management. Systeme und Implementierungsansätze, Bern/Stuttgart/Wien.
- Hommel, M.* (2001a): Neue Goodwillbilanzierung – das FASB auf dem Weg zur entobjektivierten Bilanz?, in: BB 38/2001, S. 1943-1949.
- Hommel, M.* (2001b): Bilanzierung von Goodwill und Badwill im internationalen Vergleich, in: RIW 11/2001, S. 801-809.
- Hostettler, S.* (1997): Economic Value Added, 2. Aufl., Bern/Stuttgart/Wien.
- Hütten, C./Lorson, P.* (2002a): Der Impairment-Only-Approach des FASB – Eine Ergänzung zu *Kütting/Weber/Wirth* aus Controlling-Perspektive, in: KoR 1/2002, S. 25-33.
- Hütten, C./Lorson, P.* (2002b): Staatliches versus privates Enforcement, in: StuB 3/2002, S. 122-128.
- Kagelmann, U.* (2001): Shared Services als alternative Organisationsform. Am Beispiel der Finanzfunktion im multinationalen Konzern, Wiesbaden.
- Kaplan, R.S./Norton, D.P.* (1997): Balanced Scorecard. Strategien erfolgreich umsetzen, Stuttgart.
- Klingebiel, N.* (2000): Integriertes Performance Measurement, Wiesbaden.
- Kütting, K.* (2000): Perspektiven der externen Rechnungslegung, in: Der Schweizer Treuhänder 1/2000, S. 153-168.
- Kütting, K./Dawo, S./Heiden, M.* (2001a): Internet und externe Rechnungslegung, Heidelberg.
- Kütting, K./Dawo, S./Heiden, M.* (2001b): Anmerkungen zum Verhältnis von Internet und Wirtschaftsprüfung, in: Betrieb und Wirtschaft 20/2001, S. 837-845.
- Kütting, K./Heiden, M./Lorson, P.* (2000): Neuere Ansätze der Bilanzanalyse – Externe unternehmenswertorientierte Performancemessung, BBK-Beilage 1/2000.
- Kütting, K./Weber, C.-P.* (2001): Die Bilanzanalyse. Ein Lehrbuch zur Beurteilung von Einzel- und Konzernabschlüssen, 6. Aufl., Stuttgart.
- Kütting, K./Weber, C.-P./Wirth, J.* (2001): Die neue Goodwillbilanzierung nach SFAS 142 – Ist der Weg frei für eine neue Akquisitionswelle? –, in: KOR 1/2001, S. 185-198.
- Lorson, P.* (1999a): Shareholder Value-Ansätze: Die gebräuchlichsten Konzeptalternativen der Unternehmensberater und Thesen zu „dem“ Shareholder Value-Konzept, in: *Seicht, G.* (Hrsg.): Jahrbuch für Rechnungswesen und Controlling '99, Wien, S. 43-72.
- Lorson, P.* (1999b): Shareholder Value-Ansätze, in: DB 26/1999, S. 1329-1339.
- Marten, K.-U./Köhler, A.G.* (2001): Entwicklung und gegenwärtiger Stand der Assurance Services in den USA, in: WPg 8/2001, S. 435-440.

- Maul, K.H./Menninger, J.* (2000): Das Intellectual Property Statement – eine notwendige Ergänzung des Jahresabschlusses?, in: DB 11/2000, S. 529-533.
- mg technologies* (1999/2000): Geschäftsbericht.
- mg technologies* (2001a): FAQ's; abrufbar unter <http://www.mg-technologies.com/mg/index.htm> (Stand: 28.09.2001).
- mg technologies* (2001b): Unternehmensgrundsätze; abrufbar unter <http://www.mg-technologies.com/mg/index.htm> (Stand: 28.09.2001).
- Pellens, B./Fülbier, R.U.* (2000): Immaterielle Vermögensgegenstände in der internen und externen Unternehmensrechnung, in: *Küting, K./Weber, C.-P.* (Hrsg.): Wertorientierte Konzernführung – Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung und integrierte Unternehmenssteuerung, Stuttgart, S. 119-156.
- Pellens, B./Fülbier, R.U./Sellhorn, T.* (2001): Immaterielle Werte in der kapitalmarktorientierten Rechnungslegung, in: *Coenenberg, A.G./Pohle, K.* (Hrsg.): Internationale Rechnungslegung – Konsequenzen für Unternehmensrechnung, Rechnungswesen, Standardsetting, Prüfung und Kapitalmarkt, Stuttgart, S. 81-114.
- Pellens, B./Sellhorn, T.* (2001a): Neue Goodwill-Bilanzierung nach US-GAAP, in: DB 14/2001, S. 713-720.
- Pellens, B./Sellhorn, T.* (2001b): Goodwill-Bilanzierung nach SFAS 141 und 142 für deutsche Unternehmen, in: DB 32/2001, S. 1681-1689.
- Sellhorn, T.* (2000): Ansätze zur bilanziellen Behandlung des Goodwill im Rahmen einer kapitalmarktorientierten Rechnungslegung, in: DB 18/2000, S. 885-892.
- Skandia* (Hrsg.) (1995): Visualizing Intellectual Capital in Skandia, Stockholm.
- Society of Management Accountants of Canada, The (SMAC)* (1988): The management of intellectual capital: The issues and the practice. Issues Paper No. 16, Hamilton.
- Sveiby, K.E.* (1998): Wissenskapital – das unentdeckte Vermögen. Immaterielle Unternehmenswerte aufspüren, messen und steigern, Landsberg a.L.
- Stauber, J./Ketterle, T.* (2001): Goodwill-Bilanzierung nach US-GAAP, in: Der Schweizer Treuhänder 10/2001, S. 955-966.
- Stewart, G.B.* (1991): The Quest for Value: A Guide for Senior Managers, New York.
- Stewart, T.A.* (1998): Der vierte Produktionsfaktor. Wachstum und Wettbewerbsvorteile durch Wissensmanagement, München/Wien.
- Vellmann, K.* (1989): ROI-Kennzahlensysteme im Konzern, in: *Küting, K./Weber, C.-P.* (Hrsg.): Handbuch der Konzernrechnungslegung. Kommentar zur Rechnungslegung und Prüfung, 1. Aufl., Stuttgart, S. 327-390.
- Wöhe, G.* (1980): Zur Bilanzierung und Bewertung des Firmenwerts, in: *StuW* 2/1980, S. 89-108.

Zimmerer, C. (1995): Aufwendungen, die das Vermögen mehrten, Aufwendungen, die zu niedrig bilanziert werden, in: *Lanfermann, J.* (Hrsg.): Internationale Wirtschaftsprüfung: Festschrift zum 65. Geburtstag von Prof. Dr. Dr. h.c. Hans Havermann, Düsseldorf, S. 845-861.

## Anmerkungen

- (1) Vgl. nur *Batchelor, A.* (1999), S. 81.
- (2) Vgl. *IFAC* (1998).
- (3) Vgl. grundlegend *Hommel, M.* (2001a); *Hommel, M.* (2001b); *Küting, K./Weber, C.-P./Wirth, J.* (2001); *Pellens, B./Sellhorn, T.* (2001a); *Pellens, B./Sellhorn, T.* (2001b); *Stauber, J./Ketterle, T.* (2001).
- (4) Er kann zum Beispiel so gefasst werden, dass er folgende Teilgebiete umfasst: Kostenrechnung, Bilanzrechnung, Finanzrechnung, Investitionsrechnung, Unternehmenswertrechnung i.e.S.; vgl. *Henselmann, K.* (1999), S. 2f.
- (5) Vgl. zum Residualeinkommenansatz *Vellmann, K.* (1989), Rn. 652.
- (6) Vgl. einführend *Lorson, P.* (1999b), S. 1331f. m.w.N.
- (7) Vgl. zur Kapitalkostenberechnung *Küting, K./Heiden, M./Lorson, P.* (2000), S. 16ff. m.w.N.
- (8) Vgl. für einen kurzen Überblick zur RoCE/RoNA-Berechnung *Coenenberg, A.G.* (2000), S. 1021.
- (9) Vgl. *Hostettler, S.* (1997), S. 45f.; *Lorson, P.* (1999a).
- (10) Vgl. nur *Hostettler, S.* (1997), S. 182 bzw. 185. Vereinfachend wird von der Existenz von Minderheiten im Konzern abgesehen.
- (11) Vereinfachend bleibt die Restwertgröße (Exit Value) außer Betracht.
- (12) *Küting, K.* (2000), S. 155.
- (13) *Boulton, R.E.S./Libert, B.D./Samek, S.M.* (2000), S. xvi ff.; s.a. mit Blick auf die wertorientierte Unternehmensführung im Allgemeinen *Haspelagh, P./Noda, T./Boulos, F.* (2001).
- (14) Vgl. *IFAC* (1998), Par. 4. So auch *Maul, K.H./Menninger, J.* (2000), S. 529 m.w.N.
- (15) Vgl. *IFAC* (1998), Par. 2.
- (16) Vgl. *IFAC* (1998), Par. 6. Vgl. auch *Pellens, B./Fülbier, R.U./Sellhorn, T.* (2001).
- (17) Vgl. *IFAC* (1998), Par. 9. So auch *Maul, K.H./Menninger, J.* (2000), S. 529 m.w.N.
- (18) Vgl. *Maul, K.H./Menninger, J.* (2000), S. 529.
- (19) *IFAC* (1998), Par. 9.
- (20) *IFAC* (1998), Par. 10ff. m.w.N. Die gewählte Zusammenstellung illustriert zugleich die Uneinheitlichkeit der Definition von Intellectual Capital.



- (21) Vgl. *IFAC* (1998), Par. 21.
- (22) Vgl. *Edvinsson, L./Malone, M.S.* (1997), S. 146; *IFAC* (1998), Par. 20; *SMAC* (1988).
- (23) Vgl. auch *Kütting, K./Weber, C.-P.* (2001), S. 488ff.
- (24) Vgl. *Edvinsson, L./Malone, M.S.* (1997), S. 145f.
- (25) Vgl. *Edvinsson, L./Malone, M.S.* (1997), S. 146; *IFAC* (1998), Par. 30; *SMAC* (1988).
- (26) Vgl. *Kaplan, R.S./Norton, D.P.* (1997).
- (27) Vgl. *Kütting, K./Weber, C.-P.* (2001), S. 489.
- (28) Vgl. *Maul, K.H./Menninger, J.* (2000), S. 532, Fn. 19 m.w.N.
- (29) Als Beispiele für zugehörige Indikatoren werden angeführt: revenues/employee; value-added/customer; profits/employee; revenue from new customers/total revenues; value added/employee; value added/IT employee; vgl. *IFAC* (1998), Par. 32. Vgl. ausführlicher *Edvinsson, L./Malone, M.S.* (1997), S. 75ff. und 147ff.
- (30) Als Beispiele für zugehörige Indikatoren werden angeführt: market share; customers/employees; satisfied customer index; annual sales/customers; annual sales per customer; customers lost; average duration of customer relationship; revenue generating staff; average time from customer contact to sales response; IT investment/sales person; support expense/customer; vgl. *IFAC* (1998), Par. 33. Vgl. ausführlicher *Edvinsson, L./Malone, M.S.* (1997), S. 89ff. und 147ff.
- (31) Als Beispiele für zugehörige Indikatoren werden angeführt: administrative expense/total revenues; cost for administrative error/management revenues; processing time, out-payments; contracts filed without error; PCs and laptops per employee; network capability/employee; IT expense/employee; change in IT inventory; IT capacity/employee; corporate quality performance (ISO 9000); vgl. *IFAC* (1998), Par. 34. Vgl. ausführlicher *Edvinsson, L./Malone, M.S.* (1997), S. 101ff. und 147ff.
- (32) Als Beispiele für zugehörige Indikatoren werden angeführt: training expense/employee; training expense/administrative expense; competence development expense/employee; share of training hours; business development expense/administrative expense; R&D expense/administrative expense; R&D invested in basic research; R&D invested in product design; R&D resources/total resources; IT expenses on training/IT expense; educational investment/customer; value of EDI system; upgrades to EDI system; vgl. *IFAC* (1998), Par. 35. Vgl. ausführlicher *Edvinsson, L./Malone, M.S.* (1997), S. 111ff. und 147ff.
- (33) Als Beispiele für zugehörige Indikatoren werden angeführt: IT literacy of staff; leadership index; motivation index; number of employees; number of managers; average age of managers; annual turnover of full-time permanent employees; percentage of company managers with advanced degrees in business, science and engineering, and liberal arts; time in

training each year; vgl. *IFAC* (1998), Par. 36. Vgl. ausführlicher *Edvinsson, L./Malone, M.S.* (1997), S.123ff. und 147ff.

- (34) Vgl. *Kütting, K./Weber, C.-P.* (2001), S. 488f.
- (35) Hervorhebenswert sind insbesondere *Skandia* (Hrsg.; 1995); *Stewart, T.A.* (1998); *Sveiby, K.E.* (1998).
- (36) Andere Beispiele sind zu finden bei *Haller, A.* (1998), S. 583ff.; *Haller, J./Dietrich, R.* (2001); *Hoffmann, O.* (2000); *Klingebiel, N.* (2000). E-DRS 14, Rn. 37f. vom 14. 11. 01 empfiehlt, „auch auf immaterielle Vermögenswerte einzugehen, die im Konzernabschluss als Aufwand erfasst sind, da sie nicht die Ansatzkriterien erfüllen ... oder nicht entgeltlich erworben wurden. Darüber hinaus wird eine Berichterstattung über das intellektuelle Kapital empfohlen. Soweit möglich, ist eine Quantifizierung wünschenswert. Bei der Berichterstattung über das intellektuelle Kapital kann beispielsweise zwischen den Kategorien Humankapital (Human Capital), Kundenbeziehungen (Customer Capital), Lieferantenbeziehungen (Supplier Capital), Investor- und Kapitalmarktbeziehungen (Investor Capital), Organisations- und Verfahrensvorteile (Process Capital), Standortfaktor (Location Capital) und Innovationskapital (Innovation Capital) unterschieden werden.“ Im Original zum Teil hervorgehoben.
- (37) Als Indikatoren bzw. Kennzahlen werden angeführt: Zahl der Kunden; Umsatz der 10 größten Kunden; durchschnittliche Bestellhäufigkeit; Kundenzufriedenheit in v. H.; Auftragsbestand in Monaten; Zahl der Joint Ventures; vgl. *Maul, K.H./Menninger, J.* (2000), S. 532.
- (38) Als Indikatoren bzw. Kennzahlen werden angeführt: Zahl der produktiven Mitarbeiter; Zahl der Verwaltungsmitarbeiter; Zahl der Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung; Ausbildungsstruktur (Industriekaufleute; Akademiker [naturwissenschaftliche Ausbildung, betriebswirtschaftliche Ausbildung]); Altersstruktur Gesamtunternehmen (unter 30 Jahre; 30 bis unter 50 Jahre; 50 bis unter 65 Jahre); Führungsstruktur 1. und 2. Ebene (30 bis 55 Jahre; über 55 Jahre); Ausbildungsausgaben; Fluktuationsrate in v. H.; durchschnittliche Betriebszugehörigkeit i. J.; vgl. *Maul, K.H./Menninger, J.* (2000), S. 532.
- (39) Als Indikatoren bzw. Kennzahlen werden angeführt: Wichtige Marken oder Patente; Wert von Marken oder Patenten; Zahl der Lizenzverträge; Lizenzeinnahmen; Aufwendungen für Markenpflege; Aufwendungen für Forschung und Entwicklung; Umsatz mit max. 3 Jahre alten Produkten; vgl. *Maul, K.H./Menninger, J.* (2000), S. 532.
- (40) Als Indikatoren bzw. Kennzahlen werden angeführt: Anteil Verwaltungspersonal an der Gesamtzahl der Mitarbeiter in v. H.; Umsatz je Produktivkraft in TDM; Wertschöpfung je Mitarbeiter in DM; Ausschussquote in v. H.; Ausgaben zur Qualitätssicherung/-verbesserung; Investitionen in Informationstechnologie; vgl. *Maul, K.H./Menninger, J.* (2000), S. 532.
- (41) Vgl. zum Marktwert-Buchwert-Modell nur *Günther, T.* (1997), S. 226ff.

- (42) *Tobin's ,q'* bezeichnet den Quotienten aus der mit dem aktuellen Aktienkurs multiplizierten Aktienzahl und den Wiederbeschaffungskosten der assets eines Unternehmens. Mit steigendem Wert nimmt die Investitionsneigung und der Wert des Intellectual Capital zu. Vgl. zu *Tobin's ,q'* nur *Günther, T.* (1997), S. 281ff. und *Stewart, T.A.* (1998), S. 220.
- (43) Die Konzeption von *CIV* besteht darin, dass Überrenditen bezogen auf das Sachanlagevermögen im Vergleich zum Branchendurchschnitt bestimmt werden, um den fairen Marktwert des Intellectual Capital zu ermitteln. Vgl. zu dessen beispielhaftem Einsatz auf Geschäftsberichts-basis nur *IFAC* (1998), Par. 44ff.
- (44) Aus SFAS 142 in Verbindung mit SFAS 131 ergibt sich grundsätzlich folgende ‚Reporting Unit-Konstellation‘: Reporting Unit  $\leq$  Operating Segment  $\leq$  Reportable Segment (bzw. Reporting Unit  $\in$  Operating Segment  $\in$  Reportable Segment). Der Unterschied zwischen einem Operating Segment und einer darunter liegenden Komponente besteht darin, dass erstere vom Chief Operating Decision Maker und letztere vom Segment Manager regelmäßig überwacht wird.
- (45) Vgl. ergänzend zum Standard ausführlich *Küting, K./Weber, C.-P./Wirth, J.* (2001); *Pellens, B./Sellhorn, T.* (2001a) und *Pellens, B./Sellhorn, T.* (2001b).
- (46) Als ein Beispiel aus der Unternehmenspraxis kann *mg technologies* benannt werden. Das Unternehmen „... wollte den Wünschen der Finanzwelt ... gerecht werden. Die Wahl fiel auf US GAAP, weil das amerikanische Regelwerk ... das vergleichsweise höchste Maß an Transparenz bietet“; *mg technologies* (2001a).
- (47) Vgl. zu einer kritischen Diskussion dieser Frage nur *Pellens, B./Sellhorn, T.* (2001b), S. 1686ff. So auch DRS 1a vom 18. 01. 02.
- (48) Als ein Beispiel aus der Unternehmenspraxis kann *mg technologies* benannt werden. „Da die Berichterstattungen an den Vorstand und den Aufsichtsrat auf Basis der US GAAP erfolgen ... “; *mg technologies* (1999/2000).
- (49) Als ein Beispiel aus der Unternehmenspraxis kann *mg technologies* benannt werden. „Langfristig ... eine ... transparente Struktur haben, und eine angemessene Verzinsung des eingesetzten Kapitals erwirtschaften. ... Jede Maßnahme muss auf die Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtet sein ...“; *mg technologies* (2001b).
- (50) Vgl. *Hostettler, S.* (1997), S. 182.
- (51) Vgl. *Hostettler, S.* (1997), S. 97 ff.
- (52) *Bieg, H./Kußmaul, H.* (2000), S. 369.
- (53) Vgl. *IFAC* (1998), Par. 45f.
- (54) *Bieg, H.* (1997), S. 189f.
- (55) *Bieg, H.* (1997), S. 189f.
- (56) Alle Zitate: *Wöhe, G.* (1980), S. 99.

- (57) Vgl. *Wöhe, G.* (1980), S. 99.
- (58) Vgl. *Haller, A.* (1999), S. 588.
- (59) Beide Zitate: *Sellhorn, T.* (2000), S. 889.
- (60) Vgl. *Sellhorn, T.* (2000), S. 889.
- (61) Vgl. *Sellhorn, T.* (2000), S. 889f.
- (62) Vgl. aber *Dawo/Heiden* (2001).
- (63) Vgl. zum Folgenden ausführlich *Hütten, C./Lorson, P.* (2002a).
- (64) Vgl. *Böcking, H.-J./Benecke, B.* (1998); *Fey, G./Mujkanovic, R.* (1999).
- (65) Vgl. *Coenenberg, A.G./Mattner, G.R.* (2000), S. 1828ff.
- (66) Vgl. zum Folgenden auch *Hütten, C./Lorson, P.* (2002a).
- (67) Vgl. *Kagelmann, U.* (2001); *Küting, K./Dawo, S./Heiden, M.* (2001a), S. 128ff.
- (68) Ebenfalls sei darauf verwiesen, dass die Regelungen des SFAS 142 tendenziell zu steigenden Eigenkapitalquoten der US-GAAP-Bilanzierer führen werden.
- (69) *Pellens, B./Sellhorn, T.* (2001b, S. 1681) weisen darauf hin, dass eine Ergebnissteigerung mit dem dauerhaften Verbleib des Goodwill in der Bilanz erkaufte wird und somit das zu verzinsende Kapital erhöht. Allerdings wird diese Wirkung hierbei von einer prozentual höheren Veränderung des Operating Profit im Regelfall überkompensiert. Diese Problematik entsteht selbst bei Vornahme einer Verrechnung eines derivativen Goodwill mit den Rücklagen gemäß § 309 Abs. 1 Satz 3 dHGB nicht, da in einem solchen Fall die zu verzinsende Kapitalbindungsgröße gemindert wird.
- (70) Vgl. hierzu auch mit Blick auf die Unternehmenspraxis *Pellens, B./Füllbier, R.U.* (2000), S. 139f.
- (71) *Küting, K./Weber, C.-P./Wirth, J.* (2001), S. 198.
- (72) *Pellens, B./Sellhorn, T.* (2001b), S. 1685.
- (73) Vgl. *Marten, K.-U./Köhler, A.G.* (2001).
- (74) Vgl. *Fey, C.* (2000); *Küting, K./Dawo, S./Heiden, M.* (2001b).
- (75) Vgl. aber *Hütten, C./Lorson, P.* (2002a).
- (76) Beide Zitate: *Zimmerer, C.* (1995), S. 845.
- (77) Vgl. zum Enforcement nur *Böckem, H.* (2000); *FEE* (2001); *Haller, A./Eierle, B./Evans, E.* (2001); *Hütten, C./Lorson, P.* (2002b).

