1 Einführung

1.1 Anwendungsfälle der Bewertung immaterieller Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte werden regelmäßig aus unterschiedlichen Gründen bewertet, wobei insbesondere zwischen transaktionsbezogenen und nicht transaktionsbezogenen Anwendungsfällen unterschieden werden kann. Der ersten Gruppe, den transaktionsbezogenen Bewertungsanlässen, ist die Ermittlung von Preisober- bzw. Preisuntergrenze von Käufer bzw. Verkäufer (Grenzpreise) zur Vorbereitung von Kaufpreisverhandlungen zuzuordnen. Grenzpreisermittlungen sind jedoch nicht nur beim Kauf bzw. Verkauf des Bewertungsobjekts, sondern beispielsweise auch beim Eingehen von strategischen Partnerschaften oder der Ein- bzw. Auslizenzierung von Intellectual Property vorzunehmen.

In diese Gruppe von Bewertungsanlässen fallen auch Bewertungen immaterieller Vermögenswerte für Rechnungslegungszwecke, wobei der Abbildung von Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS 3, ASC 805 und § 301 HGB sowie DRS 12 – neben der Erfassung von Wertminderungen, z. B. nach IAS 36 – wohl die größte Bedeutung zukommt. Die Bedeutung dieses Bewertungsanlasses spiegelt sich auch in den Prüfungsschwerpunkten der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung DPR e. V., Berlin, wider, die seit 2007 jedes Jahr Kaufpreisallokation und Überprüfung der Werthaltigkeit beinhalten.[1]

Den transaktionsbezogen Anwendungsfällen sind außerdem Bewertungen immaterieller Vermögenswerte im Rahmen gesellschaftsrechtlicher Gestaltungen sowie steuerrechtlicher Umstrukturierungen zuzurechnen. Bei diesen Anlässen kann u. a. eine Bewertung zur Beurteilung der Werthaltigkeit einer Sacheinlage durch gesellschaftsrechtliche Vorschriften (z. B. §§ 33, 183 AktG) vorgeschrieben oder der Nachweis von At-Arms-Length-Bedingungen geboten sein. Ein weiterer transaktionsbezogener Bewertungsanlass betrifft schließlich Finanzierungstransaktionen, bei denen etwa ein Beleihungswert zu bestimmen sein kann.

Bei den nicht transaktionsbezogenen Anwendungsfällen kommt Bewertungen immaterieller Vermögenswerte – etwa von Technologien oder Marken – vor allem im Rahmen des Portfolio-Managements eines Unternehmens eine besondere Bedeutung zu: Die strategische Planung[2] eines Unternehmens bestimmt die Zusammensetzung von dessen Geschäftsfeld-Portfolio, die Entwicklung der einzelnen strategischen Geschäftsfelder sowie die Entwicklung und Nutzung der Potenziale zur Umsetzung der Strategien. Auf diese Weise leitet sich beispielsweise die Technologiestrategie eines Unternehmens aus der Unternehmensstrategie ab.[3] Strategische Planung in diesem Sinne stellt sich somit als komplexes Portfolio-Management dar, das das Geschäftsfeld-Portfolio, aber auch die Portfolios der Vermögenswerte des Unternehmens, also z. B. das Patent- oder Marken-Portfolio, umfasst. Folgt das Unternehmen dem Leitbild der

1 Vgl. DPR (2011), DPR (2010), DPR (2009), DPR (2008) sowie DPR (2007).
2 Siehe zum Folgenden auch Bea/Haas (2005), S. 166 ff.
3 Zum Zusammenhang zwischen Unternehmens-, Forschungs- und Entwicklungs- sowie Patentstrategie siehe Wijk (2001), S. 25 ff. Grundsätzliche Überlegungen hierzu finden sich bei Germeraad/Harrison/Lucas (2003), S. 120 ff.

Unternehmenswertsteigerung,[4] sollte auch das Portfolio-Management auf Wertüberlegungen und damit auf der Bewertung immaterieller Vermögenswerte aufbauen.

In diesem Zusammenhang ist auch auf die Fälle hinzuweisen, in denen Bewertungen immaterieller Vermögenswerte zu Kommunikationszwecken durchgeführt werden. Zum einen geht es um die Darstellung der Wertgenerierung innerhalb des Unternehmens, etwa des Forschungs- und Entwicklungsbereichs an die Geschäftsleitung oder der Geschäftsleitung an ein Aufsichtsorgan. Zum anderen ist die Kommunikation der Wertschaffung an Adressaten außerhalb des Unternehmens, vor allem an den Kapitalmarkt, angesprochen.[5]

1.2 Aufbau des Buches

Kapitel 2 geht auf die Grundlagen der Bewertung immaterieller Vermögenswerte ein. Diese werden zunächst unabhängig von dem der Bewertung zugrunde liegenden Anlass betrachtet und sodann am Beispiel der Abbildung von Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS 3 spezifiziert. Im Einzelnen werden die grundlegenden Wertermittlungskonzeptionen Income, Market und Cost Approach sowie die Anwendung des Income Approach bei der Bewertung immaterieller Vermögenswerte einschließlich der Bestimmung des heranzuziehenden Diskontierungszinssatzes und der Berücksichtigung von Steuern im Bewertungskalkül dargestellt. Hieran anschließend wird auf den beizulegenden Zeitwert als Bewertungsmaßstab, der nach IFRS 3 der Bewertung immaterieller Vermögenswerte zugrunde zu legen ist, eingegangen. Abschließend wird die Multi-Period-Excess-Earnings-Methode als eine besondere Ausprägung des Income Approach weitergehend untersucht. Dies ist darin begründet, dass mit ihrer Anwendung erhebliche Zweifelsfragen verbunden sind. Kapitel 2 beschränkt sich jedoch nicht auf die Betrachtung der Bewertung immaterieller Vermögenswerte. Zu Beginn des Kapitals wird ergänzend auf die Identifikation immaterieller Vermögenswerte sowie die Voraussetzungen für deren Ansatz bei der Abbildung von Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS 3 eingegangen.

In Kapitel 3 wird ein umfassendes, aus der Praxis stammendes Fallbeispiel zur Abbildung eines Unternehmenszusammenschlusses nach IFRS 3 behandelt. Anhand dieses Praxisfalls wird die Vorgehensweise bei einer Kaufpreisallokation im Einzelnen erläutert. Insbesondere werden die folgenden Aspekte betrachtet: Planung der Kaufpreisallokation, Identifikation der immateriellen Vermögenswerte des übernommenen Unternehmens, Beurteilung der Angemessenheit der Ausgangsdaten der Bewertung – d. h. die Beantwortung der Frage, ob Planungsrechnung und Kapitalkosten des Unternehmens die Annahmen der »Market Participants« widerspiegeln –, Zuordnung der Bewertungsmethoden zu den zu bewertenden immateriellen Vermögenswerten, Bestimmung der Nutzungsdauern der Bewertungsobjekte sowie Bewertung dieser Vermögenswerte auf der Grundlage der in Kapitel 2 erörterten Bewertungsmethoden. Abschließend wird die Plausibilität der Bewertungsergebnisse mittels WACC-2-WARA-Analyse untersucht; dabei werden auch die konzeptionellen Grenzen dieser Analyse aufgezeigt. Das Fallbeispiel geht auf Identifikation und Bewertung von Kundenbeziehungen, Technologien, Software, einer Marke und des Mitarbeiterstamms ein. Die Ausführungen von Kapitel 3 lassen sich auf andere Be-

4 Den Zusammenhang zwischen wertorientierter Steuerung und IFRS-Rechnungslegung sprechen auch an Castedello/Beyer (2009), S. 152 ff.

5 In diesem Zusammenhang ist auf das Value Reporting zu verweisen. Siehe hierzu z. B. bei Wolf (2004), S. 420 ff.

wertungsanlässe übertragen, wozu lediglich die spezifischen Annahmen, die nach IFRS 3 der Analyse zugrunde zu legen sind, durch Annahmen zu ersetzen sind, die durch den jeweiligen Bewertungsanlass geprägt sind.

Kapitel 4 wendet sich dem Goodwill zu. Zunächst wird auf dessen Ableitung eingegangen, wobei anhand des Fallbeispiels von Kapitel 3 verschiedene Fallgestaltungen – Asset Deal, Share Deal, Einbeziehung von Schulden sowie von nicht-kontrollierenden Gesellschaftern – betrachtet werden. Sodann wird der Goodwill analysiert, in seine Komponenten zerlegt und auf dieser Grundlage auf die Zahlungsmittel generierenden Einheiten des erworbenen Unternehmens alloziert. Abschließend wird auf die zwar für IFRS 3 nicht bedeutsame, jedoch durch das BilMoG erneut aufgeworfene Frage der Nutzungsdauer des Goodwill eingegangen.

2 Grundlagen der Identifikation und Bewertung immaterieller Vermögenswerte

2.1 Überblick

Im Folgenden wird zunächst auf die Identifikation immaterieller Vermögenswerte und die Voraussetzungen für deren Ansatz eingegangen (2.2). Bevor der beizulegende Zeitwert als Bewertungsmaßstab betrachtet wird (2.4), werden die Grundlagen der Bewertung immaterieller Vermögenswerte, auf die bei der Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts zurückzugreifen ist, dargelegt (2.3). Da mit der Anwendung einer der in Betracht kommenden Bewertungsmethoden – der Multi-Period Excess Earnings Method – zumeist erhebliche Unsicherheiten verbunden sind, wird auf diesen Ansatz gesondert eingegangen (2.5).

2.2 Identifikation und Ansatz immaterieller Vermögenswerte

2.2.1 Grundlagen

Nach IFRS 3.10 sind bei der bilanziellen Abbildung eines Unternehmenszusammenschlusses zum Erwerbszeitpunkt – neben den übernommenen Schulden und den Anteilen der nichtkontrollierenden Gesellschafter – die identifizierbaren erworbenen Vermögenswerte gesondert vom Goodwill anzusetzen.[6] Im Einzelnen verlangt IFRS 3, dass zwei grundlegende Ansatzvoraussetzungen erfüllt sind:[7]

- Es muss ein Vermögenswert[8] im Sinne der Vermögenswertdefinition des Framework[9] vorliegen (IFRS 3.11).
- Der anzusetzende Vermögenswert ist Gegenstand des Unternehmenszusammenschlusses und resultiert nicht aus einer gesonderten Transaktion (IFRS 3.12).

Darüber hinaus ergeben sich aus dem Framework[10] zwei weitere Ansatzvoraussetzungen, auf die IFRS 3[11] nicht ausdrücklich Bezug nimmt:[12] die

- Wahrscheinlichkeit des Zuflusses des mit dem Vermögenswert verbundenen künftigen wirtschaftlichen Nutzens sowie die
- verlässliche Bewertbarkeit der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswerts.

6 Zum Ansatz immaterieller Vermögenswerte siehe beispielsweise auch Hüttche/Moser (2008), S. 365 ff.; Heyd/Lutz-Ingold (2007), S. 25 ff.
7 Vgl. auch IFRS 3.BC112 ff.
8 IFRS 3.11 bezieht in gleicher Weise auch Schulden ein, denen im hier gegebenen Zusammenhang jedoch keine Bedeutung zukommt.
9 F.49 ff.
10 F.82 ff.; vgl. auch IAS 38.21.
11 Siehe demgegenüber IFRS 3 (2004).37a, 45.
12 Siehe hierzu IFRS 3.BC125 ff.

Unbeachtlich ist demgegenüber, ob der Vermögenswert bereits vor dem Zusammenschluss beim erworbenen Unternehmen angesetzt wurde.[13]

Ein immaterieller Vermögenswert zeichnet sich nach der in Appendix A zu IFRS 3[14] gegebenen Definition dadurch aus, dass es sich um einen identifizierbaren, nicht-monetären Vermögenswert ohne physische Substanz handelt. Den weiteren Ansatzvoraussetzungen des Framework – der Wahrscheinlichkeit des künftigen wirtschaftlichen Nutzenzuflusses sowie der verlässlichen Bewertbarkeit der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswerts – kommt bei Unternehmenszusammenschlüssen keine Bedeutung zu. Sie gelten nach IAS 38.33[15] bei immateriellen Vermögenswerten stets als erfüllt. Für den Ansatz eines im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen immateriellen Vermögenswerts kommt es demnach – neben dem Vorliegen eines Vermögenswerts – insbesondere auf das Kriterium der Identifizierbarkeit an. Das Erfordernis, dass ein anzusetzender Vermögenswert Gegenstand des Unternehmenszusammenschlusses ist und nicht aus einer gesonderten Transaktion resultiert, wird im Folgenden nicht weiter betrachtet;[16] es wird davon ausgegangen, dass dieses erfüllt ist.

Im Folgenden werden die Voraussetzungen für das Vorliegen eines Vermögenswerts (2.2.3) sowie das Kriterium der Identifizierbarkeit (2.2.4) näher betrachtet. Beim Ansatz immaterieller Vermögenswerte ist selbstverständlich auch der Grundsatz der Wesentlichkeit zu beachten, auf den sodann kurz einzugehen ist (2.2.5). Da nicht ohne Weiteres davon ausgegangen werden kann, dass die anzusetzenden immateriellen Vermögenswerte des erworbenen Unternehmens bekannt sind und beispielsweise dessen Jahresabschluss entnommen werden können, ist zuvor zu klären, wie diese aufgefunden, d. h. identifiziert werden können (2.2.2).

2.2.2 Identifikation immaterieller Vermögenswerte

2.2.2.1 Ausgangsüberlegungen

Ein Unternehmen verfügt typischerweise über ein individuelles »Portfolio«[17] immaterieller Vermögenswerte. Dieses ist vor allem durch die Geschäftstätigkeit, insbesondere die Branche, in der das Unternehmen tätig ist, und durch dessen Geschäftsmodell geprägt. Beispielsweise kommt bei Unternehmen, die im Bereich Food & Beverage tätig sind, oftmals Marken eine große Bedeutung zu. Dies gilt jedoch dann nicht, wenn das Unternehmen ausschließlich für Handelsmarken (Private Labels) produziert; in diesem Fall sind regelmäßig die Kundenbeziehungen bedeutsam. Demgegenüber sieht das Portfolio immaterieller Vermögenswerte von Unternehmen, die etwa in einer Technologiebranche tätig sind, völlig anders aus.

Die Identifikation der immateriellen Vermögenswerte eines Unternehmens erfordert somit – neben detaillierten Kenntnissen der verschiedenen immateriellen Vermögenswerte – ein umfassendes Verständnis der Geschäftstätigkeit und des Geschäftsmodells des erworbenen Unternehmens. Im Schrifttum wird dementsprechend auf das Erfordernis des Verständnisses des Geschäftsmodells[18] und die Durchführung von Werttreiberanalysen, denen mehr oder weniger

13 Vgl. IFRS 3.13.
14 Eine gleichlautende Definition findet sich in IAS 38.8.
15 Zur verlässlichen Bewertbarkeit siehe auch IAS 38.35.
16 Einzelheiten hierzu ergeben sich aus IFRS 3.51–53 sowie IFRS 3.B50–B62.
17 Auf den Ausdruck »Portfolio« wird unter 2.3.4 eingegangen.
18 Vgl. z. B. IDW RS HFA 16 Tz. 44.

umfangreiche Unternehmens- und Umweltanalysen zugrunde zu legen sind, hingewiesen.[19] Abgesehen davon, dass ganz überwiegend[20] nicht erläutert wird, was in diesem Zusammenhang unter einem Werttreiber zu verstehen ist, bietet sich für die Identifikation immaterieller Vermögenswerte ein anderer Ansatzpunkt an: Immaterielle Vermögenswerte sind dadurch gekennzeichnet, dass ihre Nutzung einem Unternehmen grundsätzlich Wettbewerbsvorteile verschaffen soll.

Im Folgenden wird zunächst ein Überblick über typische immaterielle Vermögenswerte gegeben (2.2.2.2). Sodann wird der Zusammenhang zwischen immateriellen Vermögenswerten und der Erzielung von Wettbewerbsvorteilen betrachtet (2.2.2.3) und daran anknüpfend das Vorgehen bei der Identifikation im konkreten Anwendungsfall erläutert (2.2.2.4).

2.2.2.2 Überblick über typische immaterielle Vermögenswerte

Im Schrifttum werden verschiedene Kategorisierungen immaterieller Vermögenswerte[21] vorgeschlagen. Besonders hervorzuheben ist eine Einteilung, von der der Arbeitskreis »Immaterielle Werte im Rechnungswesen« der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V.[22] ausgeht (Abb. 2-1). Diese zeichnet sich vor allem durch die Verdeutlichung der Tatsache aus, dass sich immaterielle Vermögenswerte ganz überwiegend auf alle Bereiche eines Unternehmens erstrecken. Für die Identifikation immaterieller Vermögenswerte bedeutet dies, dass alle Unternehmensbereiche in die Analyse einzubeziehen sind.

Innovation Capital • Patents • Know How	**Supplier Capital** • Favorable Contracts
Human Capital • Assembled Workforce • Sales Force	**Process Capital** • Organization • Computer Software
Customer Capital • Customer Relationships • Trademarks	**Investor Capital** • Relationships
Location Capital	

Abb. 2-1: Einteilung immaterieller Vermögenswerte nach Arbeitskreis »Immaterielle Werte im Rechnungswesen« der Schmalenbach-Gesellschaft

19 So etwa Beyer (2008), S. 159; Zelger (2008), S. 124.
20 Anders wohl Mackenstedt/Fladung/Himmel (2006), S. 1038.
21 Zu immateriellen Vermögenswerten in der Betriebswirtschaftslehre siehe z. B. auch Möller/Gamerschlag (2009), S. 3 ff.
22 Schmalenbach-Gesellschaft (2001), S. 990 f.; siehe hierzu auch Haller (2009), S. 23 ff.

Eine andere Einteilung immaterieller Vermögenswerte, deren Heranziehung sich für Zwecke einer Kaufpreisallokation anbietet und die den weiteren Ausführungen zugrunde gelegt wird, ergibt sich aus den Illustrative Examples zu IFRS 3[23] (Abb. 2-2).

	Basis
A. Marketingbezogene Immaterielle Vermögenswerte (IFRS 3 IE18)	
Handelsmarken, Dienstleistungsmarken, Zertifizierungen	vertraglich
Trade dress	vertraglich
Zeitungstitel	vertraglich
Internet Domains	vertraglich
Wettbewerbsverbote	vertraglich
B. Kundenbezogene Immaterielle Vermögenswerte (IFRS 3 IE 23)	
Kundenlisten	nicht vertraglich
Auftragsbestand	vertraglich
Kundenverträge und damit verbundene Kundenbeziehungen	vertraglich
Nicht vertragliche Kundenbeziehungen	nicht vertraglich
C. Kunstbezogene Immaterielle Vermögenswerte (IFRS 3 IE 32)	
Bühnenstücke, Opern und Ballettaufführungen	vertraglich
Bücher, Zeitschriften, Zeitungen und andere literarische Werke	vertraglich
Musikalische Werke wie Kompositionen, Liedtexte und Werbemelodien	vertraglich
Bilder und Fotografien	vertraglich
Videos und audiovisuelles Material, einschließlich Filme, Musikvideos und Fernsehprogramme	vertraglich
D. Vertragliche Immaterielle Vermögenswerte (IFRS 3 IE 34)	
Lizenzverträge, Stillhalteabkommen	vertraglich
Werbe-, Bau-, Management-, Service- oder Lieferverträge	vertraglich
Miet-, Pachtverträge	vertraglich
Baugenehmigungen	vertraglich
Franchise-Verträge	vertraglich
Betreiber- und Senderechte	vertraglich
Service-Verträge	vertraglich
Arbeitsverträge	vertraglich
Nutzungsrechte wie Bohrrechte, Wasser-, Luft- und Straßennutzungsrechte	vertraglich
E. Technologiebezogene Immaterielle Vermögensverluste (IFRS 3 IE 39)	
Patentierte Technologien	vertraglich
Computer-Software	vertraglich
Nicht patentierte Technologien	nicht vertraglich
Datenbanken	nicht vertraglich
Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse wie geheime Formeln, Prozesse oder Rezepte	vertraglich

Abb. 2-2: Einteilung immaterieller Vermögenswerte nach IFRS 3

Eine ähnliche, jedoch weiterführende Kategorisierung, die u. a. Goodwill-bezogene immaterielle Vermögenswerte einbezieht, nennen Reilly/Schweihs.[24] Darüber hinaus werden in einigen Beiträgen im Schrifttum[25] mehr oder weniger ausführliche Kataloge immaterieller Vermögenswerte aufgeführt.[26]

23 IFRS 3.IE18–IE44.
24 Vgl. Reilly/Schweihs (1999), S. 19 f.
25 Z. B. Anson/Suchy (2005), S. 11 ff.
26 Zu den verschiedenen Arten geistigen Eigentums siehe Goddar (1995), S. 357–360.

In der Praxis werden oftmals nach Branchen spezifizierte Zusammenstellungen immaterieller Vermögenswerte als Ausgangspunkt der Identifikation gewählt. Derartige Zusammenstellungen können etwa vorliegenden Auswertungen veröffentlichter Kaufpreisallokationen[27] entnommen werden. Dieses Vorgehen zur Identifikation immaterieller Vermögenswerte wird auch als »indirekte Vorgehensweise« bezeichnet.[28]

In diesem Zusammenhang sind vor allem auch die Untersuchungen von *RoyaltySource®* zu beachten, die unter www.royaltysource.com als *PPA BenchMarks™* bezogen werden können. Abbildung 2-3 führt ein Beispiel für einen *PPA BenchMarks™ Summary Report* und eine *PPA BenchMarks™ Summary Report Ratio Analysis* nebst den dazugehörigen Erläuterungen an. Der *PPA BenchMarks™ Summary Report* geht von den aggregierten USD-Beträgen der einbezogenen Akquisitionen aus und gewichtet damit die Unternehmenszusammenschlüsse unter Zugrundelegung von deren Größenordnung, wohingegen dieser Effekt bei der *PPA BenchMarks™ Summary Report Ratio Analysis* bereinigt ist.

RoyaltySource®

PPA BenchMarks™ Summary Report Ratio Analysis

SIC Description		Agricultural Chemicals			
SIC Code		287			
Reported Number of Acquisitions		3			
Purchase Price Allocation					
		% Average	% Median	% High	% Low
Tangible Assets					
	Current Assets	21.95	21.59	30.79	13.46
	Tangible Assets	39.62	27.63	76.80	14.43
	Other Assets	17.35	4.73	47.33	0.00
	Total Tangible Assets	**78.92**			
Intangible Assets					
	Technology Intangibles	6.48	0.00	19.44	0.00
	Customer Intangibles	3.70	3.45	7.66	0.00
	Non-Compete	3.25	0.00	9.74	0.00
	In-Process R&D	3.15	0.00	9.46	0.00
	Trademarks	1.43	0.00	4.30	0.00
	Total Intangible Assets	**18.02**			
Goodwill					
	Goodwill	3.06	0.00	9.18	0.00
	Total Goodwill	**3.06**			
Total Assets Acquired		**100.00**			

This information was gathered is from the U.S. Securities and Exchange Commission EDGAR Filings and other public records. While we believe the sources to be reliable, this does not guarantee the accuracy or completeness of the information provided. Further, the information is supplied as general guidance and is not intended to represent or be a substitute for a detailed analysis or professional judgment. This information is for private use only and may not be resold or reproduced without permission.

Abb. 2-3(1): PPA BenchMarks™ Summary Report Ratio Analysis

27 Siehe hierzu z. B. Ernst & Young (2009); KPMG (2009). In diesem Zusammenhang ist insbesondere auch die Untersuchung von Günther/Ott (2008), S. 917 ff., zu beachten.

28 So etwa Schmalenbach-Gesellschaft (2009) S. 9 f., die zutreffend darauf hinweist, dass diese Vorgehensweise lediglich »als erster Einstieg und zur Vervollständigung und Kontrolle« herangezogen werden sollte.

RoyaltySource®

PPA BenchMarks™ Summary Report

SIC Description	Agricultural Chemicals
SIC Code	287
Reported Number of Acquisitions	3

Purchase Price Allocation

		$ Fair Value	% Total Assets	Useful Life
Tangible Assets				
	Current Assets	749,233,000	29.13	0-0
	Tangible Assets	434,976,000	16.91	0-0
	Other Assets	313,300,000	12.18	0-0
	Total Tangible Assets	**1,497,509,000**	**58.22**	
Intangible Assets				
	Technology Intangibles	411,000,000	15.98	4-30
	Customer Intangibles	177,550,000	6.9	7-15
	Non-Compete	691,000	0.03	0-0
	In-Process R&D	200,000,000	7.78	0-0
	Trademarks	91,000,000	3.54	4-30
	Total Intangible Assets	**880,241,000**	**34.23**	
Goodwill				
	Goodwill	194,000,000	7.54	0-0
	Total Goodwill	**194,000,000**	**7.54**	
Total Assets Acquired		**2,571,750,000**	**100.00**	

This information was gathered is from the U.S. Securities and Exchange Commission EDGAR Filings and other public records. While we believe the sources to be reliable, this does not guarantee the accuracy or completeness of the information provided. Further, the information is supplied as general guidance and is not intended to represent or be a substitute for a detailed analysis or professional judgment. This information is for private use only and may not be resold or reproduced without permission.

Abb. 2-3(2): PPA BenchMarks™ Summary Report

2.2.2.3 Wettbewerbsvorteile durch Nutzung immaterieller Vermögenswerte

Wettbewerbsvorteile lassen sich in zwei Grundtypen einteilen:[29] niedrige Kosten und Differenzierung, wobei beide Vorteile relativ, also im Vergleich zu den Wettbewerbern eines betrachteten Unternehmens zu sehen sind. Niedrige Kosten können beispielsweise aus der Anwendung eines speziellen, nicht patentgeschützten Produktionsverfahrens oder einer effizienten Steuerung der Produktion resultieren, aber auch in einer niedrigen Ausschussquote zum Ausdruck kommen. Klassische Differenzierungsvorteile weisen etwa Konsumgüterprodukte auf, die unter einer bekannten Marke verkauft werden, oder Produkte, deren besondere Eigenschaften durch Patente geschützt sind. Differenzierungsvorteile können jedoch auch durch den charakteristi-

29 Vgl. Porter (1992), insbesondere S. 31 f.

RoyaltySource ®

PPA BenchMarks™ Summary Report

SIC Description	Agricultural Chemicals
SIC Code	287
Reported Number of Acquisitions	3

Notes:

Fair Value

The benchmark report sums the values gathered from all the reported acquisitions within the three digit SIC Code. For some allocations, the reported intangible asset value is a combination of assets, such as customer base and trademark. When this was observed, we included that reported value as "Other Intangibles" in our benchmark reports.

Useful Life

When available, we report the useful lives assigned to the assets acquired. In some cases, the useful lives are reported in months. We have chosen to represent the monthly data in the following manner:

1 month = 0.1

2 months = 0.2

3 months = 0.3..... 11 months = .11

For example, if the useful life is estimated at 27 months we would report two years and three months as 2.3.

The useful life is gathered by asset category from all the reported acquisitions within the three digit SIC Code and the low/high range is included in the summary.

Abb. 2-3(3): Erläuterungen zum PPA BenchMarks™ Summary Report

schen Geschmack von Lebensmitteln, eine hochwertige Produktqualität oder kurze Lieferzeiten aufgrund niedriger Auftragsdurchlaufzeiten erzielt werden.

Die Beispiele zeigen, dass Wettbewerbsvorteilen zwar nicht zwingend, jedoch oftmals immaterielle Vermögenswerte zugrunde liegen. Bei Marken, Patenten, nicht patentgeschützten Technologien (Betriebsgeheimnissen), wie z. B. Produktionsverfahren, sowie Rezepturen, die den Geschmack von Lebensmitteln bestimmen, ist dies offensichtlich. In den anderen genannten Fällen – niedrige Ausschussquoten, hochwertige Produktqualität und kurze Lieferzeiten – können die Wettbewerbsvorteile auf Prozessen basieren, die möglicherweise Know-how verkörpern. Im Falle der effizienten Steuerung der Produktion kann der zugrunde liegende Prozess zudem mittels einer Software umgesetzt sein.

Damit ist ersichtlich, dass der Analyse der Wettbewerbsvorteile eines Unternehmens bei der Identifikation von dessen immateriellen Vermögenswerten eine besondere Bedeutung zuzumessen ist.

2.2.2.4 Vorgehen bei der Identifikation immaterieller Vermögenswerte

Wettbewerbsvorteile finden typischerweise ihren Niederschlag in der Gewinnspanne eines Unternehmens.[30] Dementsprechend stellt sich regelmäßig ein erstes, überschlägiges Bild der immateriellen Vermögenswerte, die ein Unternehmen prägen, zumeist schon bei der Analyse von dessen Ergebnisrechnung bzw. der Ableitung des Free Cashflow[31] ein. Die dabei anzuwendende Vorgehensweise entspricht im Grundsatz den Überlegungen, die bei der Untersuchung des Einkommensbeitrags eines immateriellen Vermögenswerts zum Gesamteinkommen des betrachteten Unternehmens anzuwenden sind.[32]

Ein auf diese Weise erlangtes erstes und vorläufiges Verständnis der immateriellen Vermögenswerte des übernommenen Unternehmens ist sodann durch eine systematische Analyse von dessen Wettbewerbsvorteilen weiter zu konkretisieren. Hierzu kommen verschiedene Instrumente in Betracht, insbesondere Potenzialanalysen,[33] etwa die Wertkettenanalyse von Porter[34] bzw. die Analyse branchenspezifischer Wertketten. Mittels derartiger Analysen können auch immaterielle Vermögenswerte identifiziert werden, mit denen keine Wettbewerbsvorteile verbunden sind, deren Nutzung jedoch Voraussetzung für die Ausübung der Geschäftstätigkeit ist. Dies ist oftmals bei Software zu beobachten. Darüber hinaus bietet es sich – angesichts der Einbindung der Wertkette in die Branchenstruktur – an, eine Branchenstrukturanalyse[35] durchzuführen. Die zuletzt genannte Untersuchung führt regelmäßig zu Erkenntnissen, auf die insbesondere bei der Analyse und Bewertung von Kundenbeziehung zurückzugreifen ist.

Neben den dargestellten Untersuchungen sind selbstverständlich alle verfügbaren Informationen in die Identifikation einzubeziehen. Beispielsweise können sich im Einzelfall Hinweise auf mögliche immaterielle Vermögenswerte auch aus den Akquisitionsmotiven ergeben, die – im konkreten Fall – etwa in dem gezielten Erwerb eines bestimmten immateriellen Vermögenswerts, z. B. einer Technologie, einer Marke oder einer Kundenbeziehung, liegen können.[36]

2.2.3 Voraussetzungen für das Vorliegen eines Vermögenswerts

Ein Vermögenswert ist dadurch gekennzeichnet, dass er eine von einem Unternehmen aufgrund von Ereignissen der Vergangenheit beherrschte Ressource darstellt, von der ein künftiger wirtschaftlicher Nutzenzufluss erwartet wird.[37] Die einzelnen Merkmale dieser Definition werden im Framework[38] näher erläutert und in IAS 38 für immaterielle Vermögenswerte konkretisiert. Die folgenden Aspekte sind besonders hervorzuheben:

Der künftige wirtschaftliche Nutzen eines Vermögenswerts stellt »das Potenzial, direkt oder indirekt zum Zufluss von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zum Unternehmen beizutragen«, dar.[39] Bei immateriellen Vermögenswerten kommt dieser etwa in »Erlöse(n) aus

30 Ausführlich hierzu Porter (1992), S. 63 ff., insbes. S. 64.
31 Der Ansatz an der Free-Cashflow-Ermittlung anstelle der Ergebnisrechnung folgt den Untersuchungen von Rappaport (1995), S. 83 ff.
32 Siehe hierzu unter 2.3.5.2.
33 Siehe hierzu z. B. Bea/Haas (2005), S. 111 ff.
34 Siehe im Einzelnen Porter (1992), S. 59 ff.
35 Siehe hierzu Porter (2008), S. 35 ff.
36 So auch Schmalenbach-Gesellschaft (2009), S. 9; Beyer (2008), S. 159.
37 Siehe F.49 (a) sowie IAS 38.8.
38 Siehe F.53 ff.
39 F.53.

dem Verkauf von Produkten oder der Erbringung von Dienstleistungen, Kosteneinsparungen oder andere(n) Vorteile(n), die sich für das Unternehmen aus der Eigenverwertung des Vermögenswertes ergeben«, zum Ausdruck.[40]

Die Verfügungsmacht über einen immateriellen Vermögenswert ist dann gegeben, wenn ein »Unternehmen die Macht hat, sich den künftigen wirtschaftlichen Nutzen … zu verschaffen, und es den Zugriff Dritter auf diesen Nutzen beschränken kann«.[41] Im Falle juristisch durchsetzbarer Ansprüche wirft diese Voraussetzung keine Probleme auf. Die Verfügungsmacht kann allerdings auch ohne eine juristische Durchsetzbarkeit gegeben sein.

2.2.4 Identifizierbarkeit als Voraussetzung für den Ansatz eines immateriellen Vermögenswerts

Die Identifizierbarkeit zielt darauf ab, dass ein immaterieller Vermögenswert vom Geschäfts- oder Firmenwert unterscheidbar sein muss.[42] Sie ist in folgenden zwei Fällen gegeben:[43]

- Der Vermögenswert ist »separierbar« – »er kann vom Unternehmen getrennt und somit verkauft, übertragen, lizenziert, vermietet oder getauscht werden«. Dabei ist es ausreichend, wenn dies zusammen mit einem Vertrag, einem identifizierbaren Vermögenswert oder einer Schuld möglich ist. Eine Absicht des Unternehmens zur Separierung muss hingegen nicht gegeben sein (Separability-Kriterium).
- Der Vermögenswert entsteht »aus vertraglichen oder anderen gesetzlichen Rechten«. Es kommt dabei nicht darauf an, ob diese Rechte übertragbar sind bzw. vom Unternehmen oder von anderen Rechten oder Pflichten getrennt werden können (Contractual-Legal-Kriterium).

Abbildung 2-2, S. 8, gibt zu jedem dort aufgeführten Typ immaterieller Vermögenswerte an, ob dessen Identifizierbarkeit typischerweise auf dem Separierbarkeitskriterium oder dem Contractual-Legal-Kriterium beruht. Es zeigt sich, dass ganz überwiegend das zuletzt genannte Kriterium relevant ist.

Beim Separierbarkeitskriterium ist zu beachten, dass es im Einzelfall schwierig sein kann, dessen Vorliegen zu beurteilen. In diesen Fällen kann die Separierbarkeit auch dadurch dargelegt werden, dass Transaktionen, deren Gegenstand derartige immaterielle Vermögenswerte oder mit diesen vergleichbare Vermögenswerte sind, nachgewiesen werden. Hierfür ist es unerheblich, wie häufig diese Transaktionen erfolgen bzw. ob der Erwerber an diesen beteiligt ist oder nicht. Ein typisches Beispiel für Vermögenswerte, deren Separierbarkeit regelmäßig über das Vorliegen entsprechender Transaktionen nachgewiesen wird, sind Kundenlisten. Dem steht nicht entgegen, dass das übernommene Unternehmen davon ausgeht, dass dessen Kundenlisten im Vergleich zu denen, die Gegenstand der Transaktionen sind, Besonderheiten aufweisen. Eine Kundenliste ist allerdings dann nicht mehr separierbar, wenn deren Veräußerung, Übertragung usw. aufgrund rechtlicher Vereinbarungen, z. B. Vertraulichkeitsklauseln, ausgeschlossen ist.[44]

Die Separierbarkeit einer nicht patentierten Technologie, die dementsprechend nicht das Contractual-Legal-Kriterium erfüllt, ist beispielsweise dann gegeben, wenn diese zur Herstel-

40 IAS 38.17.
41 IAS 38.13.
42 Vgl. IFRS 3. BC 157 ff. sowie IAS 38.11.
43 IFRS 3 App. A; IAS 38.12.
44 Vgl. IFRS 3.B33.