

Valuation News

Deal Advisory

Sommer 2021

Editorial

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

wir freuen uns, Ihnen mit dieser 33. Ausgabe unserer Valuation News erneut aktuelle Themen der Bewertung von Unternehmen und Vermögenswerten vorstellen zu können.

Daten sind bekanntermaßen das Öl des 21. Jahrhunderts. In dem ersten Beitrag befassen wir uns mit den Fragen, ob Daten grundsätzlich einen ihnen innewohnenden Wert haben und mit welchen innovativen Ansätzen datenbasierte Geschäftsmodelle bewertet werden können. Anschließend gehen wir auf den Impairment Test gemäß IAS 36 ein und diskutieren, ob und wie die Bewertung realer Sachanlagen vieler Unternehmen durch umweltpolitische Vorgaben und/oder infolge der COVID-19-Pandemie betroffen sein könnten. Im dritten Beitrag geht es um die Strukturierung eines Joint Ventures und dessen Auswirkung auf die Form der Konsolidierung des Joint Ventures im Rahmen des Konzernabschlusses. In diesem Zusammenhang stellen wir quantitative Analysen als zentralen Bestandteil für die Beurteilung von

Konsolidierungsfragen gemäß IFRS 10 und 11 vor.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre und freuen uns über Ihr Feedback. Auch Anregungen, Themenvorschläge und weiterführende Diskussionen sind jederzeit willkommen. Gerne stehen wir darüber hinaus für Ihre individuellen Fragen zur Verfügung. Sie erreichen uns unter valuation-news@kpmg.com.

Ergänzend möchten wir Sie auf die im Dezember im IDW-Verlag erschienene 2. Auflage des Sammelbands „Praxiswissen Unternehmensbewertung – Kurzbeiträge zu aktuellen Bewertungsthemen“ hinweisen, in dem mehr als 70 aktuelle Bewertungsfragen systematisiert und aktualisiert erläutert werden.

Mit freundlichen Grüßen

Prof. Dr. Marc Castedello
Partner

Stefan Schöniger
Partner

Inhalt

Wert von Daten

Innovative Bewertungsansätze bei datenbasierten Geschäftsmodellen
Seite 2

Impairment Test von Sachanlagen gemäß IAS 36

Triggering Events können zu Abwertungen auch von neuen Assets führen
Seite 6

Joint Ventures

Quantitative Analysen als zentraler Bestandteil der Beurteilung von Konsolidierungsfragen gemäß IFRS 10/11
Seite 10

Wert von Daten – Innovative Bewertungsansätze bei datenbasierten Geschäftsmodellen

Daten sind das Öl des 21. Jahrhunderts – dieser Satz, der sich so oder in ähnlicher Form in aktuellen Studien und Publikationen wiederfindet, soll die offenbar grenzenlosen Möglichkeiten verdeutlichen, die Daten und Datenanalysen für zukünftige Geschäftsmodelle bieten können. Öl und Daten haben eines gemeinsam: Beide existieren zunächst in „Rohform“, müssen erst „gefördert“, aufbereitet und verarbeitet werden, um als wertvolles Ausgangsmaterial für unterschiedlichste Verwendungen eingesetzt werden zu können. Mit dieser zunehmenden Bedeutung von Daten rücken die Beurteilung und Quantifizierung ihres Werts in den Vordergrund. Haben Daten bereits grundsätzlich einen ihnen „innewohnenden“ Wert? Diese Überlegung weist große Parallelen zu früheren Fragestellungen im Rahmen von Unternehmensbewertungen auf. Historische Ansätze, die im Wert eines Unternehmens eine bestimmte, unabhängige und unveränderliche Eigenschaft sahen, wurden jedoch sehr rasch durch passendere Wertkonzepte abgelöst. Diese stellten den individuellen Nutzen in den Fokus der Bewertung und wurden zu marktorientierten Wert- und Preiskonzepten weiterentwickelt. Mit der Bewertung von Daten verhält es sich ganz ähnlich. Daten „stand alone“, also vollständig isoliert betrachtet, besitzen grundsätzlich keinen Wert. Erst die mit ihnen verbundenen wirtschaftlichen Sachverhalte, wie beispielsweise datenbasierte Geschäftsmodelle, können aus den Daten Werte generieren.

Wandel von Geschäftsmodellen

Datenbasierte Geschäftsmodelle bieten großes Potenzial und gewinnen besonders vor dem Hintergrund der oftmals ohnehin vorhandenen Datenbasis an Attraktivität. Bislang werden Daten, die während des Dienstleistungs- oder Produktionsprozesses gewonnen werden, in der Regel zur Verbesserung der Services oder Produkte bzw. zur Prozessoptimierung genutzt. Darüber hinaus werden Datenanalysen derzeit hauptsächlich eingesetzt, um die Geschäftsentwicklung anhand von Finanzkennzahlen zu überwachen oder genauere Informationen über bestehende Kunden zu gewinnen. Oft noch ungenutzt bleibt bislang das Potenzial, aus Daten zusätzlichen Mehrwert zu schöpfen oder mithilfe von verfügbaren Daten neue Produkte und Dienstleistungen zu schaffen. Dabei bieten neue Geschäftsmodelle, die auf den ohnehin generierten Daten basieren, die Möglichkeit, aus

den bisherigen „Begleitprodukten“ konkrete Werte hervorzubringen. Die neu zu entwickelnden Konzepte lassen sich in Abhängigkeit ihrer Nähe zum bisherigen Geschäftsmodell in drei verschiedene Ansätze differenzieren:¹

- Evolutionäre Ansätze sind hierbei eng mit dem bisherigen Geschäftsmodell verbunden und ergänzen dieses ggf. bereits um digitale Elemente. Das ursprüngliche Geschäftsmodell wird hierbei lediglich digital angereichert, jedoch nicht durch die digitalen Komponenten in seiner Grundform verändert. Für Geschäftsmodelle des evolutionären Ansatzes stehen beispielhaft Konnektivitätslösungen für Fahrzeuge, individuelle Onli-

ne-Produktkonfiguratoren oder auch Schulungsvideos als Begleitprodukt für Maschinen.

- Revolutionäre Ansätze entwickeln neue Geschäftsmodelle nah am bisherigen Geschäftsmodellkern, die nur noch bedingt in Verbindung mit dem bisherigen („physischen“) Produkt stehen, allerdings in der Regel ausschließlich in Kombination mit diesem vermarktet werden, wie beispielsweise Predictive Maintenance Services, die in Kombination mit Maschinen angeboten werden und auf Daten einer Vielzahl von Maschinen bei unterschiedlichen Kunden zugreifen, was zu präziseren Analysen auf einer deutlich umfangreicheren Informationsgrundlage führt.
- Disruptive Ansätze beschreiben Geschäftsmodelle, die keinerlei Verbindung mit dem bisherigen Geschäftsmodell mehr aufweisen und vollkom-

¹ Glemser/Tschöpel: Geschäftsmodelle im digitalen Wandel – Den Rohstoff Daten richtig nutzen, KPMG Whitepaper, <https://hub.kpmg.de/gesch%C3%A4ftsmodelle-im-digitalen-wandel>

men unabhängig von bisherigen Angeboten vermarktet werden können. Die traditionellen Geschäftsmodelle dienen hierbei lediglich als Ausgangspunkt bzw. bilden die Datengrundlage, wie beispielsweise der Verkauf der bei der Ladungsüberwachung gewonnenen Echtzeitdaten über Temperatur, Feuchtigkeit und Luftdruck aus verschiedenen Containern eines Logistikbieters an ein kommerzielles meteorologisches Institut.

Monetarisierung und Pricing von Daten vor dem Hintergrund digitaler Geschäftsmodelle

Die Entwicklung von innovativen oder disruptiven Geschäftsmodellen stellt Unternehmen allerdings vor eine weitere Herausforderung, für die es bis dato noch keine fest etablierten Lösungen gibt: die monetäre Bewertung der Daten und damit das angemessene Pricing der digitalen Geschäftsmodelle. Zunächst gilt es, sich einen strukturierten Überblick über die im Unternehmen entstehenden Daten zu verschaffen. Dazu sollte ermittelt werden, wo und in welchem Umfang Daten generiert werden, welche Qualität sie besitzen und wie sie bislang genutzt werden. Hierauf basierend kann mit der Suche nach neuen Verwendungsmöglichkeiten begonnen werden. Die zentrale Fragestellung ist dabei: Wer profitiert von den Erkenntnissen aus den Daten bzw. welchen Nutzen haben sie? Diese Schwierigkeit der Bewertung von Daten wird hierbei durch eine wichtige Eigenschaft begründet: Ihr Nutzen variiert in Abhängigkeit von ihrer zukünftigen Verwendung und somit in Abhängigkeit vom Geschäftsmodell, das durch die Daten beeinflusst wird. So wird der subjektive Wert eines Geschäftsmodells – und damit implizit der Wert der ihm zugrunde liegenden Daten – regelmäßig durch den subjektiven

Nutzen determiniert, den das Modell für den Betreiber hat. Ein relevanter Preis hingegen wird regelmäßig durch das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage bestimmt. Erst wenn der Preis über dem subjektiven Wert (= Grenzpreis) eines Verkäufers liegt, wird er auch verkaufen und somit unmittelbar eine Wertsteigerung in Höhe der Differenz zwischen Preis und Wert realisieren. Je transparenter und breiter der Markt, auf dem gehandelt wird, umso eher können relevante Preise auch tatsächlich beobachtet und auf das Bewertungsobjekt übertragen werden – vorausgesetzt, dass es sich bei den Daten, die den Preisen zugrunde liegen bzw. bei den Geschäftsmodellen um homogene Güter bzw. stark vergleichbare Güter handelt. Die Herausforderung bei der monetären Bewertung ergibt sich somit aus den aus heutiger Sicht vielfältigen, jedoch auch unsicheren bzw. bislang vollkommen unbekanntem Verwendungsmöglichkeiten von Daten (fehlende bzw. unbekannt Homogenität). Das ist insbesondere vor dem Hintergrund der voranschreitenden Möglichkeiten der Datenanalytik von Bedeutung: So sind heute noch bei Weitem nicht alle Nutzungsszenarien bekannt und die Verkäufer können nicht wissen, wie die Käufer die Daten nutzen und in welchem Umfang sie davon profitieren. Die Frage der monetären Datenbewertung wird aktuell stark diskutiert, ohne dass sich bis heute ein Konsens hinsichtlich des „richtigen“ Ansatzes etabliert hätte. Ein Vorschlag von Gartner² orientierte sich beispielsweise an allgemeinen Bewertungsansätzen immaterieller Wirtschaftsgüter und den folgenden Fragen:

- Wie zutreffend, vollständig und exklusiv sind die Daten?
- Wie nützlich und relevant sind die Daten für welchen Zweck?
- Wie beeinflussen die Daten die Geschäftstreiber?
- Was würde der Verlust der Daten kosten?
- Was würde der Verkauf der Daten auf dem Markt einbringen?
- Welchen Einfluss haben die Daten auf das Ergebnis?

Die genannten sechs Fragen lassen sich grundsätzlich in den Rahmen etablierter Bewertungsmethoden einordnen. Bei jeder Bewertung ist zunächst das Bewertungsobjekt abzugrenzen und hinsichtlich seiner bestmöglichen Verwendungsmöglichkeit zu überprüfen. Zur Wertableitung nach diesem Modell werden dann die relevanten Werttreiber und ihr Einfluss auf die absolute Höhe, den zeitlichen Anfall und das Risikoprofil der zukünftigen, aus dem Geschäftsmodell erzielbaren Ergebnisse analysiert und beurteilt. Für die Preisableitung wird regelmäßig auf Marktvergleiche zurückgegriffen. Und auch die Orientierung an Wiederbeschaffungskosten im Rahmen einer Substanzwertableitung findet Berücksichtigung, wenngleich dem Substanzwert – neben dem (subjektiven) Entscheidungswert und dem Marktpreis (objektivierter Wert) – im Konzept ökonomisch unterlegter Bewertungsmethoden kein eigenständiger Aussagegehalt zugesprochen wird.

Grundsätzliches Vorgehen bei der Bewertung von Daten

Auch der Wert datenbasierter, innovativer Geschäftsmodelle wird – wie die Bewertung grundsätzlich jedes Investments – durch zwei Fragen bestimmt: Wie viele Risiken sind mit dem Geschäftsmodell verbunden? Und welche Perfor-

² Douglas Laney: Why and How to Measure the Value of Your Information Assets, 2015, <https://www.gartner.com/doc/3106719/measure-value-information-assets>

mance darf/muss dafür erwartet werden? Jede belastbare Bewertung basiert auf einer sachgerechten Planung. Planungsmethoden für die Beurteilung datenbasierter, innovativer Geschäftsmodelle müssen in der Lage sein, das Geschäftsmodell und insbesondere den Beitrag der zugrunde liegenden Daten vollständig und richtig zu reflektieren, sie in finanzielle Größen zu transformieren und die mit ihnen verbundene Performance und das Risiko gleichermaßen abzuleiten. Auch bei der Bewertung von Daten gilt: Komplexitätsreduzierung darf nur insoweit in Kauf genommen werden, als sie sich nicht materiell auf das Bewertungsergebnis auswirkt. Der Prognose der zukünftigen Ergebnisse – wie etwa als Basis für eine Discounted Cash Flow (DCF)-Methode – kommt bei der Planung datenbasierter Geschäftsmodelle somit grundsätzlich dieselbe zentrale Rolle zu wie bei der Bewertung etablierter Geschäftsmodelle. Bewerten heißt vergleichen – dieses grundlegende Prinzip der (Unternehmens-)Bewertung gilt natürlich auch bei der Bewertung von Daten und datenbasierten Geschäftsmodellen. Um den (bekannten) Preis eines Geschäftsmodells oder Guts auf ein anderes (mit unbekanntem Preis) zu übertragen, müssen beide unter anderem gleichen Risiken unterliegen (Risikoäquivalenzprinzip). Das Risikoäquivalenzprinzip ist eines der zentralen Bewertungsprinzipien und ein Verstoß würde zum bekannten „Äpfel-mit-Birnen-Vergleich“ führen. Seine sachgerechte Berücksichtigung setzt die Vergleichbarkeit der operativen Risiken von Unternehmen, Geschäftsmodellen oder Gütern voraus. Für die Bewertung etablierter Geschäftsmodelle wird in der Bewertungspraxis oft auf die Kapitalmarktdaten börsennotierter Vergleichsunternehmen (Peer Group) zurückgegriffen. Die Auswahl der Vergleichsunternehmen erfolgt anhand qualitativer Merkmale

(zum Beispiel Branche, Region, Absatz- und Kundenbasis) und ist oft Gegenstand kontroverser Diskussionen, da es bislang an einem einheitlichen Ansatz zur Quantifizierung operativer Unternehmensrisiken fehlte. Vergleichsmaßstäbe zur Beurteilung des Risikoprofils datenbasierter Geschäftsmodelle hingegen existieren bislang faktisch gar nicht.

Innovative Geschäftsmodelle erfordern innovative Bewertungsansätze

Neue innovative Bewertungsansätze wie beispielsweise CEDA (Corporate Economic Decision Assessment)³ sind der Schlüssel zu einer sachgerechten Bewertung. Denn die Praxis benötigt praktikable Ansätze, die das operative Risiko innovativer Geschäftsmodelle gleichermaßen und konsistent in den Planungen der zukünftigen Ergebnisse sowie der damit zusammenhängenden Renditeforderungen reflektieren. Bei der Ableitung und Plausibilisierung der zukünftigen Ergebnisse datenbasierter Geschäftsmodelle muss der Einfluss von Daten auf die bewertungsrelevanten Treiber des Geschäftsmodells berücksichtigt werden. Sie beeinflussen nicht nur die Unternehmensperformance, sondern zugleich auch das Risikoprofil des Geschäftsmodells. Im Ergebnis resultieren daraus abgeleitete, geschäftsmodellspezifische Renditeforderungen, die mit den zukünftig erwarteten Ergebnissen korrespondieren. Auf dieser Grundlage lassen sich auch datenbasierte Geschäftsmodelle einer transparenten und nachvollziehbaren Bewertung unterziehen. Wie kann nun das grundsätzliche Bewertungsvorgehen auf die drei oben genannten datenbasierten Geschäftsmodelle praktikabel angewendet werden?

³https://home.kpmg/de/de/home/themen/2016/06/ceda_-_ein-kpmg-ansatz-als-antwort-auf-aktuelle-marktherausforde.html

Für datenbasierte Geschäftsmodelle nahe am etablierten Geschäftsmodell (evolutionärer Ansatz) sind im Wesentlichen die digitalen Anreicherungen im Rahmen des bestehenden Geschäftsmodells zu erfassen und zu beurteilen. Unternehmen mit solchen Geschäftsmodellen haben bei der Beurteilung innovativer, datenbasierter Veränderungen gegenüber reinen Start-ups den Vorteil, mit etablierten Planungsansätzen grundsätzlich vertraut zu sein. Sie müssen lediglich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und operativen Werttreiber, die sich durch die Datenverwendung zukünftig verändern, konsistent in das bestehende Geschäftsmodell integrieren. Zu untersuchen ist hierbei neben der dateninduzierten Performanceveränderung des bestehenden Geschäftsmodells insbesondere die möglicherweise mit ihr einhergehende Risikoveränderung. So ist zum Beispiel denkbar, dass Appbasierte Zusatzlösungen nicht nur das Umsatzvolumen des Kernprodukts (Performance) positiv beeinflussen, sondern auch die Ergebnisvolatilität reduzieren, weil sie den Informationszugang signifikant verbessern und damit einen positiven Einfluss auf das Risikoprofil des bestehenden Geschäftsmodells haben. Eine hieraus resultierende Wertsteigerung wäre folglich performance- und risikogetrieben. Beim revolutionären Ansatz tritt neben das bestehende Geschäftsmodell quasi ein datenbasiertes, neues Geschäftsmodell, wobei zwischen beiden jedoch Interdependenzen bestehen bleiben. Diese Interdependenzen ermöglichen, zumindest teilweise, die Abbildung des neuen datenbasierten Geschäftsmodells auf der Basis bekannter Informationen aus dem etablierten Geschäftsmodell. Hinzu treten neue interne wie externe Informationen, um das datenbasierte Geschäftsmodell möglichst vollständig zu beschreiben und in ein entsprechendes Pla-

nungsmodell zu transformieren. Mittels eines Planungsmodells gelingt dann die transparente Überführung der „Daten“ in finanzielle Ergebnisgrößen. Gegebenenfalls sind Effekte auf die Performance des bereits bestehenden Geschäftsmodells einzubeziehen. Hinsichtlich der Risikoposition des datenbasierten Geschäftsmodells sind einerseits dessen individuelles Risikoprofil und andererseits eine mögliche Risikodiversifizierung aus der Kombination mit dem Kerngeschäftsmodell zu berücksichtigen. Der gesamte Werteffekt setzt sich somit zusammen aus den (Stand-alone-)Werten der beiden Geschäftsmodelle sowie den performance- und risikoseitigen Synergien, die aus der Kombination der Geschäftsmodelle resultieren. Disruptive datenbasierte Geschäftsmodelle sind nahezu unabhängig von bisherigen Geschäftsmodellen und weisen damit die größten Parallelen zu den Start-ups auf. Limitierte Informationen aufgrund fehlender Vergangenheit, fehlender Vergleichbarkeit mit anderen Geschäftsmodellen sowie eine hohe Prognoseunsicherheit sind hiermit verbunden. Ungeachtet dessen führt vor dem Hintergrund gebotener Transparenz sowie der notwendigen Performance- und Risikoerfassung sowie ihrer Start-up-typischen Veränderungen im Zeitablauf kein Weg an der Transformation des disruptiven Geschäftsmodells in ein Planungsmodell vorbei, das sich an Schlüsselkennzahlen (KPIs) orientiert. Oft genannte Vorbehalte hinsichtlich anfänglich fehlender Informationen zur Ergebnisprognose relativieren sich rasch, wenn eine erste Fokussierung auf die operativen Treiber erfolgt, die sich bei einer tieferen Auseinandersetzung mit dem datenbasierten Geschäftsmodell ergeben. Jede Bewertung sollte auf dem operativen Geschäftsmodell und nicht lediglich auf den

daraus resultierenden finanziellen Kennzahlen aufsetzen. Dies blieb in der Vergangenheit bei der Planung etablierter Geschäftsmodelle oftmals unberücksichtigt oder wurde mit der Annahme gerechtfertigt, dass sich etablierte Unternehmen in konsistenten Zahlenwerken reflektieren. Für datenbasierte disruptive Geschäftsmodelle gilt das nicht. Etablierte Planungs- und Bewertungsansätze bilden zwar konzeptionell weiterhin die beste Basis, um den neuen Anforderungen an die Beurteilung disruptiver Geschäftsmodelle gerecht zu werden, sie müssen jedoch an die neuen Herausforderungen angepasst und um innovative Ansätze zur konsistenten Performance- und Risikoberücksichtigung erweitert werden. Das gelingt nur durch eine konsequente Verbindung zwischen den – das jeweilige Geschäftsmodell reflektierenden – Treibern und den – den Wert reflektierenden – finanziellen Kennzahlen. Gleichzeitig ist das Problem der fehlenden Vergleichbarkeit datenbasierter Geschäftsmodelle mit bisherigen Geschäftsmodellen zu lösen, das sich bei der Ableitung der gesuchten angemessenen Renditeforderungen ergibt. Die in der Vergangenheit unter „stabilen“ Unsicherheiten oft angenommene Risikoäquivalenz zwischen Bewertungsobjekt und Vergleichsinvestition existiert hier nicht länger. Die das Geschäftsmodell beschreibenden zukünftigen Ergebnisse und die hierzu passenden Renditeforderungen müssen auf denselben Zukunftsannahmen und Informationen beruhen sowie parallel und zueinander konsistent abgeleitet werden.

Wert und Preis von Daten und datenbasierten Geschäftsmodellen – ein Ausblick

Preise bilden sich auf Märkten unter Berücksichtigung von Angebot und Nachfrage. Dieser Zu-

sammenhang behält auch zukünftig bei innovativen, datenbasierten Geschäftsmodellen seine Gültigkeit. Preise sind – mehr oder wenig gut – beobachtbar. Die sie beeinflussenden Informationen sind es regelmäßig nicht. Basis für Preisverhandlungen sind jedoch immer die subjektiven Preisvorstellungen von Käufer und Verkäufer. Zumindest die Annahmen und Informationen, die zum eigenen Grenzpreis führen, sind dem jeweilig Beteiligten bekannt. Die seines Gegenübers sind – zumindest anfangs – oft unbekannt. Diese bekannten Regeln von Transaktionen werden auch durch disruptive Geschäftsmodelle nicht neu geschrieben. Wie anfangs bei allen innovativen Produkten liegen auch die zukünftigen Wertschöpfungsketten, die auf Daten basieren, sowie die Partizipation der einzelnen Stufen an der gesamten Wertsteigerung bislang noch im Dunkeln. Große Unterschiede zwischen den subjektiven Grenzpreisen der Beteiligten in Abhängigkeit von den jeweiligen Verwendungsmöglichkeiten einerseits sowie der Verfügbarkeit vergleichbarer Konkurrenzangebote andererseits werden keine Seltenheit sein und zu anfänglich hohen Volatilitäten bei den beobachtbaren Preisen führen. Zudem existieren aktuell keine organisierten, transparenten Datenmärkte, auf denen Preise für jeweils vergleichbare Güter als Anhaltspunkte beobachtet werden könnten. Transparenz und Vergleichbarkeit werden sich im Zeitablauf – wie bislang auf allen bekannten Märkten – positiv entwickeln, was zu rückläufigen Preisvolatilitäten führen wird. Bis dahin ist sowohl eine adäquate Preisfindung als auch eine subjektive Wertbestimmung für datenbasierte Geschäftsmodelle deutlich schwieriger als bei etablierten Geschäftsmodellen.

Impairment Test von Sachanlagen gemäß IAS 36 - Triggering Events können zu Abwertungen auch von neuen Assets führen

Gemäß IAS 36 müssen Vermögenswerte auf eine Wertminderung hin geprüft werden, sofern sich Anzeichen dafür ergeben, dass ihr jeweiliger Buchwert den aus ihm erzielbaren Wert unterschreitet. Während sich diese Regelung in den vergangenen Jahren vorrangig bei immateriellen Vermögenswerten auswirkte, könnte sie nun durch umweltpolitische Vorgaben und/oder infolge der COVID-19-Pandemie in zunehmendem Umfang auch die Bewertung realer Sachanlagen vieler Unternehmen betreffen. Insbesondere bei einer aufgrund der vorgenannten Aspekte deutlichen Verringerungen der Marktkapitalisierung eines börsennotierten Unternehmens stellt sich die Frage, ob das Sachanlagevermögen des Unternehmens weiterhin als werthaltig eingestuft werden kann. Stellt der Kursverlust infolge von COVID-19 ein Triggering Event gemäß IAS 36 dar, muss das Sachanlagevermögen einem Impairment Test unterzogen und ggf. wertberichtigt werden.

Überblick

Sofern bei Vermögenswerten der erzielbare Wert (Recoverable Amount) den bilanziellen Buchwert (Carrying Amount) unterschreitet, schreibt IAS 36 (Impairment of Assets) eine Wertminderung im Zuge eines Impairment Tests vor (IAS 36.1, 6). Eine solche Wertminderung führt zu einer außerplanmäßigen Abschreibung (Impairment Loss). Der IAS 36 kennt zwei Arten von Zeitpunkten für den Impairment Test: den regelmäßigen obligatorischen und den anlassbezogenen Wertminderungstest. Während der obligatorische Wertminderungstest mindestens einmal jährlich zu erfolgen hat und sich insbesondere auf immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer – wie z. B. den Goodwill – bezieht, kommt der anlassbezogene Test nur bei einem entsprechenden Ereignis, dem sog. Triggering Event, zur Anwendung. Solch ein Anlass unterstellt ein Indiz einer Wertminderung, z.B. eine börsliche Kurskorrektur, nach der das buchmäßige Eigenkapital des Unternehmens die Marktkapitalisierung übersteigt. Hält ein solcher Zustand an, liegt ein Anlass für einen

Wertminderungstest vor (IAS 36.10).

Beim anlassbezogenen Wertminderungstest wird ein zweistufiges Verfahren angewendet: Im ersten Schritt wird geprüft, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen (Wertminderungstest dem Grunde nach). Liegt ein solcher Anhaltspunkt vor, folgt der Wertminderungstest für die betroffenen Vermögenswerte der Höhe nach, bei dem durch eine Bewertung die Höhe einer ggf. erforderlichen außerplanmäßigen Abschreibung festzulegen ist. Dabei werden Buchwert (Carrying Amount) und erzielbarer Betrag (Recoverable Amount) gegenübergestellt und die Differenz als Wertminderungsaufwand (Impairment Loss) eingebucht.

Gemäß IAS 36.6 entspricht der erzielbare Betrag dem höheren Betrag von

- a) Nettoveräußerungswert (Fair Value less Costs of Disposal) oder
- b) Nutzungswert (Value in Use).

Die Bestimmung des Nettoveräußerungswertes basiert auf IFRS 13 (Fair Value Measurement). Sofern Cashflows nicht den individuellen Vermögenswerten zugeordnet werden können, hat nach IAS 36.66, 104 die Zusammenfassung mehrerer Vermögenswerte zu einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Cash-Generating Unit, CGU) zu erfolgen, die anschließend aggregiert bewertet wird. Hier gilt es zu beachten, dass nach Möglichkeit Vermögenswerte in kleinstmöglichen Gruppen zusammenzufassen sind (IAS 36.6).

Nach Feststellung des Wertminderungsaufwands auf Ebene der CGU wird der Wertansatz der Vermögenswerte innerhalb der CGU in der Bilanz angepasst, sofern die Untergrenze des IAS 36.105 dies zulässt. Die Untergrenze eines Vermögenswerts wird durch den höchsten Wert aus Fair Value less Costs of Disposal, Value in Use oder den Betrag von Null bestimmt. Erfolgt der Impairment Test auf aggregierter Ebene einer CGU und ist gemäß IAS 36.105 eine Wertminderung geboten, so ist der resultierende Abschreibungsbedarf auf die Vermö-

genswerte innerhalb der CGU zu verteilen. IAS 36.104 gibt hierzu eine konkrete Reihenfolge vor: Wenn die CGU einen Goodwill umfasst, soll zunächst dieser abgeschrieben werden; anschließend folgen die übrigen Vermögenswerte im Scope des IAS 36 pro rata.

Nachfolgend sind die Szenarien in zusammengefasster Form dargestellt, die IAS 36.12-14 als externe Quellen für einen Wertminderungstest als Anlass vorsieht:

Soll der Wertminderungsbedarf bei Sachanlagen untersucht werden, sind neben den vorgenannten externen Ursachen auch interne Faktoren, wie die Veralterung oder physische Schäden, Einschränkung der wirtschaftlichen Nutzbarkeit oder technische Obsoleszenz zu berücksichtigen. Gemäß IAS 36.8 reicht ein einzelner Anhaltspunkt externer oder interner Ursachen aus, um eine Wertminderungsprüfung in Gang zu setzen.

Insbesondere durch COVID-19

können Triggering Events entstehen, die durch unternehmensinterne Informationsquellen (IAS 36.12-14) wie bspw. vorübergehende Schließungen von Standorten über Produktionsschwierigkeiten oder Lieferkettenunterbrechungen bis hin zu erhöhten Kosten durch Schutzvorschriften hervorgerufen werden.

Beim Sachanlagevermögen kann die Gefahr bestehen, dass bspw. infolge der COVID-19-Pandemie eigengenutzte Büroimmobilien durch sinkende Marktmieten und

Externe Quellen für Triggering Events



Quelle: KPMG, Deutschland, 2021

Interne Quellen für Triggering Events



Quelle: KPMG, Deutschland, 2021

steigende Leerstände im Markt rückläufigen Wertentwicklungen ausgesetzt sind oder dass durch Umweltauflagen Maschinen und Anlagen aufgrund geringerer Auslastung, ausbleibenden Instandhaltungen oder sinkender Nachfrage an Wert verlieren. Inwiefern solche Szenarien Auswirkungen auf den Value in Use bzw. den Wertminderungsbedarf einer CGU haben, ist im Einzelfall zu prüfen.

Bei der Bewertung einzelner oder mehrerer zu einer CGU gruppierter Sachanlagen ist zu empfehlen, je nach Einschätzung entweder den a) Nettoveräußerungswert (Fair Value less Costs of Disposal) oder b) den Nutzungswert (Value in Use) zuerst zu kalkulieren, je nachdem, nach welchem Ansatz ein höherer Wert zu erwarten ist. Dies begründet sich darin, dass kein Impairment erforderlich ist, sobald einer dieser Werte den Buchwert des Vermögenswerts bzw. der Vermögenswerte überschreitet.

Liegt eine Unterschreitung des Buchwerts vor, ist auch der zweite Wertansatz zu ermitteln, wobei der höhere mit dem Buchwert vergli-

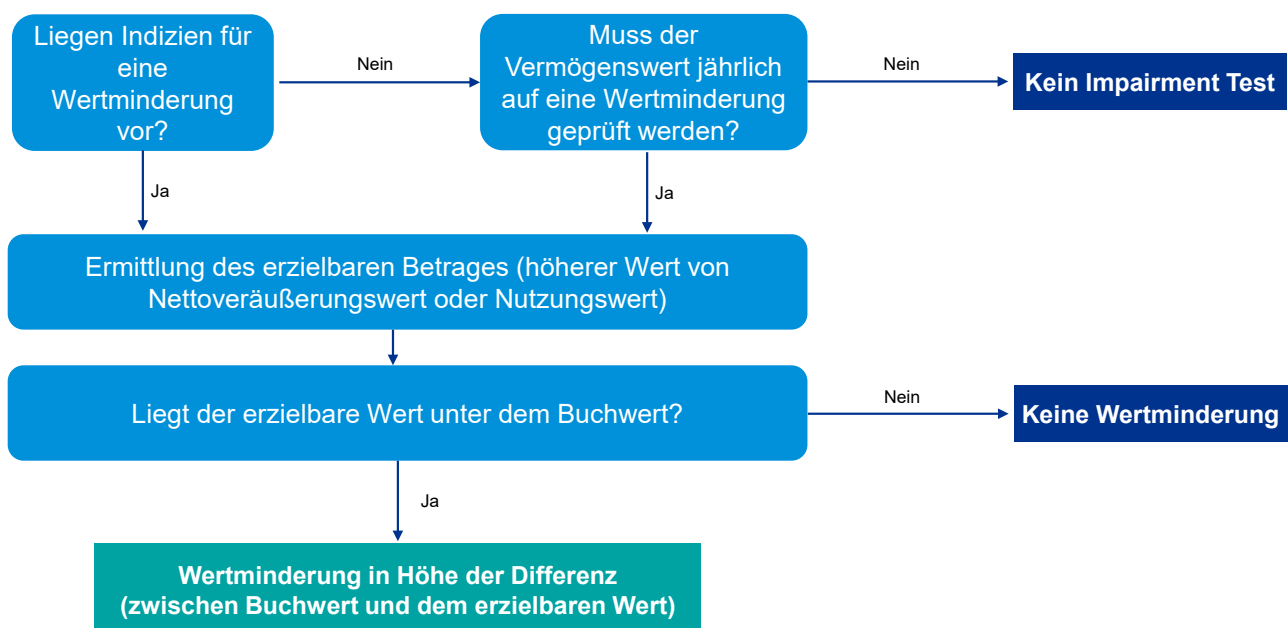
chen wird und somit als Grundlage für eine etwaige Wertminderung dient. Dies folgt der Annahme, dass die Unternehmensführung rational handelt und somit den Vermögenswert dem wirtschaftlichsten Zweck zuführen würde. In der Praxis kann dies dazu führen, dass eine Wertminderung auf Basis des Nutzungswerts ermittelt wurde, diese allerdings aufgrund des höheren Fair Value less Costs of Disposal bzw. Nettoveräußerungswertes nicht zu einer Wertminderung führt. In diesen Fällen ist eine Weiterführung der CGU gegenüber der Veräußerung der Vermögenswerte abzuwägen.

Im Zuge der Kalkulation des Nettoveräußerungswerts (Fair Value less Costs of Disposal) ist der initial ermittelte Fair Value um typische Veräußerungskosten zu reduzieren. Bei Sachanlagen hängt dies stark von der Bewertungsprämisse ab, bei der zwischen Unternehmensfortführung und -liquidation unterschieden wird. Bei Fortführung beziehen sich Veräußerungskosten auf die Gesamtheit des Sachanlagevermögens, während diese bei Liquidation pro Vermögenswert veran-

schlagt werden müssen. Gerade bei Immobilien können so erhebliche Kosten wie Makler-, Notar- oder Gerichtskosten entstehen, die bei Wertminderung des Vermögenswerts zu berücksichtigen sind. Ähnliche Vermarktungs- und Transaktionskosten können ebenso bei Maschinen und technischen Anlagen Anwendung finden.

Aktuell ist in der Praxis häufiger ein Abwertungsbedarf bei Maschinen und Anlagen zu erkennen als bei Grundstücken und Gebäuden. Durch das aktuelle Marktgeschehen enthalten Immobilien, die seit der Wirtschaftskrise im Jahr 2008 immer noch als attraktives und sicheres Anlagegut gelten, häufig stille Reserven gegenüber den bilanziellen Buchwerten. Dies begründet sich generell durch Flächenknappheit, risikoarme immobilien-spezifische Zinssätze und steigende Mieten sowie Baukosten. Wie eingangs bereits erwähnt sind im Zuge von COVID-19 umkehrende Tendenzen bei Büroimmobilien festzustellen, da erstmals seit 2008 wieder steigende Leerstände beginnend ab Q1 2020 zu beobachten sind.

Flow-Chart für den Impairment Test



Quelle: KPMG, Deutschland, 2021

Im Bereich von Maschinen und Anlagen lässt sich in der Praxis oftmals erkennen, dass ältere Anlagen weniger anfällig für Wertminderungen sind. Dies begründet sich insbesondere durch den Fair Value less Costs of Disposal-Ansatz in Verbindung mit den planmäßigen Abschreibungsverfahren, durch die insbesondere bei älteren Anlagen – und vor allem bei vorheriger Vollabschreibung – der Zeitwert meist deutlich über dem Buchwert liegt. Darüber hinaus sind im Gegensatz zu Immobilien die Abschreibungsquoten aufgrund der kürzeren Nutzungsdauern deutlich höher.

Üblicherweise erfolgt die Ermittlung des Fair Value less Costs of Disposal von Maschinen und Anlagen anhand des indirekten Sachwertverfahrens. Hierbei werden unter Berücksichtigung lokaler und anlagenspezifischer Preisentwicklung die Neukosten basierend auf den indexierten historischen Anschaffungskosten abgeleitet. Junge Anlagen erfahren hierbei eine geringere Aufwertung durch Preisentwicklung, da deren Buchwerte näher an den aktuellen Marktpreisen liegen. Gegenläufig kann die Reduzierung um Costs of Disposal

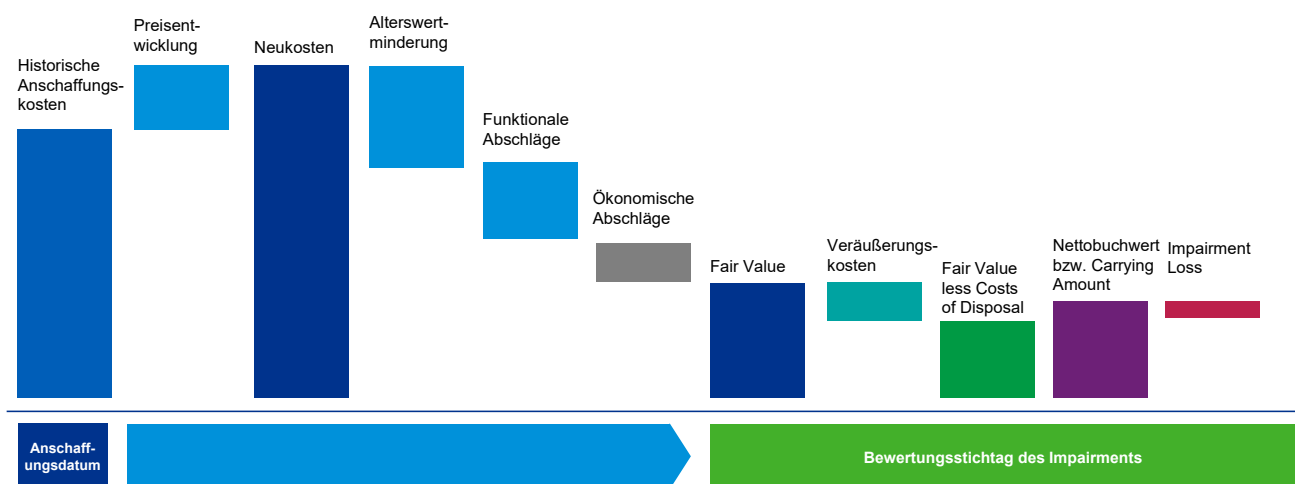
bei jungen Anlagen zu einer vergleichsweise stärkeren Wertminderung führen, wenn diese nicht durch eine höhere Preisentwicklung, wie bei der Fair Value Ermittlung älterer Anlagen, kompensiert wird.

Im nächsten Schritt werden die ermittelten Neukosten durch Alterswertminderung und funktionale Abschläge aufgrund von Zustand oder technologischem Lebenszyklus gemindert. Weitere Prämisse im generellen Bewertungsvorgehen ist die Minderung der abgeschriebenen Neukosten um wirtschaftliche Abschläge, bspw. aufgrund von Unterauslastung oder mangelnder Profitabilität. Da bei der Ermittlung des Fair Value von individuellen Umständen des Nutzers zu abstrahieren ist und die Verwendung durch einen typisierten Marktteilnehmer unterstellt werden soll, ist die Wahrscheinlichkeit bzw. die Höhe von wirtschaftlichen Abschlägen umso höher, je spezifischer die Anlage ist, da sie damit das wirtschaftliche Schicksal eines konkreten Produktes teilt. Ist die Anlage vielseitig (durch einen typisierten Marktteilnehmer) einsetzbar, sinkt die

Wahrscheinlichkeit eines Abschlags, da es alternative Produkte gibt, die keine Absatzschwäche aufweisen. In der Praxis gilt es insbesondere, etwaige ökonomische Abschläge zu hinterfragen und am Beispiel COVID-19 auch die Langfristigkeit externer Einflüsse näher zu beleuchten. Die nachfolgende Abbildung veranschaulicht das Verfahren zur Ermittlung des Fair Value less Costs of Disposal im Sachwertverfahren.

Werden die Neukosten um Alterswertminderung, funktionale und etwaige ökonomische Abschläge reduziert, erhält man den Fair Value gemäß IFRS 13-Definition. Dieser ist um die Veräußerungskosten zu mindern, die in der Praxis häufig zwischen 2,5 % und 15 % liegen können, sofern eine grundsätzliche Nutzungsfortführung angenommen werden kann. Falls das Liquidationsszenario unter Berücksichtigung einer Einzelveräußerung anzunehmen ist, können Abschläge bei bis knapp unter 100 % liegen. Die Veräußerungskosten berücksichtigen Vermarktungszeiten und -risiken, etwaige Kosten für einen Auktionator oder Drittverwendungsfähigkeit der Anlagen.

Verfahren zur Ermittlung des Fair Value less Costs of Disposal



Quelle: KPMG, Deutschland, 2021

Joint Ventures – Quantitative Analysen als zentraler Bestandteil der Beurteilung von Konsolidierungsfragen gemäß IFRS 10/11

Die Strukturierung eines Joint Ventures durch ein Unternehmen unter Beteiligung von externen Investoren erfordert eine Beurteilung der Form der Konsolidierung im Rahmen des Konzernabschlusses des Unternehmens. Die Form der Konsolidierung, insbesondere, ob eine Bilanzierung des Joint Ventures nach der Methode der Vollkonsolidierung oder der Equity-Methode erfolgt, ist grundsätzlich von Art und Umfang der Entscheidungsspielräume auf Ebene des Joint Ventures abhängig. Die Beurteilung dieser Fragestellung erfordert eine Würdigung aller Kriterien nach IFRS 10/11. In diesem Zusammenhang muss regelmäßig ein Nachweis erbracht werden, welchen Einfluss die bedeutendsten Tätigkeiten auf die (schwankenden) Renditen und Zahlungsströme auf der Ebene des Joint Ventures haben. Zur Beantwortung dieser Frage sind unter anderem quantitative Analysen notwendig, die in die Würdigung der bilanziellen Beurteilung einfließen. Diese erforderlichen quantitativen Analysen und deren Umsetzung stehen im Vordergrund dieses Beitrags.

Strukturierung von Beteiligungsmodellen als Joint Venture für Zwecke einer Konsolidierung gemäß Equity-Methode

Bei der Umsetzung ihrer Wachstumsstrategien spielen für viele Unternehmen mögliche Partnerschaften mit externen Investoren in Form von Joint Ventures eine zentrale Rolle.⁴ Insbesondere die Möglichkeiten, den Kapitalbedarf für Unternehmungen zu reduzieren und damit einhergehend das unternehmerische Risiko zu verringern, stehen oftmals bei entsprechenden Überlegungen im Vordergrund. Gleichzeitig kann ein Unternehmen in einer solchen Konstellation auch von Fähigkeiten und Ressourcen der ausgewählten Joint-Venture-Partner profitieren und somit die unternehmerischen Ziele möglicherweise besser realisieren.

Sofern ein Unternehmen die Gründung eines Joint Ventures unter Einbeziehung finanzieller Investoren als Wachstumsmodell in Erwägung zieht, sollte es sich möglichst frühzeitig mit den zentralen Fragen rund um die Strukturierung einer solchen Partnerschaft auseinandersetzen. Diese hat nämlich unter anderem wesentlichen Einfluss auf Bilanzierungsfragen im Rahmen des Konzernabschlusses. Konkret steht dabei die Frage im Mittelpunkt, ob das neu gegründete Unternehmen als Tochterunternehmen im Wege einer Vollkonsolidierung (IFRS 10) oder als Joint Venture (IFRS 11) oder assoziiertes Unternehmen (IAS 28) im Wege der At-Equity-Bilanzierung in den Konzernabschluss der beteiligten Unternehmen einbezogen werden muss.

In der Praxis ist oftmals zu beobachten, dass die Form der Konsolidierung im Rahmen des Konzernabschlusses für Unternehmen von hoher Bedeutung sein kann. Die Zielstellungen von Unternehmen sind dabei unterschiedlich. Sofern beispielsweise der Ausweis der Umsatzerlöse des Joint Ventures im Konzern der Mutterge-

sellschaft beabsichtigt ist, wird eine Vollkonsolidierung angestrebt. Ein Vorteil einer At-Equity-Bilanzierung kann aus Sicht des Unternehmens u.a. darin bestehen, dass die Nettofinanzverbindlichkeiten der neuen Gesellschaft nicht in der Konzernbilanz der Muttergesellschaft abgebildet werden müssen. Entsprechend werden bei Gründung des Joint Ventures Beteiligungsunternehmen gezielt dahingehend strukturiert, dass entweder eine Vollkonsolidierung oder eine At-Equity-Bilanzierung⁵ erreicht wird.

Die Kriterien zur Beurteilung, ob ein Beteiligungsunternehmen gemäß IFRS von einem Anteilseigner beherrscht wird und damit nach der Methode der Vollkonsolidierung oder nach der Equity-Methode zu bilanzieren ist, werden in IFRS 10 dargestellt. Ein Anteilseigner beherrscht ein Beteiligungsunternehmen nach IFRS

⁴ In diesem Beitrag werden alle Gemeinschaftsunternehmen unabhängig von den konkreten Beteiligungsverhältnissen (also auch bei nicht paritätischen Beteiligungskonstellationen) als Joint Ventures bezeichnet.

⁵ Die Bilanzierung nach der Equity-Methode kommt auch für assoziierte Unternehmen zur Anwendung, die im vorliegenden Beitrag nicht betrachtet werden.

10.7, sofern die nachfolgenden drei Kriterien kumulativ erfüllt sind:

- die Verfügungsgewalt des Anteilseigners über das Beteiligungsunternehmen,
- die Erzielung variabler Rückflüsse aus seiner Beziehung zum Beteiligungsunternehmen, und
- die Fähigkeit des Anteilseigners, über seine Verfügungsgewalt die Höhe der variablen Rückflüsse zu beeinflussen.

Im vorliegenden Beitrag wird nur die Verfügungsgewalt der Joint-Venture-Partner und ihr Einfluss auf die wichtigsten unternehmerischen Entscheidungen des Joint Ventures betrachtet. Ein Joint Venture im Sinne des IFRS 11 liegt vor, sofern die Verfügungsgewalt über die für die Höhe der variablen Rückflüsse maßgeblichen Tätigkeiten der gemeinschaftlichen Führung der Joint-Venture-Partner unterliegen. Werden hingegen die für die Höhe der Rendite auf Gesellschaftsebene maßgeblichen Tätigkeiten im Wesentlichen durch einen der Partner gesteuert, ist von einer Beherrschung durch nur eine Partei auszugehen. Um diese Beurteilung vorzunehmen, sind die maßgeblichen Tätigkeiten auf der Grundlage des Geschäftsmodells in einem ersten Schritt zu identifizieren und in einem zweiten Schritt im Hinblick auf ihre Bedeutung für die Höhe der variablen Rückflüsse zu gewichten. Hierzu ist eine ergänzende quantitative Analyse das geeignete Mittel.

Messung der Variabilität von Rückflüssen auf Basis von Entscheidungsspielräumen eines Joint Ventures

Ausgangspunkt der quantitativen Analysen im Zusammenhang mit Beurteilungen dieser Konsolidierungsfrage ist ein präzises Verständnis des Geschäftsmodells des betrachteten Joint Ventures.

Relevant sind in diesem ersten Analyseschritt ausschließlich die Bestandteile der Wertschöpfungskette, die durch unternehmerische Entscheidungen des Joint Ventures maßgeblich beeinflusst werden können, während sämtliche unternehmerischen Entscheidungen, die nicht im Einflussbereich des Joint Ventures liegen, nicht untersucht werden. Ebenfalls bleiben im Rahmen der quantitativen Analysen die Bestandteile der Wertschöpfungskette unberücksichtigt, die zwar grundsätzlich im Einflussbereich des Joint Ventures liegen können, die aber aufgrund bereits getroffener Entscheidungen im Zuge der Gründung des Joint Ventures zukünftig nicht mehr durch das Joint Venture beeinflussbar und somit als vorbestimmt zu qualifizieren sind. Dies ergibt sich daraus, dass dem Control-Konzept des IFRS 10 eine zukunftsorientierte Betrachtung zugrunde liegt. Bereits mit Konstituierung eines Joint Ventures sind die durch die Partner festgelegte Entscheidungsbereiche als Teil der gemeinsamen Vereinbarung zu betrachten und für die weitere Analyse unerheblich. In Abhängigkeit der konkreten Ausgestaltung des Geschäftsmodells kann die Identifikation der Einflussbereiche und Entscheidungsmöglichkeiten eines Joint Ventures ein hohes Maß an Komplexität aufweisen. Zudem ist die Gründung des Joint Ventures von den Verhandlungen zwischen den Partnern geprägt, was wiederum Einfluss auf die Ausprägung des Geschäftsmodells und die Entscheidungsbereiche des Joint Ventures haben kann.

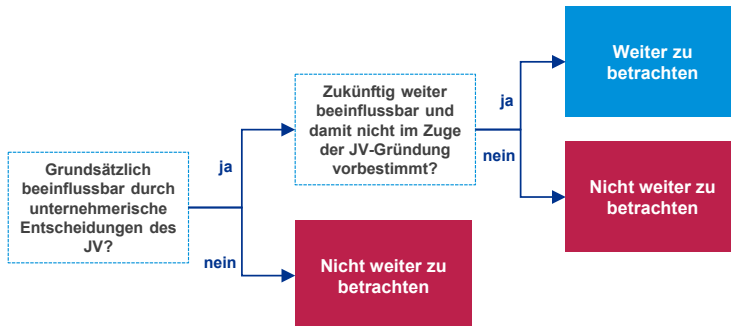
In einem zweiten Schritt müssen auf Basis der identifizierten, nicht vorbestimmten Entscheidungsoptionen des Joint Ventures die korrespondierenden operativen und finanziellen Werttreiber definiert werden, die maßgeblichen Einfluss auf die variablen Rückflüsse haben. Unter variablen Rückflüs-

sen sind beispielsweise Dividenden und/oder andere ökonomische Vorteile wie Wertsteigerungen des Joint Ventures, Exit- oder Liquidationserlöse zu verstehen. Da die Regelungen des IFRS 10 in Bezug auf die Messung der Variabilität der Rückflüsse keine spezifischen Vorgaben enthalten, sind sowohl relative Größen (Renditen) als auch absolute Größen (Zahlungsströme) zu betrachten. Als Rendite kann dabei unter anderem die interne Verzinsung des Joint Ventures im Sinne der Internal Rate of Return (IRR) betrachtet werden. Als Zahlungsströme stehen die Nettozahlungsströme auf Ebene des Joint Ventures (Cashflow to Equity) im Vordergrund, um neben den Entscheidungen des Joint Ventures im Hinblick auf operative Größen (wie Vertrieb, Einkauf, Investitionen) auch die möglicherweise relevanten Auswirkungen von Finanzierungsentscheidungen durch das Joint Venture einbeziehen zu können.

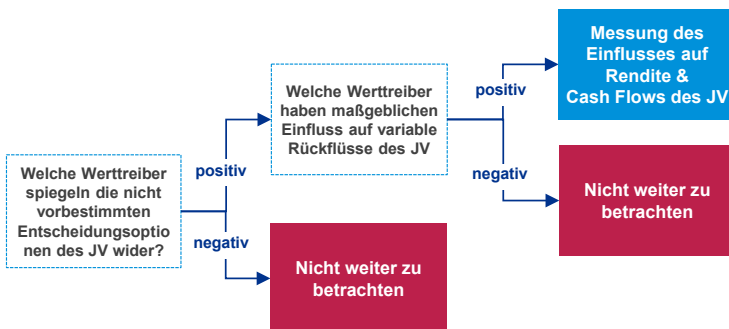
Für die Messung der Variabilität der Renditen und Zahlungsströme sind die jeweiligen Chancen-Risiko-Profile der einzelnen Werttreiber von entscheidender Bedeutung und somit in die Analysen einzubeziehen. Je größer dabei die Bandbreiten möglicher Ausprägungen der Werttreiber im Sinne von Upside- und Downside-Potenzialen ausfallen, desto höher ist grundsätzlich auch die Variabilität der Rückflüsse. Die Festlegung realistischer Bandbreiten, in denen sich einzelne Werttreiber bewegen können, erfolgt über den Businessplan für das Joint Venture. Dabei fließen zur Bestimmung der Upside- und Downside-Potenziale Markterfahrungen und Vergleichsdaten ein, um den Evidenzgrad der Schätzungen zu erhöhen. In diesem Zusammenhang sind Branchenkenntnisse und umfassende Benchmarkdaten aus Vergleichsprojekten relevant.

Quantitative Analysen im Rahmen von Konsolidierungsfragen gemäß IFRS 10/11

Analyseschritt 1: Identifikation beeinflussbarer & nicht vorbestimmter Bestandteile der Wertschöpfungskette



Analyseschritt 2: Definition relevanter Werttreiber



Quelle: KPMG, Deutschland, 2021

Auf Basis der vom Joint Venture beeinflussbaren operativen und finanziellen Werttreiber und deren Bandbreiten erfolgt in einem dritten Schritt die konkrete Messung der Variabilität der Renditen und Zahlungsströme. Da regelmäßig der Einfluss der Werttreiber auf Rendite und Zahlungsströme mehrdimensional ist, bieten sich zur Ableitung simulationsbasierte Analyseinstrumente an. Dabei werden die einzelnen Werttreiber im zugrunde liegenden Joint-Venture-Businessplan innerhalb der definierten Bandbreiten in einer Vielzahl von Simulationsläufen, zum Beispiel im Rahmen von Monte-Carlo-Simulationen, variiert. Im Ergebnis können für jeden einzelnen Werttreiber die spezifischen Einflüsse auf die betrachteten Rückflussgrößen (Rendite und Zahlungsströme) gemessen werden. Darüber hinaus können die

Gesamteffekte aus der Simulation aller betrachteten Werttreiber auf Rendite und Zahlungsströme abgeleitet werden.

Die Ergebnisse dieser quantitativen Analysen zeigen nach Abschluss der drei Analyseschritte auf, ob das Joint Venture durch eigene unternehmerische Entscheidungen hinreichenden Einfluss auf die variablen Rückflüsse (Rendite und Zahlungsströme) ausüben kann und welche Tätigkeiten für die Höhe der Rendite die größte Relevanz erlangen. Diese quantitative Analyse fließt in die Gesamtwürdigung anhand aller Kriterien nach IFRS 10 und IFRS 11 ein und bildet damit einen notwendigen Nachweis, ob von einer Bilanzierung nach der Equity-Methode auszugehen ist (oder ob eine Vollkonsolidierung erfolgen muss). Die dargestellte Grund-

struktur einer quantitativen Analyse kann auch für andere Anwendungsfragen innerhalb des IFRS 10 herangezogen werden. So ist beispielsweise eine Rangfolge der maßgeblichen Tätigkeiten zu erstellen, sofern die einzelnen Entscheidungsbereiche durch unterschiedliche Parteien gesteuert werden. Auch für die Beurteilung der Bedeutung von Schutzrechten von Minderheitsgesellschaftern kann eine quantitative Analyse eine geeignete Beurteilungsgrundlage darstellen.

Impressum

Herausgeber

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Klingelhöferstraße 18
10785 Berlin

Redaktion

Prof. Dr. Marc Castedello (V. i. S. d. P.)

Ganghoferstraße 29
80339 München
T +49 89 9282-1145
mcastedello@kpmg.com

Stefan Schöniger

Fuhlentwiete 5
20355 Hamburg
T +49 40 32015-5690
sschoeniger@kpmg.com

Newsletter kostenlos abonnieren

[www.kpmg.de/newsletter/
subscribe.aspx](http://www.kpmg.de/newsletter/subscribe.aspx)

www.kpmg.de

www.kpmg.de/socialmedia



Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation. Unsere Leistungen erbringen wir vorbehaltlich der berufsrechtlichen Prüfung der Zulässigkeit in jedem Einzelfall.

© 2021 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Der Name KPMG und das Logo sind Marken, die die unabhängigen Mitgliedsfirmen der globalen KPMG-Organisation unter Lizenz verwenden.