

Joint Outreach Event zum IASB-Projekt
Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment (ED/2024/1)
DRSC, IASB, EFRAG – 28. Juni 2024 – Bericht

I. Begrüßung/Einführung

Prof. Morich, DRSC, begrüßte die ca. 30 Teilnehmer und dankte im Namen aller beteiligten Organisationen für das zahlreiche Interesse. Herr Morich erläuterte kurz den Ablauf dieses Events.

II. Vorstellung des IASB-Projekts

Florian Esterer, IASB-Mitglied, begann mit grundlegenden Anmerkungen zum Hintergrund des Projekts und dessen Zielsetzung. Diese sei die Bereitstellung von mehr nützlichen Informationen (mit vertretbarem Aufwand für Unternehmen), um Nutzern bessere Beurteilungen zu ermöglichen, einerseits zur Performance der Unternehmenszusammenschlüsse eines Unternehmens, und andererseits wie effizient und effektiv das Management die wirtschaftlichen Ressourcen eines Unternehmens für den Erwerb von Unternehmen eingesetzt hat.

Gleichzeitig machte er deutlich, dass sich der IASB in seinen *Redeliberations* nach dem Diskussionspapier (2020) gegen die (Wieder-)Einführung der planmäßigen Abschreibung des Goodwills entschieden habe. Aus Sicht des IASB seien keine neuen Argumente vorgebracht worden, welche eine grundlegende Änderung der etablierten Praxis notwendig machen oder rechtfertigen würden. Daher sei dieses Thema auch nicht mehr im *Scope* des ED.

Die Kommentierungsfrist reiche bis zum 15. Juli 2024 und er sei sehr an den Sichtweisen der deutschen Teilnehmer der ÖD interessiert.

III. Diskussion der IASB-Vorschläge und Fragen im ED/2024/1

1. Disclosures: Performance of a business combination

Peter Zimniok, DRSC, stellte die Vorschläge des ED zu Angaben zu strategischen Unternehmenszusammenschlüssen vor. So sind im Jahr des Erwerbs zum Erwerbszeitpunkt bestehende *key objectives* und zugehörige *targets* anzugeben. Im Jahr des Erwerbs und in den Folgejahren ist das Ausmaß der Erreichung der zum Erwerbszeitpunkt verfolgten *key objectives* und zugehörigen *targets*, inkl. einer Informationen über die tatsächliche Performance und einer Einschätzung der Erreichung der ursprünglichen Ziele vorgesehen.

Eingangs drückten einzelne Teilnehmer ihre Enttäuschung aus, dass die Gelegenheit für tiefer greifende Änderungen am Impairmenttest, insb. die Wiedereinführung der planmäßigen Abschreibung des Goodwills, vom IASB nicht genutzt wurde. Disclosures könnten Schwächen im Impairmenttest nicht heilen. Zudem muss man sich fragen, ob die vorgeschlagenen Angaben nicht im Management Report besser platziert wären. Es wurde auf notwendige Reformen

bezüglich *Intangibles* hingewiesen. Auf Nachfrage schildert Herr Esterer kurz das Zusammenspiel des BCDGI-Projekts mit den IASB-Projekten zu *Intangibles* und *Management Commentary*. Er wies auf den fehlenden Informationsgehalt einer Goodwillabschreibung hin. Zudem ist die Entscheidung des FASB zur nicht erfolgten Wiedereinführung der Amortisation relevant.

Hinsichtlich der Vorschläge des IASB wurde von Unternehmensvertretern kritisiert, dass die vorgesehenen Angaben nicht nur von „klassischen“ Nutzern (bspw. Investoren) ausgewertet würden, sondern auch von Wettbewerbern, Lieferanten, Kunden und sonstigen Verhandlungspartnern. Daher müssten IFRS-Bilanzierer wichtige Informationen preisgeben, welche gegen sie verwendet werden könnten. Dies stelle einen klaren Wettbewerbsnachteil gegenüber US-GAAP-Bilanzierern dar, welche diese Informationen selbst nicht anzugeben hätten und gleichzeitig diese Informationen über IFRS-Bilanzierer kostenlos und validiert sowie geprüft zur Verfügung gestellt bekämen.

Einzelne Unternehmensvertreter fanden die Vorschläge generell akzeptabel.

Angemerkt wurde zudem, dass je nach konkreter Unternehmenssteuerung unterschiedliche Auswirkungen entstehen könnten, da bislang Prognosen für Berichtssegmente anzugeben waren, nach den Vorschlägen auch für erworbene Geschäftssegmente.

Des Weiteren wurde darauf hingewiesen, dass, insb. im Regelfall einer schnellen Integration des erworbenen Unternehmens, durch verschiedenste Einflussfaktoren im Zeitablauf nicht nachvollziehbar sei, welche Unternehmensteile wie gut performen. Den Angabepflichtigen sei daher nur mit viel Ermessen nachzukommen.

Ein Akademiker Vertreter wies darauf hin, dass entsprechend wissenschaftlicher Erhebungen zahlreiche Investitionen nicht erfolgreich sind. Insofern ist das Informationsinteresse der user nachvollziehbar. Die Informationen sind in der Regel in den Unternehmen vorhanden und die Shareholder haben ein valides Interesse am Erhalt dieser Informationen. Empirische Untersuchungen zeigen, dass verbesserte Informationen Aktienkurse steigen lassen. Er zweifelte insofern den Wettbewerbsnachteil gegenüber US GAAP an. Er hob hervor, dass die Zielsetzung der Information klar vorgegeben werden sollte, um eine sinnvolle Anwendung zu ermöglichen.

2. Disclosures: Strategic business combinations

Herr Esterer stellte die vorgeschlagene Definition eines strategischen Unternehmenszusammenschlusses vor. Gemeint sind Transaktionen, bei denen eine Verfehlung der mit der Akquisition verfolgten Ziele zu einer ernsthaften Gefährdung der Erreichung der Unternehmensstrategie führen würde. Als strategische Unternehmenszusammenschlüsse sollen Akquisitionen gelten, die einen der folgenden Schwellenwerte erfüllen:

- Qualitative Schwellenwerte - der Erwerb führt dazu, dass ein Unternehmen in einen neuen wichtigen Geschäftszweig oder einen neuen geografischen Markt eintritt; oder

- Quantitative Schwellenwerte – wenn entweder der Umsatz, das operative Ergebnis oder die Vermögenswerte des erworbenen Geschäfts mindestens 10 % der entsprechenden Beträge des Erwerbers ausmachen.

Er erläuterte, dass die Schwelle von 10% aus dem Median verschiedener regulatorischer Anforderungen abgeleitet wurde.

Hierzu wurde angemerkt, dass eigentlich die ausgeweitete Berichterstattung über Unicorn-Transactions intendiert sei, die Definition passe jedoch nicht dazu und würde auch kleinere und vom Unternehmen nicht als strategisch angesehene Unternehmenserwerbe abdecken.

Der Versuch der Konkretisierung eines strategischen Unternehmenszusammenschlusses wurde von den Teilnehmern grundsätzlich begrüßt. Die Nutzung von quantitativen Schwellenwerten böte den Vorteil der Objektivierbarkeit und sei für Ersteller gut operationalisierbar. Die qualitativen Kriterien werden hingegen als auslegungsbedürftig angesehen, jedoch sei eine Anwendungssicherheit wichtig.

Der vorgeschlagene Schwellenwerte von 10% des *operating profits* wurde kritisch gesehen, da es sich um einen schwankenden Nettowert handle. Durchschnittswerte im Zeitablauf könnten bei dieser volatilen Größe helfen. Eine Bezugnahme auf *revenue*, sowie einen für Kreditinstitute besser passenden Wert, wurde als sinnvoll eingeschätzt. Bezüglich revenues wurde auf Besonderheiten im Versicherungsbereich hingewiesen.

Angeregt wurde die vom IASB vorgeschlagene Definition als widerlegbare Vermutung (*rebuttable presumption*) zu nutzen, um Anpassungen an die tatsächliche Unternehmenssicht zu ermöglichen. Es gab unterschiedliche Meinungen, ob die Inanspruchnahme der *rebuttable presumption* erläuternde Angabepflichten nach sich ziehen sollte.

Abschließend wurde den Teilnehmern die Frage gestellt: „Wird mit der vorgeschlagenen Definition einer *strategic business combination* Ihrer Meinung nach die richtige Teilmenge an Unternehmenszusammenschlüssen getroffen, für welche zusätzliche Angaben vorgesehen werden sollten?“.

Die Teilnehmer stimmten wie folgt ab:



3. Disclosures: Exemption from disclosing information

Herr Esterer erläuterte, dass viele Ersteller die Befürchtung äußerten, dass die Vorschläge von ihnen verlangen könnten Informationen offen zu legen, die wirtschaftlich so sensibel sind, dass diese in den Abschlüssen nicht verlangt werden sollten und dass die Unternehmen durch die Offenlegung dieser Informationen einem erhöhten Risiko von Rechtsstreitigkeiten ausgesetzt sein

könnten. Als Reaktion darauf schlägt das IASB eine Befreiungsregelung vor, wonach der Verzicht auf eine Angabe möglich ist, wenn zu erwarten ist, dass die Angabe das Erreichen eines der *key objectives* des Unternehmenszusammenschlusses zum Erwerbszeitpunkt ernsthaft beeinträchtigen würde

Die Intention der Ausnahmeregelung wurde von den Teilnehmern begrüßt. Befürchtet wurde jedoch, dass die Rechtmäßigkeit der Inanspruchnahme der Befreiungsregelung mit dem Wirtschaftsprüfer zu verhandeln sei. Erwartet wurde zugleich, dass durch den Prüfer sichergestellt werden würde, dass die Ausnahmeregelung nicht zu häufig angewendet wird und tatsächlich eine Ausnahme bliebe.

Zudem wurde eingeschätzt, dass eine informative Begründung der Inanspruchnahme der Ausnahmeregelung ebenfalls wirtschaftlich sensible Informationen enthalten müsste, was sich auch auf weitere Transaktionen auswirken könnte, weshalb davon auszugehen sei, dass die Begründungen stattdessen vermutlich eher allgemeiner formuliert werden würden. Angeregt wurde daher statt einer Begründung die Regelung *name but not explain*.

Es wurde diskutiert, dass die Inanspruchnahme ein Thema für eine zukünftige Betrachtung durch den IASB, i.S.e. Post-implementation reviews, sein könnte.

Zusätzliche *guidance* wurde als nicht notwendig erachtet.

Zu diesem Fragenkomplex wurde den Teilnehmern die Frage gestellt: „Welche Häufigkeit der Anwendung der Ausnahmeregelung durch die Unternehmen erwarten Sie?“.

Die Teilnehmer stimmten wie folgt ab:



4. Disclosures: Identifying information to be disclosed

Kathrin Schöne, EFRAG, stellte die IASB-Vorschläge vor, auf welcher Unternehmensebene (*key management personnel*) die anzugebenden Informationen zu identifizieren sind und wie lange diese anzugeben sind.

Die Angabe der Informationen, solange das Management diese Informationen überprüft, wurde von manchen Teilnehmern kritisch gesehen. Der Zeitraum sollte begrenzt werden, bspw. auf 3-5 Jahren, da danach der Informationswert fraglich wäre. Andere Teilnehmer unterstützten hingegen die vorgeschlagene Regelung des IASB ausdrücklich.

Es wurde darauf hingewiesen, dass Planungsziele regelmäßig angepasst werden würden, bspw. nach Vorstandswechseln. Zudem würde relativ schnell nicht mehr die erworbene Einheit, sondern das integrierte Business betrachtet.

Hinsichtlich der sachgerechten Überwachungsebene wurde angemerkt, dass tatsächlich strategische Unternehmenszusammenschlüsse vom *Chief Operating Decision Maker* (CODM) entschieden und überwacht werden. Key management personnel würde auf eine niedrigere Ebene abzielen, welche in der Praxis auch weitere, nicht-strategische Unternehmenszusammenschlüsse überwache. Es wurde auch diskutiert, ob denn die „key management personnel“ hier zwingend in Übereinstimmung mit IAS 24 zu sehen wäre.

5. Disclosures: Other proposals

Herr Zimniok stellte die verschiedenen sonstigen Vorschläge des IASB zu Angaben vor. Dies betraf neue Angabeziele, die Änderung in strategische Beweggründe, Angaben zu erworbenen Vermögenswerten und Schulden, zusätzliche Angaben zu erwarteten Synergien, Änderungen zum Beitrag des erworbenen Unternehmens sowie zum Wegfall ausgewählter bisheriger Pflichtangaben.

Ergänzend zu den Anmerkungen bei Frage 1, wurde auch hierzu nachdrücklich darauf hingewiesen, dass erwartete Synergien wirtschaftlich sensible Informationen darstellen, welche bei Angabe i.S.d. IASB-Vorschläge gegen die Unternehmen verwendet werden würden, bspw. bei zukünftigen M&A-Transaktionen.

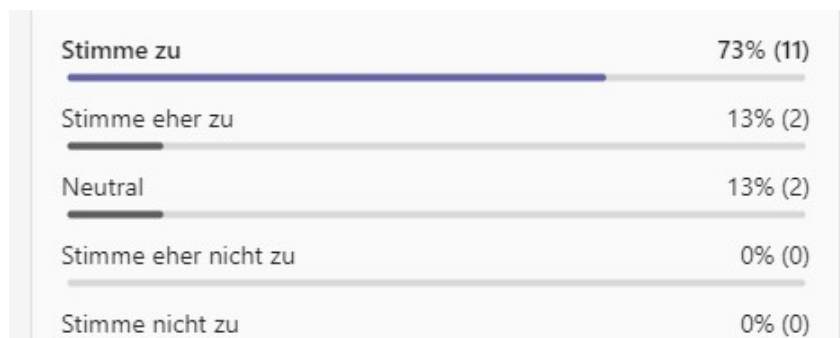
Eine Aufteilung der Kategorien sei nur künstlich möglich und daher nicht sinnvoll, da in der Praxis nur der Nettowert gesteuert würde.

Synergien sind auch nicht bei jeder Transaktion zu erwarten. Absicherung von Rohstofflieferungen könnte auch ein Ziel einer Transaktion sein.

Angemerkt wurde, dass erwartete Synergien als *forward-looking information* anzusehen und sogar für alle wesentlichen Unternehmenszusammenschlüsse, also nicht nur für strategische Unternehmenszusammenschlüsse, anzugeben seien.

Hinsichtlich der erwarteten Synergien wurde den Teilnehmern die folgende Frage (i.S.e. These) gestellt: „These: Die vorgeschlagenen Angaben zu erwarteten Synergien führen zu einem Wettbewerbsnachteil für IFRS-Bilanzierer im Vergleich zu US-GAAP-Bilanzierern.“.

Die Teilnehmer stimmten wie folgt ab:



6. Changes to the impairment test

Frau Schöne stellte die zwei vorgeschlagenen Änderungen am Wertminderungstest vor. Zum einen beabsichtigt der IASB Abschirmungseffekte zu reduzieren, indem klargestellt wird, wie ein Unternehmen den Goodwill den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zuordnet.

Zum anderen schlägt das IASB eine konkrete Änderung vor, die dazu beitragen soll einen übermäßigen Optimismus des Managements zu reduzieren. Diese Änderung würde von einem Unternehmen verlangen, dass es anzugeben hat, in welchem berichtspflichtigen Segment eine zahlungsmittelgenerierende Einheit, die einen Geschäfts- oder Firmenwert trägt, enthalten ist.

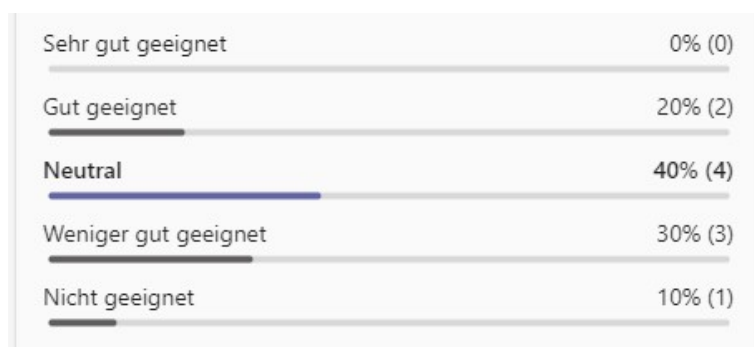
Hinsichtlich der vorgeschlagenen Klarstellung zur Allokation eines Goodwills auf CGUs wurde angemerkt, dass die Intention nachvollzogen werden könne, jedoch das konkrete Wording überprüft werden müsse. Der Goodwill würde dort überwacht, wo Synergien anfallen (i.d.R. auf Segmentebene). Das zugehörige Business würde jedoch auf tieferer Ebene überwacht und gemanagt. Das konkret vorgeschlagene Wording in den einzelnen Paragraphen führe zu unterschiedlichen Schlüssen bezüglich der möglichen Allokation von Goodwill.

Angemerkt wurde auch, dass die negative Konnotation einer Allokation auf Geschäftssegmente vermieden werden sollte. Diese könne auch sachgerecht sein, bspw. bei einer Markensteuerung, wenn jede Marke ein Segment darstellt.

In Bezug auf den vom IASB angeführten Über-Optimismus des Managements wurde angeführt, dass dies nicht nachvollzogen werden könne, da es klare Regelungen und Bewertungsvorgaben sowie etablierte Prozesse gebe. Die Angemessenheit würde zudem durch Wirtschaftsprüfer überwacht.

Zusammenfassend wurde den Teilnehmern die folgende Frage gestellt: „Für wie geeignet halten Sie die Vorschläge zu Änderungen am Impairmenttest, um den Abschirmungseffekten (*shielding*) und dem Überoptimismus des Managements effektiv zu begegnen?“.

Die Teilnehmer stimmten wie folgt ab:



7. Changes to the impairment test: Value in use

Herr Zimniok stellt die vorgeschlagenen Änderungen an der Ermittlung des *value in use* vor, welche für alle Assets, nicht nur für den Goodwill, gelten. Konkret schlägt der IASB die Streichung des Verbots der Einbeziehung von Cashflows aus geplanten künftigen Restrukturierungen oder Vermögenswertverbesserungen (Erhaltungs- und Erweiterungsinvestitionen) und die Streichung der Anforderung den *value in use* auf Vorsteuerbasis zu berechnen vor.

Die Änderungen wurden von den Teilnehmern unterstützt, insb. da die Beseitigung dieser Beschränkungen die beim Wertminderungstest verwendeten Inputs den von der Geschäftsleitung für die interne Steuerung verwendeten Informationen annähert, was die Praxis vereinfacht.

Angemerkt wurde jedoch auch, dass diese Änderungen tendenziell zu einer Erhöhung der Goodwill-Volumina führen würden, was nicht zuträglich zum ursprünglichen Ziel des IASB-Projekts wäre.

Sonstiges

Die IASB-Vorschläge zu 8. Proposed amendments to IFRS 19 und 9. Transition wurden zeitbedingt nicht vorgestellt und nicht erörtert.

IV. Fazit

Zusammenfassend bekundeten die Teilnehmer ihre Einschätzungen zur Relevanz und Bedeutung der einzelnen IASB-Vorschläge wie in nachfolgendem Kasten dargestellt.

Angaben zur Performance einer BC	34% (9)
Definition strategic business combinations	19% (5)
Ausnahmeregelung	15% (4)
Identifikation anzugebender Informationen	11% (3)
Angaben: weitere Vorschläge	11% (3)
Änderungen am Impairmenttest	7% (2)
Ermittlung des value in use	0% (0)
Folgeänderungen an IFRS 19	0% (0)
Übergangsvorschriften	0% (0)



Prof. Morich dankte allen Teilnehmern herzlich für die rege Beteiligung an der Diskussion und den Mitwirkenden für die Gestaltung des Events.