

ESV

# **Bilanz-, Prüfungs- und Steuerwesen**

Band 26

# **Unternehmenskauf und internationale Rechnungslegung**

Kaufpreisklauseln in M&A-Verträgen und  
ihre bilanzielle Abbildung

Von  
**Dr. Christian Metz**

Erich Schmidt Verlag

**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

**Weitere Informationen  
zu diesem Titel finden Sie im Internet unter  
[ESV.info/978 3 503 13884 5](http://ESV.info/9783503138845)**

Zugl.: Universität des Saarlandes, Diss., 2012 u. d. T.

Unternehmenskauf und internationale Rechnungslegung. Die Bedeutung vertraglicher Preisgestaltungen beim Beteiligungserwerb für die bilanzielle Abbildung von Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS 3.

Gedrucktes Werk: ISBN 978 3 503 13884 5  
eBook: ISBN 978 3 503 13885 2  
ISSN 1862-0922

Alle Rechte vorbehalten  
© Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Berlin 2012  
[www.ESV.info](http://www.ESV.info)

Dieses Papier erfüllt die Frankfurter Forderungen der Deutschen Nationalbibliothek und der Gesellschaft für das Buch bezüglich der Alterungsbeständigkeit und entspricht sowohl den strengen Bestimmungen der US Norm Ansi/Niso Z 39.48-1992 als auch der ISO-Norm 9706.

Druck und Bindung: Hubert & Co., Göttingen

## Geleitwort

M&A-Aktivitäten erfüllen oft den Tatbestand eines Unternehmenszusammenschlusses nach IFRS 3. In solchen Fällen stellt sich die Frage nach ihrer bilanziellen Abbildung. Einen Kernbereich bildet dabei regelmäßig die Kaufpreisallokation. Bei ihr geht es im Wesentlichen um die Bestimmung des Kaufpreises für den erworbenen Geschäftsbetrieb, ebenso um Ansatz und Bewertung der hinter dem Geschäftsbetrieb stehenden Vermögenswerte und Schulden, die in der Literatur den zentralen Diskussionsgegenstand bilden.

Die Bestimmung der Kaufpreishöhe für bilanzielle Zwecke wird häufig als problemlos betrachtet. Sie darf aber nicht aufgrund vermeintlich eingängiger vertraglicher Kaufpreisregelungen unterschätzt werden. So können etwa Abgrenzungsfragen zwischen übertragener Gegenleistung und davon getrennt zu bilanzierenden separaten Transaktionen kaufpreisbeeinflussend wirken. Zur Trennung solcher Transaktionen vom eigentlichen Unternehmenszusammenschluss führte das IASB bei seiner Überarbeitung von IFRS 3 Vorschriften ein, die erstmals die Problematik sogenannter Mehrkomponentenverträge im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen thematisieren. Das Board hat damit eine bislang offene Regelungslücke geschlossen, allerdings bestehen weiterhin Verständnis- und Anwendungsprobleme.

In allen Unternehmenskaufverträgen sind Preisklauseln zu finden. Die neuere Vertragspraxis greift dabei vermehrt auf Klauseln mit erfolgsabhängigen Kaufpreisbestandteilen zurück. Ist für die Zusammenschlusstransaktion neben einem Festpreis eine variable Zusatzleistung, die beispielsweise als *earn out* vor allem von Erfolgskennzahlen abhängig ist, vereinbart, steigen die Anforderungen an die Kaufpreisbestimmung. Solche Kaufpreisanpassungsklauseln sind seit der letzten Überarbeitung von IFRS 3 mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Dadurch gewinnt die Bilanzierung von Kaufpreisanpassungsklauseln an Bedeutung, jedoch lässt das IASB wesentliche Fragestellungen hierzu offen. So ist beispielsweise nicht immer klar, wann ein Sachverhalt den Tatbestand einer bedingten Gegenleistung erfüllt und wie identifizierte bedingte Gegenleistungen im Einzelnen zu klassifizieren und zu bewerten sind.

Vor diesem Hintergrund analysiert Christian Metz die wesentlichen Varianten vertraglicher Preisgestaltungen beim Unternehmenskauf. Ausgehend von einer Systematisierung einschlägiger kaufpreisbeeinflussender Klauseln werden ausgewählte Fragestellungen zur Bilanzierung übertragener Gegenleistungen unter Rückgriff auf den juristischen Auslegungskanon behandelt. Schwerpunkte der Arbeit bilden die Abgrenzung übertragener Gegenleistungen von sonstigen Transaktionen sowie die Bilanzierung variabler Kaufpreisklauseln.

Die Dissertation von Christian Metz erweist sich als lesenswerte Lektüre, welche die aktuelle Themenstellung fundiert und umfassend aufarbeitet. Sie liefert wertvolle Ergebnisse und dürfte für die Theorie wie für die Bilanzierungspraxis gleichermaßen interessant sein. Ich bin sicher, dass die vorliegende Veröffentlichung die Diskussion zur bilanziellen Behandlung von Kaufpreisgestaltungen beim Unternehmenskauf nachhaltig beeinflussen wird.

Marl, im März 2012

Prof. Dr. Karlheinz Küting

## Vorwort

Die Rechts- und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Universität des Saarlandes hat die vorliegende Arbeit im Wintersemester 2011/2012 unter dem Titel „Unternehmenskauf und internationale Rechnungslegung, Die Bedeutung vertraglicher Preisgestaltungen beim Beteiligungserwerb für die bilanzielle Abbildung von Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS 3“ als Dissertation angenommen. Sie ist während meiner Tätigkeit als Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Centrum für Bilanzierung und Prüfung (CBP) entstanden.

Die Promotion wäre mir ohne die moralische und fachliche Unterstützung meiner Familie sowie von Freunden und Kollegen nicht gelungen. Besonders danken möchte ich meinem akademischen Lehrer und Doktorvater, Herrn Prof. Dr. Karlheinz Küting. Während der gesamten Promotionsphase hat er mich in jeder Hinsicht umfassend unterstützt und stets motiviert. Die Arbeit an seinem Lehrstuhl hat mich grundlegend geprägt, und ich werde von seinen vielfältigen beruflichen und menschlichen Erfahrungen nachhaltig profitieren können. Herzlicher Dank gebührt auch Herrn Prof. Dr. Heinz Kußmaul für die freundliche Übernahme des Zweitgutachtens. Zu danken ist überdies Frau Prof. Dr. Andrea Gröppel-Klein für die Übernahme des Vorsitzes sowie Frau Dr. Jessica Knoll für die Übernahme des Beisitzes im Disputationsverfahren.

Bedanken möchte ich mich des Weiteren bei meinen Kollegen und Freunden am CBP. Die Unterstützung von Mana Mojadadr, Raphael Eichenlaub, David Ellmann, Philipp Grau, Siu Lam, Peter Lauer, Christoph Seel, Marc Strauß, Thomas Tesche und Dr. Johannes Wirth hat maßgeblich zum Gelingen der Arbeit beigetragen. Das lag nicht nur an ihrer ständigen Diskussionsbereitschaft. Das lag auch und vor allem an dem angenehmen Arbeitsklima, in dem ich mich immer wohlfühlt habe. Danken möchte ich zudem Dr. Harald Kessler, von dem ich durch gemeinsame Projekte während der Lehrstuhlzeit viel lernen durfte und der mir in der Promotionsphase trotz hoher Arbeitsbelastung nie eine Frage ausgeschlagen hat. Das Gleiche gilt für Dr. Jochen Cassel, mit dem ich in vielen Projekten gerne zusammengearbeitet habe. Da wir das Promotionsverfahren fast zeitgleich abgeschlossen haben, konnten wir viele Höhen und Tiefen teilen. Auch Dr. Marco Keßler bin ich zu besonderem Dank verpflichtet. Sein Zuspruch während der gesamten Promotion hat mir über etliche Zweifel hinweggeholfen und seine fachlichen Anmerkungen haben mich vor (weiteren) Fehlern bewahrt. Sein Engagement in der „heißen Phase“ war nicht selbstverständlich. Ein besonderer Dank gebührt außerdem Karla Wobido, der guten Seele des Instituts, für ihre unermüdliche Hilfe bei Problemen jeder Art.

Von ganzem Herzen möchte ich schließlich meiner Familie danken. Meine Eltern und meine Schwester Verena haben mich stets – und ganz besonders während der Promotion – bedingungslos in allen Bereichen unterstützt. Ebenso war meine Freundin Kerstin auch in schwierigen Zeiten immer für mich da. Sie hat über die Maßen Verständnis für mich aufgebracht und mir mit Ausdauer aus Tiefphasen herausgeholfen – vielen Dank! Nicht zuletzt hat die Geburt unserer Tochter Ida die Fertigstellung der Arbeit beschleunigt.

## Inhaltsübersicht

<b>Geleitwort</b> .....	<b>V</b>
<b>Vorwort</b> .....	<b>VII</b>
<b>Inhaltsübersicht</b> .....	<b>IX</b>
<b>Inhaltsverzeichnis</b> .....	<b>XI</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b> .....	<b>XIX</b>
<b>Beispielverzeichnis</b> .....	<b>XXI</b>
<b>Symbol- und Abkürzungsverzeichnis</b> .....	<b>XXIII</b>
<b>1 Einführung</b> .....	<b>1</b>
1.1 Werkidee .....	1
1.2 Untersuchungsgegenstand.....	5
1.3 Gang der Untersuchung .....	14
<b>2 Methodischer Rahmen</b> .....	<b>17</b>
2.1 Vorbemerkung .....	17
2.2 Auslegung von europäischem Gemeinschaftsrecht .....	19
2.3 Sonderstellung der <i>endorsed</i> IFRS im Gemeinschaftsrecht .....	34
2.4 Zielsystem der IFRS.....	45
2.5 Ergebnis .....	51
<b>3 Vertragliche Preisgestaltungen beim Unternehmenskauf</b> .....	<b>55</b>
3.1 Vorbemerkung .....	55
3.2 Typischer Ablauf beim Unternehmenskauf .....	56
3.3 Vertragliche Kaufpreisregelungen.....	75
3.4 Ergebnis .....	152
<b>4 Eckpunkte der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen</b> .....	<b>157</b>
4.1 Vorbemerkung .....	157
4.2 Identifizierung von Unternehmenszusammenschlüssen.....	157
4.3 Grundsätzliches zur Anwendung der Erwerbsmethode .....	163
4.4 Ergebnis .....	170
<b>5 Bilanzielle Bestimmung übertragener Gegenleistungen</b> .....	<b>173</b>
5.1 Vorbemerkung .....	173
5.2 Reichweite übertragener Gegenleistungen im Verhältnis zu sonstigen Transaktionen .....	174
5.3 Arten hingebener Gegenleistungen .....	224



5.4	Bilanzielle Bedeutung von Kaufpreisgestaltungen im Interimszeitraum.....	229
5.5	Ergebnis .....	241
<b>6</b>	<b>Bilanzielle Bestimmung bedingter Gegenleistungen.....</b>	<b>249</b>
6.1	Vorbemerkung.....	249
6.2	Bedingte Gegenleistungen ( <i>revised</i> 2008): Idee des IASB .....	251
6.3	Identifizierung bedingter Gegenleistungen .....	258
6.4	Klassifizierung bedingter Gegenleistungen .....	300
6.5	Bewertung bedingter Gegenleistungen .....	332
6.6	Folgebilanzierung bedingter Gegenleistungen.....	359
6.7	Übergangsvorschriften.....	365
6.8	Ergebnis .....	367
<b>7</b>	<b>Abschließende Bemerkung .....</b>	<b>379</b>
	<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>381</b>
	<b>Stichwortverzeichnis .....</b>	<b>447</b>

## **Inhaltsverzeichnis**

<b>Geleitwort</b> .....	<b>V</b>
<b>Vorwort</b> .....	<b>VII</b>
<b>Inhaltsübersicht</b> .....	<b>IX</b>
<b>Inhaltsverzeichnis</b> .....	<b>XI</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b> .....	<b>XIX</b>
<b>Beispielverzeichnis</b> .....	<b>XXI</b>
<b>Symbol- und Abkürzungsverzeichnis</b> .....	<b>XXIII</b>
<b>1 Einführung</b> .....	<b>1</b>
1.1 Werkidee .....	1
1.2 Untersuchungsgegenstand.....	5
1.2.1 Vorbemerkung .....	5
1.2.2 Konkretisierung des Sachverhalts: Grundlegende Formen des Unternehmenskaufs .....	6
1.2.3 Normativer Rahmen: Einordnung des Themas in den Rechtskreis der IFRS.....	9
1.3 Gang der Untersuchung .....	14
<b>2 Methodischer Rahmen</b> .....	<b>17</b>
2.1 Vorbemerkung .....	17
2.2 Auslegung von europäischem Gemeinschaftsrecht .....	19
2.2.1 Auslegungsinstrumentarium des klassischen Viererkanons .....	19
2.2.1.1 Grammatisches Element.....	19
2.2.1.2 Systematisches Element .....	21
2.2.1.3 Teleologisches Element .....	23
2.2.1.4 Historisches Element .....	25
2.2.1.5 Rangfolge der klassischen Auslegungsinstrumente .....	27
2.2.2 Lückenausfüllung im europäischen Gemeinschaftsrecht .....	28
2.2.2.1 Weites Verständnis des Auslegungsbegriffs im europäischen Gemeinschaftsrecht .....	28
2.2.2.2 Auslegungsmethoden zur Lückenschließung .....	30
2.2.2.2.1 Vorbemerkung.....	30
2.2.2.2.2 Analogieschluss.....	30
2.2.2.2.3 Umkehrschluss.....	32
2.2.2.2.4 Teleologische Reduktion.....	32

2.2.2.2.5	Allgemeine Rechtsgrundsätze der Mitgliedstaaten.....	33
2.3	Sonderstellung der <i>endorsed</i> IFRS im Gemeinschaftsrecht .....	34
2.3.1	Vorbemerkung .....	34
2.3.2	Bedeutung mehrerer Regelgeber bei der Genese der <i>endorsed</i> IFRS .....	34
2.3.2.1	Eingeschränktes Gewicht der Verlautbarungen des IASB.....	34
2.3.2.2	<i>De facto</i> keine Notwendigkeit zur Berücksichtigung sämtlicher Amtssprachen durch den Rechtsanwender.....	37
2.3.3	Stellenwert der Auslegungsgrundsätze in den <i>endorsed</i> IFRS.....	40
2.3.3.1	Auslegungshierarchie in IAS 8.10 ff.....	40
2.3.3.2	Zulässige Regelabweichung in Ausnahmefällen ( <i>principal override</i> ).....	44
2.4	Zielsystem der IFRS.....	45
2.4.1	Zielermittlung aus den Rechtsgrundlagen der IFRS .....	45
2.4.2	Zielermittlung aus den <i>endorsed</i> IFRS selbst .....	49
2.5	Ergebnis .....	51
<b>3</b>	<b>Vertragliche Preisgestaltungen beim Unternehmenskauf.....</b>	<b>55</b>
3.1	Vorbemerkung .....	55
3.2	Typischer Ablauf beim Unternehmenskauf .....	56
3.2.1	Planung der Transaktion.....	56
3.2.2	Durchführung der Transaktion .....	58
3.2.2.1	Vorfeldregelungen, Vorverträge und Optionsvereinbarungen.....	58
3.2.2.2	Unternehmenskaufvertrag .....	63
3.2.2.3	Abschluss und Durchführung der Transaktion .....	68
3.2.3	Integration bzw. Implementierung ( <i>post merger integration</i> ).....	73
3.3	Vertragliche Kaufpreisregelungen.....	75
3.3.1	Arten hingegebener Gegenleistungen.....	75
3.3.1.1	Gegenleistung beim Kauf.....	75
3.3.1.2	Gegenleistung beim Tausch .....	77
3.3.2	Kaufpreisgestaltung .....	79
3.3.2.1	Vorbemerkung.....	79
3.3.2.2	Allgemeine Einflussfaktoren der Kaufpreisbildung .....	80
3.3.2.2.1	Unternehmensbewertungsverfahren als Grundlage für die Kaufpreisermittlung .....	80
3.3.2.2.1.1	Vorbemerkung .....	80
3.3.2.2.1.2	Ertragsorientierte Verfahren.....	82
3.3.2.2.1.3	Marktorientierte Verfahren .....	85

3.3.2.2.2	Kaufpreisfestlegung als Ergebnis von Vertragsverhandlungen .....	86
3.3.2.3	Vertragliche Kaufpreisfeststellung bei Unsicherheit der Unternehmensentwicklung im Interimszeitraum.....	90
3.3.2.3.1	(Vorläufige) Kaufpreisfeststellung mit Anpassungsformeln .....	90
3.3.2.3.1.1	Kaufpreisanpassungsformeln auf Eigenkapitalbasis .....	90
3.3.2.3.1.2	<i>Cash free/ debt free</i> -Klauseln .....	96
3.3.2.3.2	<i>Locked box</i> -Klauseln.....	102
3.3.2.4	Vertragliche Kaufpreisfeststellung bei Unsicherheit der Unternehmensentwicklung nach Vollzug – <i>earn out</i> -Modelle .....	107
3.3.2.4.1	Motive zur Anwendung der <i>earn out</i> -Methode.....	107
3.3.2.4.2	<i>Earn out</i> -Klauseln und ihre wesentlichen Gestaltungsmerkmale .....	111
3.3.2.4.2.1	Tragende Elemente des allgemeinen <i>earn out</i> -Ansatzes .....	111
3.3.2.4.2.2	Besserungsoptionsmodell.....	118
3.3.2.4.2.3	Mehrstufiger Anteilswerb.....	120
3.3.2.4.3	<i>Earn out</i> -Vereinbarungen im nachfolgenden Pflichtangebot.....	121
3.3.2.5	Kaufpreisanpassung im Gewährleistungsfall.....	126
3.3.2.5.1	Vorbemerkung.....	126
3.3.2.5.2	Gesetzliche Gewährleistung beim Unternehmenskauf ( <i>share deal</i> ) .....	127
3.3.2.5.2.1	Sach- und Rechtsmängel beim Unternehmenskauf ( <i>share deal</i> ) .....	127
3.3.2.5.2.2	Gesetzliche Folgen von Sach- und Rechtsmängeln .....	130
3.3.2.5.2.3	Unzulänglichkeiten des gesetzlichen Gewährleistungssystems beim Unternehmenskauf ( <i>share deal</i> ) .....	132
3.3.2.5.3	Beschaffenheits- und Haltbarkeitsgarantien nach § 443 BGB.....	134
3.3.2.5.4	Selbstständige Garantieerklärungen nach § 311 Abs. 1 BGB .....	135
3.3.2.5.4.1	Vorbemerkung .....	135
3.3.2.5.4.2	Tatbestandsseite selbstständiger Garantieabreden – veranschaulicht an ausgewählten Bilanzgarantien .....	136
3.3.2.5.4.3	Vertragliche Rechtsfolgen bei Garantieverletzungen.....	140
3.3.2.6	Abgrenzung der Garantie- und Gewährleistungshaftung vom Instrumentarium der Kaufpreisanpassung.....	144
3.3.3	Sicherung der Kaufpreiszahlung.....	149
3.3.4	Kaufpreisfälligkeit und Zahlungsmodalitäten .....	150
3.4	Ergebnis .....	152



5.3	Arten hingegebener Gegenleistungen .....	224
5.3.1	Unternehmenszusammenschlüsse im Wege des Kaufs .....	224
5.3.2	Unternehmenszusammenschlüsse im Wege des Tauschs .....	225
5.3.3	Unternehmenszusammenschlüsse ohne Übertragung von Gegenleistungen .....	227
5.4	Bilanzielle Bedeutung von Kaufpreisgestaltungen im Interimszeitraum .....	229
5.4.1	Mögliche Erwerbszeitpunkte im Interimszeitraum .....	229
5.4.2	Kontrollerlangung und endgültige Kaufpreisfeststellungen bei Vertragsvollzug .....	232
5.4.3	Kontrollerlangung und provisorische Kaufpreisfeststellungen bei Vertragsvollzug .....	234
5.4.4	Kontrollerlangung vor Vertragsvollzug bei endgültiger Kaufpreisfeststellung zum <i>closing date</i> .....	239
5.5	Ergebnis .....	241
<b>6</b>	<b>Bilanzielle Bestimmung bedingter Gegenleistungen .....</b>	<b>249</b>
6.1	Vorbemerkung .....	249
6.2	Bedingte Gegenleistungen ( <i>revised</i> 2008): Idee des IASB .....	251
6.2.1	Grundzüge der Altregelung (IFRS 3 (2004)) .....	251
6.2.2	Weiterentwicklung der Vorschriften zu IFRS 3 (2008) .....	254
6.3	Identifizierung bedingter Gegenleistungen .....	258
6.3.1	Vorbemerkung .....	258
6.3.2	Definition bedingter Gegenleistungen .....	259
6.3.2.1	Begriffsbestimmung bedingter Gegenleistungen in IFRS 3.A .....	259
6.3.2.2	Konkretisierung I: Die Abgrenzung bedingter Gegenleistungen von Vergütungsvereinbarungen .....	266
6.3.2.2.1	Problemstellung .....	266
6.3.2.2.2	Anwendungsleitlinien zur Einstufung bedingter Entgeltvereinbarungen als Vergütungsabrede oder bedingte Gegenleistung .....	267
6.3.2.3	Konkretisierung II: Die Abgrenzung bedingter Gegenleistungen von Entschädigungsleistungen .....	271
6.3.2.3.1	Grundsätzliches zur Bilanzierung von Entschädigungsleistungen .....	271
6.3.2.3.2	Zum Verhältnis von bedingten Gegenleistungen und Entschädigungsleistungen .....	276
6.3.3	Anwendung der Definition auf ausgewählte Lebenssachverhalte .....	279
6.3.3.1	Vorbemerkung .....	279
6.3.3.2	<i>Earn outs</i> in Form von Besserungsklauseln .....	280
6.3.3.3	<i>Earn outs</i> in Form von mehrstufigen Anteilerwerben .....	281
6.3.3.4	<i>Earn outs</i> in Form von „Versicherungslösungen“ .....	284

6.3.3.5	Ausgewählte Garantie- und Freistellungsvereinbarungen .....	286
6.3.3.5.1	Garantien für schwebende gerichtliche Verfahren .....	286
6.3.3.5.2	Wertsicherungsgarantien des Erwerbers .....	290
6.3.3.6	Vereinbarungen über bedingte Zahlungen an verkaufende Anteilseigner.....	291
6.3.3.7	<i>Earn out</i> -Vereinbarungen und Kaufpreiseinbehalte .....	294
6.3.3.7.1	Vorbemerkung.....	294
6.3.3.7.2	Abgrenzung von <i>contingent</i> und <i>deferred considerations</i> .....	295
6.3.3.7.3	Treuhandvereinbarungen .....	296
6.3.3.8	<i>Pre-existing contingent considerations</i> .....	297
6.4	Klassifizierung bedingter Gegenleistungen .....	300
6.4.1	Vorbemerkung .....	300
6.4.2	Abgleich bedingter Gegenleistungen mit der allgemeinen Vermögenswert- und Schuldefinition .....	302
6.4.3	Habenbuchung .....	305
6.4.3.1	Vorbemerkung.....	305
6.4.3.2	Klassifizierung bedingter Gegenleistungen als Finanzinstrumente .....	306
6.4.3.2.1	Bedingte Gegenleistungen mit Derivatecharakter als häufiger Anwendungsfall? .....	306
6.4.3.2.2	Dichotome Kapitalabgrenzung gemäß IAS 32.....	313
6.4.3.3	Klassifizierung bedingter Gegenleistungen als nicht-finanzielle Schulden.....	317
6.4.3.4	Anwendung der Klassifizierungskriterien auf ausgewählte Lebenssachverhalte ..	320
6.4.4	Sollbuchung .....	323
6.4.4.1	Vorbemerkung.....	323
6.4.4.2	Klassifizierung bedingter Gegenleistungen als Finanzinstrumente .....	324
6.4.4.3	Klassifizierung bedingter Gegenleistungen als nicht-finanzielle Vermögenswerte .....	326
6.4.5	Änderungstendenzen des IASB wegen unscharfer Anwendungsleitlinien zur Klassifizierung bedingter Gegenleistungen.....	329
6.5	Bewertung bedingter Gegenleistungen .....	332
6.5.1	Vorbemerkung .....	332
6.5.2	<i>Fair value</i> als allgemeiner Bewertungsmaßstab.....	333
6.5.3	Szenarioanalyse auf Grundlage von DCF-Kalkülen .....	338
6.5.4	Optionspreismodelle .....	346
6.5.5	Beurteilung der Bewertungsverfahren .....	356

6.6	Folgebilanzierung bedingter Gegenleistungen.....	359
6.6.1	Konzeption der Folgebilanzierung nach IFRS 3.58.....	359
6.6.2	Inkonsistente Verweisteknik in IFRS 3.58 .....	363
6.7	Übergangsvorschriften.....	365
6.8	Ergebnis .....	367
<b>7</b>	<b>Abschließende Bemerkung .....</b>	<b>379</b>
	<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>381</b>
	<b>Stichwortverzeichnis .....</b>	<b>447</b>