



# Fair Value – Welcher Wert ist fair?

Grundlegendes Konzept der IFRS / Von Andreas Krimpmann

Eines der grundlegenden Konzepte der IFRS ist der Fair-Value-Ansatz. Begründet ist dieser Gedanke im Anspruch, dem externen fachkundigen Leser, den Investoren und den Stakeholdern den Jahresabschluss eines Unternehmens so zur Verfügung zu stellen, dass er den wahren Wert des Unternehmens widerspiegelt und der fachkundige Leser sich ein umfassendes Bild für seine Belange machen kann.



„Der Fair-Value-Ansatz nach IFRS ist eine neue Aufgabe, die dem HGB wesensfremd ist.“

Gerade dieser Anspruch – so einfach er auch klingen mag – bereitet in der Praxis aber erhebliche Probleme, sowohl aus der Sicht des Abschlusserstellers als auch aus der Sicht des Abschlussprüfers. Denn bei der Frage, was eigentlich fair ist, können unterschiedliche und auch konträre Sichtweisen und Meinungen zu einem einzigen Sachverhalt existieren, und doch können alle richtig sein!

## Der rote Faden durch die Standards

Generell zieht sich das Fair-Value-Konzept wie ein roter Faden durch alle IFRS-Standards. Das fängt im Framework bei der Zielsetzung des Jahresabschlusses an (F.12 ff.), gefolgt von der Definition, dem Ansatz und der Bewertung von Vermögenswerten bis hin zu speziellen Regeln in den einzelnen Standards. Dabei beinhaltet das Framework nur allgemeine Kriterien, welche dann Anwendung finden, wenn kein expliziter Standard greift. Als Beispiel sei hier die Bewertung von Vermögenspositionen genannt. Nach F.100 kennen die IFRS vier grundlegende Bewertungsmaßstäbe: historische Anschaffungs- und Herstellungskosten, Tageswerte, Veräußerungswerte und Barwerte. Wann aber welcher Bewertungsmaßstab anzuwenden ist, verschweigt das Framework, dies obliegt den einzelnen Standards. Vielfach bieten die Standards dem Anwender Wahlrechte in der Anwendung von Bewertungsmethoden und -maßstäben. Insofern herrscht auch eine gewisse Entscheidungsfreiheit, inwieweit von Fair-Value-Ansätzen Gebrauch gemacht wer-

den soll. Implementiert werden diese Wahlrechte meistens über Benchmark- und Alternativmethoden, die dem Anwender zur Wahl stehen. Da fast alle Standards Fair-Value-Komponenten beinhalten, ist immer auf die einzelne Regelung eines Standards hinsichtlich der Anwendung auf einen oder mehrere Geschäftsvorfälle abzustellen.

## Der Fair-Value-Lebenszyklus

Aus Sicht des IASB bedeutet Fair Value der wahre Wert zu einem bestimmten Stichtag, sei es der Bilanzstichtag oder der Stichtag für einen bestimmten Geschäftsvorfall. Betrachtet man den Lebenszyklus eines Vermögensgegenstandes im Unternehmen, würde dies bedeuten, dass ein konsequenter Fair-Value-Ansatz wie folgt betrieben würde: Erstansatz mit dem tatsächlichen Wert (meist den Anschaffungs- und Herstellungskosten), Folgebewertung (und somit auch eine ergebniswirksame oder -neutrale Wertkorrektur) zu jedem Bilanzstichtag hinsichtlich des tatsächlichen Wertes und ergebniswirksames Ausbuchen bei Veräußerung. Was sich so einfach liest, ist in der Praxis ein echtes Problem, denn nicht immer lässt sich der tatsächliche Wert eines Vermögensgegenstandes ermitteln. Sollte sich eine Wertermittlung tatsächlich realisieren lassen, stellt sich als nächstes die Frage des Aufwandes der Ermittlung und des

Nachhaltens in der Buchhaltung. Denn nicht immer ist das „Leben“ und Anwenden des Fair-Value-Ansatzes wirtschaftlich. Daher sind die Materiality- und die Kosten-Nutzen-Aspekte des Framework (F.29, F.44) zu beachten. Dies heißt aber auch, dass unter dem Materiality-Aspekt eine Fair-Value-Bewertung nicht immer zu erfolgen braucht.

## Der Markt setzt den Fair Value

Die eigentliche Frage – Was ist der faire Wert, den man ansetzen muss? – kann nicht immer genau beantwortet werden. Er ist abhängig von dem Objekt der Bewertung, von den begleitenden Umständen, von den zugrunde liegenden Planungen und Prämissen sowie von der künftigen Bedeutung für das Unternehmen und dessen Nutzen. Insofern ist ein strukturiertes Vorgehen bei der Wertfindung hilfreich. Im Rahmen dieser Vorgehensweise sollten sämtliche Wertindikatoren berücksichtigt werden, externe genauso wie interne Indikatoren. Dabei haben externe Maßstäbe der Wertfindung immer einen höheren Stellenwert als interne, da sie meist neutrale, nachvollziehbare Elemente beinhalten. Insofern sind fremde Dritte und Märkte die besten verfügbaren Anzeichen für Bewertungsfragen. Die IFRS nennen daher auch immer wieder den Ausdruck „Active Market“ als eine wesentliche Referenz für die Wertfindung. Hierunter wird nach IAS 38.8 ein Markt verstanden, in dem aktiv gehandelt wird, in dem Käufer und Verkäufer existieren und dessen Preise öffentlich verfügbar sind. Diese Definition ist zwar für immaterielle Vermögenswerte in den Standards vorgenommen worden, sie lässt sich aber auch sehr leicht auf andere Vermögenswerte übertragen. Leitet man daraus eine Reihenfolge für den Ansatz von Fair-Value-Maßstäben ab, nach der eine Bewertung erfolgen soll, lässt sich folgendes Schema anwenden:

- Schritt 1: Verkaufsvereinbarung
- Schritt 2: Ist ein aktiver Markt vorhanden?
- Schritt 3: Bestmögliche Informationen.



Foto: kpa / images.de

Das Fair-Value-Konzept zieht sich wie ein roter Faden durch alle IFRS-Standards: Beginnend im Framework bei der Zielsetzung des Jahresabschlusses, gefolgt von der Definition, dem Ansatz und der Bewertung von Vermögenswerten bis hin zu speziellen Regeln in den einzelnen Standards.

Dieses Schema unterstellt, dass eine Verkaufsvereinbarung immer den tatsächlichen Wert widerspiegelt, da dies der Wert ist, den ein fremder Dritte zu zahlen bereit ist. Insofern ist dies der bestmögliche Wert. In der Praxis wird dies nur dann zutreffen, wenn ein Vermögenswert veräußert werden soll und ein potenzieller Käufer vorhanden ist. Diese Bewertung greift also nicht zum Bilanzstichtag im Rahmen eines Jahresabschlusses. Liegt keine Verkaufsvereinbarung vor, kann eine Bewertung auf Grundlage eines aktiven Marktes erfolgen. Dies ist einfach und bequem bei Aktienmärkten, bei Waren- und Devisenterminbörsen. Hier lassen sich ohne großen Aufwand Wertansätze von Vermögensgegenständen problemlos übernehmen. Durch den täglich verfügbaren Wert ist zudem das Stichtagsprinzip des Jahresabschlusses erfüllt. Genauso können Lieferantenangaben zu Produkten und deren Preisen als Wertfindung herangezogen werden, da Angebot und Nachfrage von Produkten einen aktiven Markt bilden. Hier ist allerdings etwas Vorsicht geboten, denn durch Angebot und Nachfrage können ohne weiteres Preisschwankungen im Markt vorhanden sein, die gegebenenfalls kompensiert werden müssen. Vielfach liegen aber keine aktiven Märkte vor; dann ist nach bestmöglichen Informationen eine Wertermittlung vorzunehmen. Hier sei beispielsweise die Wertermittlung und Bilanzierung selbst geschaffener Vermö-

genswerte genannt, die vielleicht nur im Unternehmen selbst einsetzbar sind. Dies führt dann zwangsläufig zu Annahmen und Schätzungen hinsichtlich des anzusetzenden Wertes. Denn für viele Vermögenswerte existieren vielfach keine aktiven Märkte, sodass Annahmen und Schätzungen zwingend geboten sind. Aber auch hier sollte das Schema durch entsprechende Erweiterungen greifen:

- Schritt 4: Abgeleitete Werte aus ähnlichen Märkten
- Schritt 5: Abgeleitete Werte von ähnlichen Vermögenswerten
- Schritt 6: Anwendung von Bewertungsmodellen.

Sofern kein aktiver Markt vorhanden ist, sollte man sich an ähnlichen Märkten orientieren und daraus die Verhältnisse für den eigenen Markt herleiten. Daher ist die Bestimmung des relevanten Marktes eine besondere Herausforderung. Nicht immer kann von einem ähnlichen Markt auf den eigenen Markt geschlossen werden, weil entsprechende Vergleiche fehlen.

### Beispiel Maschinenbau

Hier sei als Beispiel die Bewertung einer Produktionsstätte eines Unternehmens für Spezialmaschinen des Maschinenbaus genannt. Der gesamte Maschinenbaumarkt wird mit Sicherheit als aktiver Markt nicht brauchbar sein, da zu unterschiedliche Unternehmen unter dem Begriff Maschinenbau zusammenge-

fasst sind. Einzelfertiger, Serienfertiger, Langfristfertiger sind typische Unternehmenskategorien im Maschinenbau. Unterstellt, dass es einen aktiven Markt für Unternehmen der Serienproduktion gibt, kann man aber noch lange nicht auf Unternehmen für den Spezialmaschinenbau schließen. Obwohl beide vielleicht eine Kurzfristfertigung betreiben, kann es aufgrund der Natur der Produkte und der Kunden zu erheblichen Abweichungen zwischen den Märkten kommen, sodass aus dem Markt für Serienfertiger nicht auf einen Markt für Spezialmaschinenfertiger geschlossen werden kann. Ist eine Ableitung aus den Märkten nicht möglich, sollte man zumindest im fünften Schritt versuchen, für einzelne Vermögenswerte ihre Werte zu bestimmen. Dies dürfte dann erfolgreich sein, wenn es sich um Maschinen, Anlagen oder immaterielle Vermögenswerte handelt, die entweder direkt oder aus abgeleiteten Werten ähnlicher Sachanlagen ermittelt werden können. Gerade für gebrauchte (Standard-)Maschinen gibt es vielfach Märkte, aus denen sich sehr leicht eine Wertermittlung vornehmen lässt. Aus der Summe der Bewertung der einzelnen Komponenten lässt sich dann der Wert einer kompletten Einheit, zum Beispiel der Produktionsstätte ermitteln. Man muss sich dann aber im Klaren sein, dass man zwar den Wert der einzelnen Vermögensgegenstände so ermittelt hat, der verdeckte (meist eigentliche) Wert, zum Beispiel der Produktionsprozess oder die Produktionstechnologie, doch nicht berücksichtigt ist. Obwohl die bisherige Reihenfolge im Schema schon einen sehr guten Lösungsansatz bietet, kommen in der Praxis immer wieder Fälle vor, in denen keiner der bisherigen Lösungsansätze greift. Wie kann beispielsweise der Goodwill für eine Produktionsstätte bewertet werden, die im Rahmen einer Unternehmensakquisition entstanden ist? Oder wie wird der Wert von Wissen im Unternehmen erfasst und bilanziert? Abhilfe schafft hier nur noch die Anwendung von Bewertungsmodellen, die zumeist auf mathematischen Verfahren aufbauen. Die Anwendung solcher Mo-

## VDMA Entscheidungshilfen

### IFRS für die Investitionsgüter-Industrie

Internationale Rechnungslegung:  
globaler Maßstab für globales Geschäft



Für börsennotierte Unternehmen ist die Bilanzierung nach IFRS bereits ein gewohnter Standard.

Die Bilanzierung nach IFRS bietet aber auch für Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus, welche in der Regel nicht börsennotiert sind, eine Reihe von Vorteilen: z. B. die mögliche Zusammenführung von Bilanzierung, Unternehmensstrategie und -planung oder die Buchung der in Arbeit befindlichen Aufträge zu Umsatzwerten in der Gewinn- und Verlustrechnung.

Diese VDMA Entscheidungshilfe ist besonders auf den Maschinen- und Anlagenbau zugeschnitten und behandelt ausgewählte Themen wie:

- Umsatz- und Erlösrealisierung
- Bilanzierung der Erträge
- Praktische Erlösermittlung
- Forschungs- und Entwicklungsaufwand: Bilanzansatz
- Anlagevermögen
- Die Bilanzierung von Leasing unter Impairment
- Vorräte und langfristige Fertigungsaufträge
- Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital
- Pensionsverpflichtungen
- Rückstellungen
- Moderne Finanzinstrumente und deren Behandlung
- Latente Steuern
- ERP-Umstellung zur Anwendung des IFRS
- Auswirkungen des Übergangs auf die Rechnungslegung nach IFRS

VDMA 2006, € 50,- (nur für VDMA-Mitglieder)  
Bestell-Nr. vf 58100

Weitere Informationen  
im VDMA Verlag:

Telefon 0 69 / 66 03-15 96  
ursula.lutz@vdma.org  
www.vdma-verlag.com/105

delle bedingt aber die Verwendung vieler Annahmen und Prämissen, die dann auch nur einen hypothetischen Fair Value berechnen können.

#### Spielwiese für Gutachter und Berater?

Wirft man einen kritischen Blick auf diese Art der Bewertung, stellen sich viele Fragen: Was ist dann überhaupt noch fair, wenn diese Methoden angewendet werden müssen? Sind hier nicht die Grenzen des Realistischen und Machbaren überschritten? Kann man diese Art der Bewertung überhaupt noch selbst realisieren oder ist dies die Spielwiese von Gutachtern und Wirtschaftsprüfern? Was bringt diese Art der Bewertung überhaupt? Eine erschöpfende, umfassende Antwort lässt sich schwerlich geben, hier ist auf den jeweiligen Einzelfall abzustellen. Insofern muss eine sehr kritische Betrachtung unter dem Kosten-Nutzen-Aspekt vorgenommen werden, denn nicht immer ist solch eine Wertermittlung sinnvoll.

#### Controlling und Rechnungswesen

Eine Fair-Value-Bewertung lässt sich in vielen Fällen nicht vermeiden. Insofern ist es ratsam, sich über die richtige Implementierung der Fair-Value-Bewertung im Unternehmen klar zu sein. Hier sollten klare Spielregeln herrschen, wer welche Aufgabe im Rahmen der Bewertung hat, da sich die Auswirkungen sowohl in der Bilanz als auch in der Gewinn- und Verlustrechnung niederschlagen. Dies kann auch Auswirkungen auf die externe Bewertung des Unternehmens haben und sich schlimmstenfalls im Börsenkurs des Unternehmens niederschlagen. Über diese Konsequenzen sollte man sich im Klaren sein! Insofern empfiehlt es sich, seitens des Managements klare, nachvollziehbare Regeln aufzustellen, die die Grundlagen der Fair-Value-Bewertung bilden. Eine Berechnung der Wertansätze sollte nach Möglichkeit im Controlling erfolgen, um die mögliche Ergebnisauswirkung sicher im Griff zu haben. Zudem wird das Controlling einfacher auf externe Datenquellen zugreifen können als das Rechnungswesen. Dennoch ist dringend angeraten, die Bewertung

nicht allein dem Controlling zu überlassen, sondern im Zusammenspiel mit dem Rechnungswesen vorzunehmen, da die Tragweite und die Auswirkungen auf die Bilanz vom Rechnungswesen wesentlich besser beherrscht werden als vom Controlling. Aber auch hier gilt: Es ist auf den Einzelfall abzustellen, jedes Unternehmen ist anders aufgebaut und hat seine spezifischen Anforderungen an die Aufbau- und Ablauforganisation.

#### Neue Tools und Methoden

Zusammenfassend sei gesagt, dass der Fair-Value-Ansatz nach IFRS eine neue Aufgabe ist, die in diesem Ausmaß dem HGB wesensfremd ist. Insofern heißt es Abschied nehmen von buchhalterischen Grundsätzen, wie sie im HGB üblich sind. Denn hier werden konsequent „heilige Kühe“ des HGB geschlachtet. Zuschreiben auch über die historischen Anschaffungskosten oder eine ergebnisneutrale unterjährige Erfassung im Eigenkapital sind nur einige der IFRS-Gepflogenheiten. Der Fair-Value-Ansatz zwingt auch zur Entwicklung neuer Tools und Methoden, damit eine sichere, stetige und nachvollziehbare Bewertung erfolgen kann, die dann auch unternehmensübergreifend anwendbar ist und die belastbare Ergebnisse liefert. Hier steckt man derzeit noch in den Kinderschuhen. Insbesondere das Controlling ist hier gefragt, entsprechende Lösungsansätze zu entwickeln.

Last but not least stellt sich immer wieder die zentrale Frage: Was ist eigentlich fair? Diese Frage kann sicherlich nicht so generell und einfach beantwortet werden, da bei der Beantwortung so viele Faktoren ins Kalkül gezogen werden müssen, dessen Konsequenzen manchmal auf den ersten Blick überhaupt nicht absehbar sind. Insofern muss jedes Unternehmen seine eigene Antwort auf die Frage nach einem fairen Wert finden. > Bp-114

#### Andreas Krimpmann

ist Inhaber der Krimpmann MBA ■ CPA Unternehmensberatung, die spezialisiert ist auf Beratung und Dienstleistungen in Controlling sowie Finanz- & Rechnungswesen mit den Schwerpunkten IFRS, US-GAAP und Konzernrechnungslegung.