

Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36
– eine verhaltenswissenschaftliche und empirische Analyse –

INAUGURALDISSERTATION

zur Erlangung des Grades eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft

des

– Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft –

der

Freien Universität Berlin

Vorgelegt von

M. Sc. Nils Kassebohm

aus Berlin

2023

Erstgutachter:

Prof. Dr. Klaus Ruhnke

Zweitgutachter:

Prof. Dr. Jochen Bigus

Drittgutachter:

Prof. Dr. Jochen Hundsdoerfer

Tag der mündlichen Prüfung:

09.11.2023

Erklärung zur Ko-Autorenschaft

Die vorliegende wissenschaftliche Abhandlung (Dissertation) gemäß § 10 der Promotionsordnung in der Fassung vom Mai 2013 setzt sich kumulativ aus den folgenden Publikationen bzw. working papers zusammen:

- I. Kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36 – eine explorative Interviewstudie (working paper; keine Ko-Autorenschaft)
- II. Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – eine Analyse von Geschäftsberichten (in: Die Wirtschaftsprüfung (WPg); in Ko-Autorenschaft mit Herrn Prof. Dr. Klaus Ruhnke)
- III. Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – Ergebnisse einer interviewbasierten Studie (in: Die Wirtschaftsprüfung (WPg); in Ko-Autorenschaft mit Herrn Prof. Dr. Klaus Ruhnke)
- IV. Verzerrungen in der Informationsverarbeitung bei Goodwill-Wertminderungsentscheidungen: Ist die Prozessrechenschaft ein guter Entzerrungsmechanismus? (working paper; in Ko-Autorenschaft mit Herrn Prof. Dr. Klaus Ruhnke)

Berlin, den 22. April 2023

Nils Kassebohm

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	IV
Symbolverzeichnis	VII
Tabellenverzeichnis	VIII
Abbildungsverzeichnis	IX
I Einleitung.....	1
Literaturverzeichnis	12
II Kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36 – eine explorative Interviewstudie	15
II.1 Einleitung	15
II.2 Forschungsstand und -frage.....	19
II.3 Forschungsrelevante Grundlagen	25
II.3.1 Ablauf des menschlichen Informationsverarbeitungsprozesses.....	25
II.3.2 Erwartbare kritische Bereiche bei der Entscheidungsfindung	28
II.4 Methodik	39
II.4.1 Auswahl der Interviewform	39
II.4.2 Spezifische Ausgestaltung des Interviewleitfadens.....	41
II.4.3 Durchführung der Interviews	47
II.4.4 Auswertung der Interviews	50
II.5 Ergebnisse	50
II.5.1 Kritische Bereiche	51
II.5.1.1 Herausforderungen bei der praktischen Handhabung	51
II.5.1.1.1 Ermittlung des erzielbaren Betrags einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit.....	52
II.5.1.1.2 Identifizierung einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit	61
II.5.1.1.3 Weitere Herausforderungen	66
II.5.1.2 Kognitive Einflussfaktoren	68
II.5.2 Merkmale eines qualitativ hochwertigen Wertminderungstests des Goodwills	87
II.5.3 Weitere Erkenntnisse zur Informationsverarbeitung und Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills	91
II.6 Zusammenfassung, Limitationen und Ausblick	104

Anhang	111
Literaturverzeichnis	137
III Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – eine Analyse von Geschäftsberichten	149
III.1 Einleitung	149
III.2 Forschungsstand	151
III.3 Empirische Untersuchung	153
III.3.1 Datenbasis	153
III.3.2 Analyse der Anhangangaben des Nicht-Krisenjahres (2018)	154
III.3.2.1 Goodwill	154
III.3.2.2 Andere Vermögensposten	155
III.3.3 Analyse der Anhangangaben des Krisenjahres (2020)	158
III.3.3.1 Goodwill	159
III.3.3.2 Andere Vermögensposten	160
III.4 Zusammenfassung, Limitationen und Ausblick	163
Literaturverzeichnis	166
IV Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – Ergebnisse einer interviewbasierten Studie	168
IV.1 Problemstellung – eine kognitive Perspektive	168
IV.2 Forschungsfragen	170
IV.3 Forschungsmethodik	171
IV.4 Ergebnisse	175
IV.4.1 Nennung von Anhaltspunkten und Rahmenfaktoren	175
IV.4.2 Kritische Bereiche	177
IV.4.2.1 Identifizierung oder Beurteilung der Anhaltspunkte?	177
IV.4.2.2 Beurteilung identifizierter Anhaltspunkte	178
IV.4.2.3 Kognitive Einflussfaktoren	180
IV.4.3 Rolle des bestellten Abschlussprüfers	182
IV.5 Zusammenfassung, Limitationen und Ausblick	183
Anhang	186
Literaturverzeichnis	194

V	Verzerrungen in der Informationsverarbeitung bei Goodwill-Wertminderungsentscheidungen: Ist die Prozessrechenschaft ein guter Entzerrungsmechanismus?	197
V.1	Einleitung	197
V.2	Hintergrund und Hypothesenherleitung	201
V.2.1	Wertminderungstest – Regulierungen und Bedeutung	201
V.2.2	Einfluss einer erhöhten Prozessrechenschaft auf die Wertminderungsentscheidung	202
V.2.3	Einfluss einer erhöhten Prozessrechenschaft auf die Informationssuche und -evaluierung beim Wertminderungstest	204
V.3	Methodik	206
V.3.1	Untersuchungsdesign	206
V.3.2	Abhängige Variablen	212
V.3.3	Teilnehmer	215
V.4	Ergebnisse	217
V.4.1	Manipulations-Check und statistische Tests	217
V.4.2	Wertminderungsentscheidung	218
V.4.3	Verzerrung in der Informationssuche	221
V.4.4	Verzerrung in der Informationsevaluierung	224
V.4.5	Prozessrechenschaftsmechanismen	227
V.4.6	Weiterführende Analysen	233
V.5	Diskussion und Schlussfolgerungen	237
	Anhang	242
	Literaturverzeichnis	246
VI	Zusammenfassung	253
VII	Kurzzusammenfassungen in deutscher und englischer Sprache gem. § 10 Abs. 4 der Promotionsordnung i. d. F. von 2013	X
VII.1	Deutsche Kurzzusammenfassungen	X
VII.2	English Abstracts	XIV

Abkürzungsverzeichnis

Abkürzung	Bedeutung
A	Abschlussaufsteller
Abs.	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
AktG	Aktiengesetz
ANOVA	analysis of variance (Varianzanalyse)
APAS	Abschlussprüferaufsichtsstelle
ASC	Accounting Standards Codification
Aufl.	Auflage
B	Unternehmensberater
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BC	basis for conclusion
BN	börsennotiert
bspw.	beispielsweise
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
CAO	chief accounting officer
CAPEX	Investitionsausgaben
CEO	chief executive officer
CFO	chief financial officer
CGU	cash-generating unit
d. h.	das heißt
DAX	Deutscher Aktienindex
DCF	discounted cashflow
Deloitte	Deloitte GmbH WPG
DPR	Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung DPR e. V.
DRSC	Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee e. V.
DSGVO	Datenschutz-Grundverordnung
EBIT	earnings before interest
EBITDA	earnings before interest, taxes, depreciation and amortization

ESMA	European Securities and Markets Authority
et al.	et alii
EU	Europäische Union
EY	Ernst & Young GmbH WPG
F	Forschungsfrage
f.	folgende
FAUB	Fachausschuss für Unternehmensbewertung und Betriebswirtschaft (IDW)
ff.	fortfolgende
FFSA	Federal Financial Supervisory Authority
Fn.	Fußnote
gem.	gemäß
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
H	Hypothese
HFA	Hauptfachausschuss (IDW)
Hrsg.	Herausgeber
i. d. F.	in der Fassung
i. d. R.	in der Regel
i. e.	id est
i. e. S.	im engeren Sinne
i. H. v.	in Höhe von
i. S.	im Sinne
i. V. m.	in Verbindung mit
i. w. S.	im weiteren Sinne
IAS	International Accounting Standard(s)
IASB	International Accounting Standards Board
ID	Identifikationsnummer
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V.
IFRS	International Financial Reporting Standard(s)
ISA	International Standard on Auditing
KPI	key performance indicator
KPMG	KPMG AG WPG

LLC	Limited Liability Company (U.S. amerikanische Rechtsform)
LOG	logistisches Regressionsmodell
m. w. N.	mit weiteren Nennungen
Mrd.	Milliarden
Nr.	Nummer
OLS	ordinary least squares
PIR	post-implementation review
Prob	Wahrscheinlichkeit
PwC	PricewaterhouseCoopers GmbH WPG
Rn.	Randnummer
S.	Seite
SFAS	Statement of Financial Accounting Standards
sog.	sogenannt
Tz.	Textziffer
u. a.	unter anderem
U. S.	United States (of America)
usw.	und so weiter
Verf.	Verfasser
vgl.	vergleiche
VIF	variance inflation factor
vs.	versus
WACC	weighted average cost of capital
WP	Wirtschaftsprüfung
WPG	Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
WTG	Wertminderungstest(s) des Goodwills
z. B.	zum Beispiel
ZGE	zahlungsmittelgenerierende(n) Einheit(en), bzw. Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten

Symbolverzeichnis

Symbol	Bedeutung
β	Regressionskoeffizient
ε	Fehlerterm
df	Anzahl der Freiheitsgrade
F	F-Statistik
i	Indexvariable
j	Regressionsindex
\bar{X}	Mittelwert
n	Stichprobenumfang
p	p-Wert der Teststatistik
R^2	Bestimmtheitsmaß
σ	Standardabweichung
t	Prüfgröße des t-Tests
z	Prüfgröße des Mann-Whitney-U-Tests

Tabellenverzeichnis

Tabelle II-1: Demografische Daten der Interviewpartner	49
Tabelle IV-1: Demografische Daten der Interviewpartner	174
Tabelle V-1: Beispiel eines günstigen und ungünstigen Faktors.....	211
Tabelle V-2: Deskriptive Statistik und ANOVA Ergebnisse zur Wertminderungs- entscheidung.....	219
Tabelle V-3: Deskriptive Statistik und ANOVA Ergebnisse zur Verzerrung in der Informationssuche.....	223
Tabelle V-4: Deskriptive Statistik und ANOVA Ergebnisse zur Verzerrung in der Informationsevaluierung	226
Tabelle V-5: Prozessrechenschaftsmechanismen als Ursache der empfundenen Prozessrechenschaft	228
Tabelle V-6: Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse zur empfundenen Prozessrechenschaft	232
Tabelle V-7: Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse zur Wertminderungs- entscheidung.....	234
Tabelle V-8: Ergebnisse der OLS-Regressionen zur Verzerrung in der Informationssuche und -evaluierung	237

Abbildungsverzeichnis

Abbildung I-1: Überblick über die Forschungsbeiträge.....	11
Abbildung II-1: Informationsverarbeitungsprozess und zu erwartende kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36.....	38
Abbildung II-2: Outsourcing unter den Abschlussaufstellern nach ihrer Nennungshäufigkeit.....	96
Abbildung II-3: Informationsverarbeitungsprozess und identifizierte kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36.....	103
Abbildung III-1: Anhaltspunkte für eine Wertminderung (hellblau) und deren durchschnittliche Wertminderungsintensität (dunkelblau) im Nicht-Krisenjahr 2018.....	157
Abbildung III-2: Verteilung von Wertminderungen im Nicht-Krisenjahr (2018) und im Krisenjahr (2020).....	158
Abbildung III-3: Anhaltspunkte für eine Wertminderung (hellblau) und deren durchschnittliche Wertminderungsintensität (dunkelblau) im Krisenjahr 2020..	162
Abbildung IV-1: Anhaltspunkte für eine Wertminderung nach ihrer Nennungshäufigkeit...	175
Abbildung V-1: Ablaufplan des Experiments.....	207

I Einleitung

Die internationalen Rahmennormen im IASB Conceptual Framework nennen die Vermittlung von entscheidungsnützlichen (Finanz-)Informationen als vorrangige Zielsetzung eines IFRS-Abschlusses.¹ Die Berücksichtigung von Wertminderungen eines Vermögenswerts entspricht dieser Zielsetzung, indem sichergestellt wird, dass dieser nicht zu einem höheren Wert angesetzt wird als sein erzielbarer Betrag.² Vor diesem Hintergrund ist auch ein erworbener Goodwill jährlich obligatorisch sowie anlassbezogen bei Anhaltspunkten auf eine Wertminderung zu überprüfen, indem der Normenanwender³ einen Wertminderungstest nach den Regelungen des IAS 36 durchführt.⁴

Der Wertminderungstest des Goodwills (WTG) hat in der Unternehmenspraxis eine hohe Bedeutung, die sich anhand der nachfolgenden Aspekte feststellen lässt. Zunächst ist ersichtlich, dass Unternehmen sowohl in absoluten Begriffen als auch im Verhältnis zum Eigenkapital hohe Goodwill-Bestandteile ausweisen.⁵ Während die Höhe des Goodwills per se nicht als negativ angesehen werden muss, erhöht sich jedoch das finanzielle Risiko umso stärker, je höher der Anteil des Goodwills am Eigenkapital ist. Der Grund hierfür ist eine starke Reduzierung des finanziellen Puffers, der dem Unternehmen im Falle einer vollständigen Wertminderung zur Verfügung steht. Da in der Praxis der bilanzierte Goodwill das vorhandene Eigenkapital des Unternehmens teilweise sogar übersteigt, besteht in Einzelfällen ein Überschuldungsrisiko, wenn der Goodwill vollumfänglich abgeschrieben werden muss.⁶ Mit Blick auf die Historie zeigt sich gleichzeitig, dass die Höhe des Goodwills im Laufe der Zeit zunimmt und zudem schneller als das Eigenkapital steigt.

¹ Vgl. IASB Conceptual Framework.1.2.

² Vgl. IAS 36.18.

³ Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in der vorliegenden Dissertationsschrift und in den jeweiligen Forschungsbeiträgen auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Hingegen wird ein generisches Maskulinum verwendet, welches sich explizit als geschlechtsneutral versteht. Demnach gelten sämtliche Personen- und Berufsbezeichnungen gleichwohl für beiderlei Geschlecht.

⁴ Vgl. IAS 36.10.

⁵ Vgl. *Eulerich et al.* (2022), S. 8 f., deren Untersuchung alle Unternehmen der Indizes DAX, MDAX, SDAX und TecDAX sowie alle paritätisch mitbestimmten börsennotierten Unternehmen jeweils für den angegebenen Zeitraum umfasst.

⁶ Beispielsweise hatten zum 30.09.2021 die DAX40-Unternehmen Airbus, Bayer, E.ON, Siemens Healthineers und Fresenius einen das Eigenkapital übersteigenden Goodwill, vgl. *Wadewitz* (2022).

Beispielsweise erhöhte sich die Summe des bilanzierten Goodwills deutscher börsennotierter Unternehmen zwischen 2006 und 2019 von 154 Mrd. Euro auf 369 Mrd. Euro und der Anteil des Goodwills am Eigenkapital im gleichen Zeitraum von durchschnittlich rund 34 % auf 38 %.⁷ Dadurch wird das zuvor genannte Risiko weiter verschärft. Diese hohe und tendenziell wachsende wertmäßige Bedeutung lässt sich auch über Deutschland hinaus in Europa⁸ und im U.S.-Raum⁹ beobachten.

Für den Normenanwender erweisen sich zudem verschiedene Probleme bei der praktischen Handhabung des WTG, insbesondere im Hinblick auf die erhebliche Menge an Informationen, die verarbeitet werden müssen, die erforderlichen speziellen Bewertungs- und Branchenkenntnisse,¹⁰ die Komplexität des Standards¹¹ sowie die auslegungsbedürftigen Regelungen des IAS 36.¹² Die vorhandenen Ermessensspielräume nutzen Unternehmen regelmäßig abschlusspolitisch, um Wertminderungen bewusst zu vermeiden oder aufgrund externer außergewöhnlicher Situationen gezielt herbeizuführen.¹³ Dieses opportunistische Verhalten kann möglicherweise erklären, warum in der Praxis nur wenige Goodwill-Wertminderungen vorgenommen und entsprechend lange theoretische Nutzungsdauern des Goodwills beobachtet werden.¹⁴ Zusätzlich können aufgrund der hohen Komplexität des WTG neben motivatorischen auch andere kognitive Verzerrungen bei der Durchführung des Tests eine Rolle spielen. Beispielsweise kann die Entscheidungsfindung durch vereinfachte Vorgehensweisen verzerrt sein, die zur Bewältigung der hohen

⁷ Vgl. *Eulerich et al.* (2022), S. 9. Zur verwendeten Datenbasis der Studie siehe Fn. 5.

⁸ Eine Studie im europäischen Raum ist beispielsweise die 2021 European Goodwill Impairment Studie von *Kroll LLC (Hrsg.)* (2021), welche die 600 Unternehmen des STOXX® Europe 600 Index betrachtet. Sie dokumentieren beispielsweise einen Zuwachs des bilanzierten Goodwills von 1.602 Mrd. Euro im Jahr 2015 auf 1.843 Mrd. Euro im Jahr 2020. Über 91 % der Unternehmen wiesen 2020 einen Goodwill in der Bilanz aus.

⁹ Eine Studie im U.S.-Raum ist beispielsweise die 2021 U.S. Goodwill Impairment Study von *Kroll LLC (Hrsg.)* (2022), welche 8.910 börsennotierte U.S.-Unternehmen betrachteten. Sie dokumentieren beispielsweise einen Zuwachs des bilanzierten Goodwills von 2.991 Mrd. Dollar im Jahr 2015 auf 4.285 Mrd. Dollar im Jahr 2020. Über 30 % der Unternehmen wiesen 2020 einen Goodwill in der Bilanz aus.

¹⁰ Vgl. *Petersen/Plenborg* (2010), S. 420.

¹¹ Dies erkennt das IASB beispielsweise im PIR des IFRS 3 mit der Formulierung „we could review IAS 36 and we could consider improvements to the impairment model; particularly whether there is scope for simplification“ an (*IASB (Hrsg.)* (2015), S. 8).

¹² Vgl. u. a. *Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg* (2020), Rn. 13.

¹³ Vgl. u. a. *Li/Sloan* (2017), S. 974 ff.; *Hayn/Hughes* (2006), S. 240 ff.

¹⁴ Vgl. *Kümpel/Kleinewegen* (2018), S. 2601 f., welche einen Praxisüberblick geben.

Komplexität verwendet werden.¹⁵ Unternehmen sind sich zudem in der Anwendung des Standards häufig unsicher.¹⁶ Berichte nationaler und internationaler Aufsichtsbehörden belegen daher regelmäßig die hohe Fehleranfälligkeit des WTG.¹⁷ Insgesamt können kognitive Verzerrungen zu einer Über- oder Unterschätzung des Wertminderungsbedarfs führen und die Entscheidungsnützlichkeit des WTG z. B. aufgrund einer fehlenden neutralen Darstellung verringern.¹⁸ Gleichzeitig könnten gegebenenfalls andere Einflussfaktoren derartige Verzerrungen abmildern und insofern die Entscheidungsnützlichkeit des WTG erhöhen.

Diese Dissertation untersucht mittels verschiedener Forschungsmethoden die Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills. Dabei wird insbesondere der diesbezügliche Entscheidungsprozess tiefergehend beleuchtet, ein Forschungsbereich, der trotz des hohen Grads an individueller Urteilsnotwendigkeit, potenziellen kognitiven Verzerrungen und bedeutenden finanziellen Auswirkungen bisher wenig Beachtung gefunden hat. Ein umfassendes Verständnis des Entscheidungsprozesses ist von großer Bedeutung, da dieses zur Entwicklung von Strategien führen kann, um kognitive Verzerrungen in besonders kritischen Bereichen des Wertminderungstests zu reduzieren und dadurch die Entscheidungsnützlichkeit des WTG zu verbessern.¹⁹ Der Großteil der bisherigen Studien erstreckt sich hingegen vor allem auf die Erforschung von Determinanten von Wertminderungen mittels Archivdaten,²⁰ wodurch nicht die Entscheidungen von Normenanwendern erforscht werden, sondern lediglich deren durch die nachgelagerten Entscheidungen vom bestellten Abschlussprüfer und anderen am Entscheidungsprozess Beteiligten

¹⁵ Vgl. u. a. *Kahneman/Tversky* (1972), S. 432 ff. sowie *Asbahr* (2018), S. 13 ff., welcher auch einen Überblick über diesbezüglich vorhandene Literatur gibt.

¹⁶ Vgl. *Petersen/Plenborg* (2010), S. 419 ff.

¹⁷ Vgl. u. a. *DPR (Hrsg.)* (2019), S. 7 ff.; *DPR (Hrsg.)* (2021), S. 18 ff.; *ESMA (Hrsg.)* (2013), S. 3 ff.

¹⁸ Beispielsweise wäre die Darstellung von Informationen aufgrund einer motivationalen Verzerrung des Managements, eine Wertminderung zu vermeiden, nicht neutral, da die Darstellung auf eine einseitige Beeinflussung von Entscheidungen der Abschlussadressaten hin erfolgt. Durch die fehlende Neutralität sind die Informationen nicht glaubwürdig dargestellt und schlussfolgernd auch nicht entscheidungsnützlich (vgl. IASB Conceptual Framework.2.4 ff.).

¹⁹ Beispielsweise werden im Prüfungskontext im Abhängigkeit der Art der kognitiven Verzerrung unterschiedliche Entzerrungsstrategien diskutiert, vgl. u. a. *Asbahr* (2018), S. 21 ff., m. w. N.

²⁰ Vgl. u. a. *Hayn/Hughes* (2006); *Li/Sloan* (2017).

gefilterte Entscheidungen.²¹ Lediglich ein kleiner Teil der Literatur befasst sich mit dem Wertminderungstest aus einer verhaltenswissenschaftlichen Perspektive. Diese Forschungsarbeiten betrachten Aspekte allerdings nur punktuell, z. B. nur die praktischen Herausforderungen²², einzelne kognitiven Einflussfaktoren²³ oder weisen Schwächen zur vollumfänglichen Erforschung der Entscheidungsfindung bei der komplexen Aufgabe des WTG hinsichtlich der verwendeten Forschungsmethode auf, indem etwa standardisierte Fragebögen verwendet werden.²⁴

Mit dem ersten Forschungsbeitrag der vorliegenden Dissertationsschrift („*Kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36 – eine explorative Interviewstudie*“, keine Ko-Autorenschaft) wird diese Forschungslücke geschlossen, indem kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG identifiziert werden. Da der diesbezügliche Forschungsstand wie angemerkt gering ist und sich für ein tiefergehendes Verständnis der genannten Bereiche vor allem explorative Forschungsansätze eignen,²⁵ werden halbstrukturierte Experteninterviews mit Abschlussaufstellern und Unternehmensberatern geführt. Unternehmensberater werden zusätzlich befragt, da diese Abschlussaufsteller regelmäßig bei der Durchführung des Wertminderungstests u. a. aus Kosten- oder Komplexitätsgründen beraten.²⁶ Insofern verfügen sie über ein breites Erfahrungswissen ihre eigenen Vorgehensweisen und die der Abschlussaufsteller betreffend. Die Interviewdurchführung erfolgt unter Berücksichtigung erwartbarer kritischer Bereiche in Form von Herausforderungen bei der praktischen Handhabung des WTG und auch unter

²¹ Vgl. *Graham/Harvey/Rajgopal* (2005), S. 6 f.

²² Vgl. u. a. *Petersen/Plenborg* (2010), S. 419 ff.; *Mazzi/Liberatore/Tsalavoutas* (2016), S. 353 ff.

²³ Vgl. u. a. *Tan/Trotman* (2018), S. 77 ff.; *Chung/Hribar* (2021), S. 221 ff.

²⁴ Vgl. *Petersen/Plenborg* (2010), S. 419 ff.; *Mazzi/Liberatore/Tsalavoutas* (2016), S. 353 ff. Durch die Verwendung von standardisierten Fragebögen wird die Flexibilität im Antwortverhalten eingeschränkt (vgl. *Hair/Page/Brunsveld* (2019), S. 209) und unerwartete Gedankengänge sowie Handlungen der Probanden können nicht aufgedeckt werden (vgl. *Lamnek/Krell* (2016), S. 99). Sie eignen sich daher weniger für die Erforschung von komplexen Problemsituationen, wie der des WTG. Fragebögen dokumentieren zudem lediglich das Ergebnis der Entscheidungsfindung und nicht den Weg zu diesem.

²⁵ Vgl. *Hair/Page/Brunsveld* (2019), S. 161 ff.

²⁶ Vgl. *Seetharaman et al.* (2006), S. 350.

Berücksichtigung hiermit einhergehender zu erwartender kognitiver Verzerrungen sowie weiterer Einflussfaktoren.

Auf Basis von 27 halbstrukturierten Experteninterviews lassen sich umfangreiche Ergebnisse ableiten. Kritische Bereiche der Entscheidungsfindung in Form von Herausforderungen bei der praktischen Handhabung des WTG werden am häufigsten in der Ermittlung des erzielbaren Betrags und daneben in der Identifizierung einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit (ZGE) verortet. Herausforderungen in der Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE bestehen vor allem im Hinblick auf die Cashflow-Planung bei schwer prognostizierbaren, stark wachsenden oder neuen Geschäftsmodellen. Die Identifizierung einer ZGE ist u. a. aufgrund der notwendigen Auslegung der Regelungen des IAS 36 zur Abgrenzung der ZGE sowie aufgrund interner Datenverfügbarkeiten bei der Ermittlung ihres Buchwerts herausfordernd. Die Wahrnehmung von Unternehmensberatern und Abschlussaufstellern in Bezug auf Herausforderungen unterscheidet sich teilweise, indem Unternehmensberater beispielsweise die Ermittlung des Wachstumsabschlags im für den erzielbaren Betrag zentralen Endwert (Terminal Value) als kritischer erachten als Abschlussaufsteller.

Kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG ergeben sich auch aufgrund kognitiver Einflussfaktoren. Abschlussaufsteller berichten am häufigsten, dass sie die Reaktion der Abschlussadressaten, insbesondere die des Kapitalmarkts, auf die Ergebnisse des Wertminderungstests antizipieren und dass dies Einfluss auf ihre Entscheidungsfindung nimmt. Die Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG ist daher häufig motivational beeinflusst, so dass Wertminderungen z. B. zur Vermeidung einer negativen Kapitalmarktreaktion vermieden oder, z. B. beim Vorliegen von unternehmensexternen Ereignissen, die sich zur Erklärung der Wertminderung eignen, bewusst herbeigeführt oder im Betrag erhöht werden. Unternehmensberater erscheinen in der vorliegenden Untersuchungsstichprobe konservativer und weniger kognitiv verzerrt. Sie sehen vor allem das Risiko eines weiteren Reviews durch eine externe Aufsichtsbehörde wie etwa die BaFin als Einflussfaktor, um ihre kognitiven Anstrengungen zu erhöhen.

Daneben werden Erkenntnisse gesammelt, in welchen Teilprozessen der Informationsverarbeitung die genannten Herausforderungen auftreten (z. B. ist die Suche nach in Frage kommenden Peers eher unproblematisch, die Evaluierung hingegen, welche dieser Peers in die finale Peer-Group eingehen, kritisch) und in welchen Teilprozessen kognitive Verzerrungen am ehesten zu verorten sind (z. B. ist es unauffälliger, im Zuge der Informationsevaluierung von Wachstumsannahmen eine motivationale Verzerrung auszuüben als in der Informationssuche). Die Interviewstudie gibt hierdurch verschiedene Anknüpfungspunkte für die Praxis und die Forschung. Eine dieser Forschungsperspektiven bildet die Grundlage für den vierten Forschungsbeitrag dieser Dissertation, der speziell die Auswirkungen einer identifizierten Verzerrung sowie einer identifizierten möglichen Entzerrungsstrategie auf die Durchführung des WTG untersucht (siehe Seite 9).

Daneben liefern die Interviews wertvolle Einblicke in die Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung. Daher wird dieser Themenbereich im zweiten und dritten Forschungsbeitrag dieser Dissertation separat behandelt. Anhaltspunkte für eine Wertminderung sind im Vorfeld des eigentlichen WTG von besonderer Bedeutung, da ein Wertminderungstest neben dem obligatorischen Test nur dann durchgeführt werden muss, wenn ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt.²⁷ Gleichzeitig sind die diesbezüglichen Regelungen des IAS 36.12 auslegungsbedürftig, so dass ein hohes Maß an individuellem Urteilsvermögen erforderlich ist.²⁸ Zudem können ausgewiesene Wertminderungsaufwendungen durch eine fehlende Angabe der Ereignisse und Umstände gemäß IAS 36.130a bzw. IAS 36.131b, die zur Erfassung der Wertminderung geführt haben, für den Abschlussadressat wenig aussagekräftig sein.

Ziel des zweiten Forschungsbeitrags („*Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – eine Analyse von Geschäftsberichten*“, in Ko-Autorenschaft mit Herrn Prof. Dr. Klaus Ruhnke) ist es daher zunächst, eine Bestandsaufnahme aus den IFRS-Konzernabschlüssen der DAX30-, MDAX-

²⁷ Vgl. IAS 36.8 ff.

²⁸ Vgl. *Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg* (2020), Rn. 23 und 31; *Bartl/Weller* (2017), Rn. 451.

und SDAX-Unternehmen zu den ausgewiesenen Anhaltspunkten für eine Wertminderung zu erstellen. Bisherige Studien in dieser Forschungsrichtung geben Hinweise auf eine unzureichende Einhaltung der standardspezifischen Angabepflichten.²⁹ Daneben bestehen Untersuchungen, die Anhaltspunkte für eine Wertminderung zwar systematisieren, sich jedoch oftmals auf den Goodwill fokussieren. Der zweite Forschungsbeitrag erweitert daher das Schrifttum folgendermaßen: Erstens wird die Goodwill-fokussierte Betrachtung um die sonstigen, im Anwendungsbereich von IAS 36 liegenden, Vermögenswerte erweitert und ein Vergleich vorgenommen. Zweitens wird, durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die zum Untersuchungszeitpunkt zuletzt veröffentlichten Abschlüsse des Geschäftsjahres 2020, vergleichend das Geschäftsjahr 2018 als ein nicht-krisebeeinflusstes Jahr untersucht. Drittens werden nicht nur die Anhaltspunkte für eine Wertminderung systematisiert, sondern es wird auch deskriptiv Auskunft über die hiermit verbundenen Wertminderungsaufwendungen sowie ihre Wertminderungsintensitäten als Maß der Bedeutung der Wertminderung gegeben.

Im Ergebnis zeigt sich, dass auch in der vorliegenden Datengrundlage der Anteil von Wertminderungen ohne Angabe eines Anhaltspunkts hoch ist (im Nicht-Krisenjahr 2018 rund 35 % und im Krisenjahr 2020 rund 31 %), die diesbezügliche durchschnittliche Wertminderungsintensität jedoch eher niedrig. Daneben lässt sich erwartungsgemäß eine zunehmende Anzahl von Unternehmen mit Wertminderungen (insbesondere auf den Goodwill) sowie eine höhere Wertminderungsintensität im Krisenjahr 2020 beobachten. Im Nicht-Krisenjahr 2018 dominieren die Anzahl und die Wertminderungsintensität interner Informationsquellen gemäß IAS 36.12e–g, im Krisenjahr 2020 hingegen solche aus externen Informationsquellen gemäß IAS 36.12a–d. Neben der krisenbedingten Verschlechterung der Wirtschaftslage könnte diese Dominanzverschiebung auch auf eine bewusste oder unbewusste Tendenz des Managements zurückzuführen sein, Wertminderungen externen Faktoren zuzuschreiben, um von eigenen Unzulänglichkeiten im Zusammenhang mit der Akquisition abzulenken. Da solch eine Interpretation anhand der

²⁹ Vgl. *Glaum et al.* (2013), S. 184 ff.; *Izzo/Luciani/Sartori* (2013), S. 108 ff.; *Mazzi et al.* (2017), S. 279 ff.; *Gros/Koch* (2018), S. 153 ff.; *Lazar/Velte* (2018), S. 301 ff.

deskriptiven Ergebnisse jedoch schwerfällt, beleuchtet der dritte Forschungsbeitrag u. a. dieses Verhalten bei der Entscheidungsfindung mittels eines qualitativen Forschungsansatzes näher.

Zielsetzung des dritten Forschungsbeitrags der vorliegenden Dissertationschrift („*Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – Ergebnisse einer interviewbasierten Studie*“, in Ko-Autorenschaft mit Herrn Prof. Dr. Klaus Ruhnke) ist daher, zu erforschen, wie in der Rechnungslegungspraxis Anhaltspunkte für eine Wertminderung identifiziert (im Sinne einer Suche) und diese im Sinne der Notwendigkeit eines Wertminderungstests beurteilt werden. Hierfür wird erstens untersucht, welche Faktoren die Einschätzung von ceteris paribus identischen Anhaltspunkten beeinflussen (sog. Rahmenfaktoren). Zweitens wird erforscht, welche kritischen Bereiche im Sinne von Herausforderungen bei der praktischen Handhabung und in diesem Zusammenhang auftretenden kognitiven Einflussfaktoren bei der Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten bestehen. Da der Abschlussprüfer die Vorgehensweise des Unternehmens prüft und ein gegebenenfalls ungeeignetes Vorgehen bei der Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten beanstandet, wird drittens die Rolle des bestellten Abschlussprüfers in die Betrachtung einbezogen. Die Datengrundlage der Untersuchung bilden die qualitativen Experteninterviews des ersten Forschungsbeitrags; jedoch werden im dritten Forschungsbeitrag nur jene näher betrachtet, bei denen der Interviewte der Auffassung war, dass die Identifikation und/oder Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung bei der Durchführung des Wertminderungstests eine besondere Herausforderung darstellen.

Im Ergebnis lassen sich auf Basis von 22 halbstrukturierten Experteninterviews vier Rahmenfaktoren identifizieren, die die Einschätzung von ceteris paribus identischen Anhaltspunkten zu beeinflussen scheinen: die internen Organisationsabläufe (z. B. eine zeitlich regelmäßige Überprüfung ausgewählter Anhaltspunkte), die intern verfügbaren Ressourcen (z. B. Zugriff auf Datenbanken), das praktische Erfahrungswissen der am Prozess beteiligten Personen sowie ein gegebenenfalls vorhandener Headroom³⁰, wobei

³⁰ Begrifflich ist unter einem Headroom eine positive Differenz zwischen dem erzielbaren Betrag und dem Buchwert einer ZGE zu verstehen.

Anhaltspunkte mit abnehmendem Headroom unter sonst gleichen Bedingungen eher als relevant eingeschätzt werden. Die Identifizierung von Anhaltspunkten wird häufiger als weniger kritisch angesehen. Die Beurteilung der identifizierten Anhaltspunkte wird eher als herausfordernd empfunden, u. a. aufgrund von zukunftsbezogenen Unsicherheiten bei der Abwägung der finanziellen Auswirkungen des Anhaltspunktes (z. B. V- oder U-Verlauf der finanziellen Auswirkungen der Corona-Pandemie). In Bezug auf kognitive Einflussfaktoren stehen vor allem abschlusspolitische Motivlagen der Abschlussaufsteller im Vordergrund, wie etwa die Vermeidung der Durchführung eines Wertminderungstests, indem unter anderem kurzfristige negative Effekte durch langfristige positive Nachholeffekte argumentativ ausgeglichen werden. Zudem besteht, wie im zweiten Forschungsbeitrag vermutet wird, die Neigung, externe Anhaltspunkte (die nicht mit einem Managementversagen in Verbindung gebracht werden) bewusst als Anlass heranzuziehen, um Wertminderungen vorzunehmen. Die Rolle des Abschlussprüfers wird zwischen der einer harten Kontrollinstanz und der eines professionellen Sparringpartners gesehen, wobei auch ein strategisches Verhalten des Abschlussaufstellers in Bezug auf die Kommunikation mit dem Abschlussprüfer erkennbar ist.

Der vierte und letzte Forschungsbeitrag („*Verzerrungen in der Informationsverarbeitung bei Goodwill-Wertminderungsentscheidungen: Ist die Prozessrechenschaft ein guter Entzerrungsmechanismus?*“, in Ko-Autorenschaft mit Herrn Prof. Dr. Klaus Ruhnke) knüpft an die Ergebnisse der Interviewstudie des ersten Forschungsbeitrags dieser Dissertation an. Experimentell untersucht werden kognitive Verzerrungen bei der Wertminderungsentscheidung und der hiermit einhergehenden Informationsverarbeitung sowie die Wirkungsweise zusätzlicher Rechenschaftsmechanismen als mögliche Entzerrungsmechanismen. Verfolgt wird dabei eine Rechenschaft in Bezug auf den Prozess der Entscheidungsfindung (Prozessrechenschaft), da dieses Konstrukt der Rechenschaft auf Basis der bestehenden Literatur am geeignetsten erscheint, um kognitive Verzerrungen zu verringern.³¹ Die Teilnehmer des Experiments werden zwei Manipulationsgruppen zugeordnet: Eine Gruppe

³¹ Vgl. u. a. Doney/Armstrong (1996); Siegel-Jacobs/Yates (1996); Kim/Trotman (2015).

unterliegt einer, der Unternehmenspraxis nachempfundenen, normalen Rechenschaftssituation (normale Prozessrechenschaft), während eine weitere Gruppe zusätzliche Rechenschaftsmechanismen in Bezug auf den Prozess der Entscheidungsfindung beim Wertminderungstest manipuliert (erhöhte Prozessrechenschaft). Um kognitive Verzerrungen messen zu können, werden Teilnehmer zudem einer Benchmark-Gruppe zugeordnet, für die eine neutrale Entscheidungssituation konstruiert und angenommen wird.

Basierend auf der Teilnahme von 90 berufserfahrenen Abschlussaufstellern und Unternehmensberatern zeigt sich ein positiver Einfluss der erhöhten Prozessrechenschaft auf die Wahrscheinlichkeit einer Wertminderung des Goodwills. Während sich die Wertminderungsentscheidung unter normaler Prozessrechenschaft noch signifikant von der neutralen Benchmark-Gruppe unterscheidet, ist dies unter der erhöhten Prozessrechenschaft nicht mehr der Fall. Eine differenzierte Analyse der Teilprozesse der Informationsverarbeitung dokumentiert eine tendenziell ausgewogenere Informationssuche unter der erhöhten Prozessrechenschaft. Feststellbar ist außerdem eine signifikante Verringerung von kognitiven Verzerrungen in der Informationsevaluierung durch die zusätzlichen Rechenschaftsmechanismen, so dass die Informationsevaluierung unter der erhöhten Prozessrechenschaft nunmehr neutral im Sinne der neutralen Benchmark-Gruppe ist. Insgesamt erscheint somit eine höhere Rechenschaft in Bezug auf den Prozess der Entscheidungsfindung geeignet, um kognitive Verzerrungen bei der Durchführung des WTG abzumildern. Dabei deuten zusätzliche Analysen auf eine zentrale Bedeutung der Rechenschaft gegenüber dem seitens des Aufsichtsrats eingerichteten internen Prüfungsausschuss unter den in der Fallstudie eingesetzten Rechenschaftsmechanismen hin. Die Studie zeigt zudem, dass die Einbindung von Unternehmensberatern in die Durchführung des WTG tendenziell zu befürworten ist, da die teilnehmenden Unternehmensberater im Unterschied zu den Abschlussaufstellern keine Anzeichen für ein opportunistisch verzerrtes Vorgehen erkennen lassen.

Die nachstehende *Abbildung I-1* gibt einen abschließenden Überblick über die Forschungsbeiträge dieser Dissertationsschrift, inklusive ihrer verwendeten Untersuchungsmethoden und ihren Zusammenhängen untereinander.

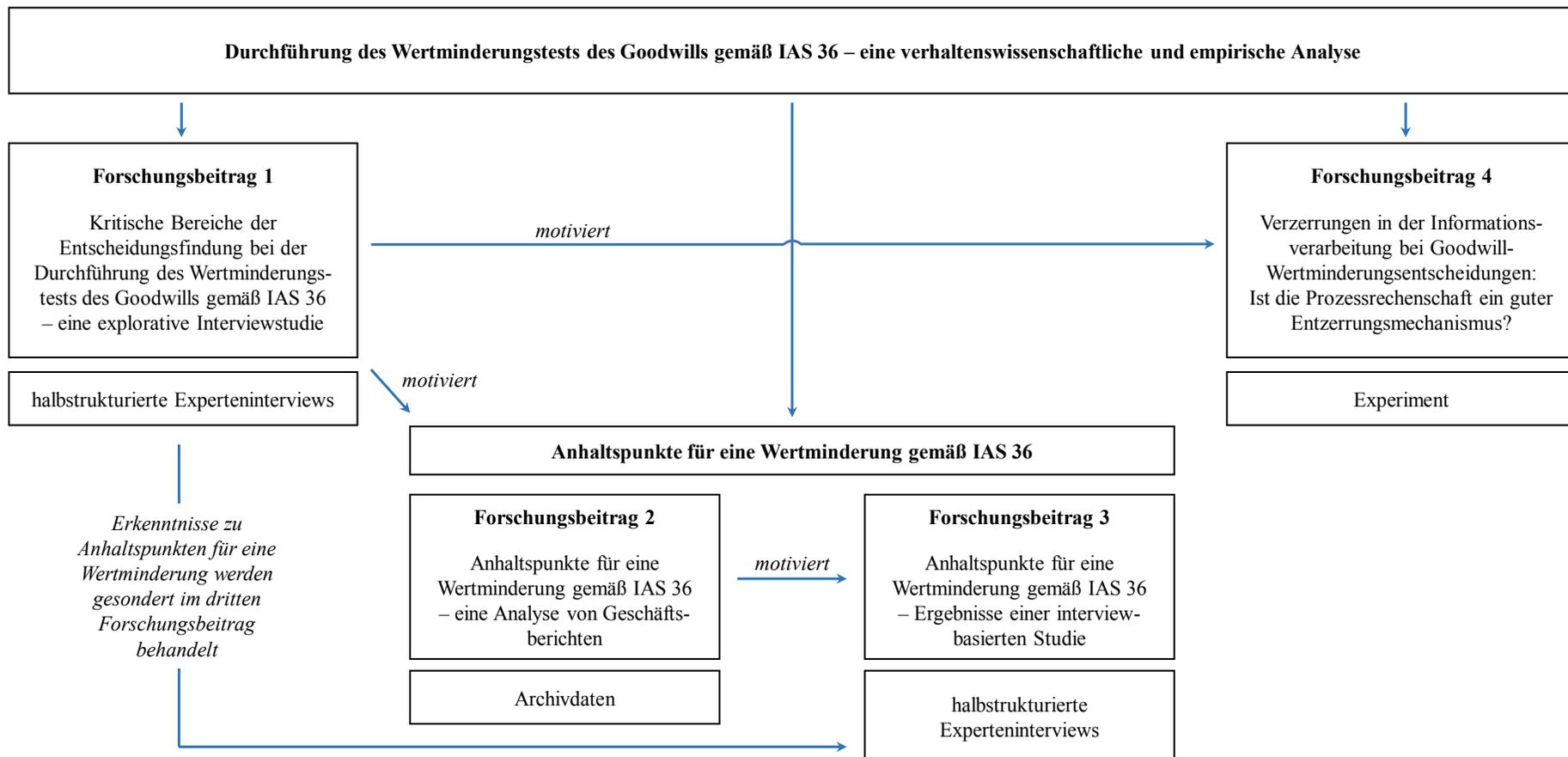


Abbildung I-1: Überblick über die Forschungsbeiträge

Literaturverzeichnis

- Asbahr, K. (2018):** Entzerrungsstrategien bei der Prüfung geschätzter Werte: Eine theoretische Analyse und empirische Untersuchung zur Berichterstattung über Key Audit Matter, Wiesbaden 2018.
- Bartl, M./Weller, S. (2017):** Zugangs- und Folgebewertung – IFRS, in: Merkt, H./Probst, A./Fink, C. (Hrsg.): Rechnungslegung nach IFRS, Stuttgart 2017, S. 587-613.
- Chung, B. H./Hribar, P. (2021):** CEO Overconfidence and the Timeliness of Goodwill Impairments, in: Accounting Review 2021, Jahrgang 96, Heft 3, S. 221-259.
- Doney, P. M./Armstrong, G. M. (1996):** Effects of accountability on symbolic information search and information analysis by organizational buyers, in: Journal of the Academy of Marketing Science 1996, Jahrgang 24, Heft 1, S. 57-65.
- DPR (Hrsg.) (2019):** Tätigkeitsbericht 2018, abrufbar unter: https://www.frep.info/docs/jahresberichte/2018/2018_tb.pdf (Stand: 19.07.2021).
- DPR (Hrsg.) (2021):** Tätigkeitsbericht 2020, abrufbar unter: https://www.frep.info/docs/jahresberichte/2020/2020_tb.pdf (Stand: 19.07.2021).
- ESMA (Hrsg.) (2013):** European enforcers review of impairment of goodwill and other intangible assets in the IFRS financial statements, abrufbar unter: <https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/2015/11/2013-02.pdf> (Stand: 19.07.2021).
- Eulerich, M./Fligge, B./Scholz, R./Vitols, S./Campagna, S. (2022):** Unternehmenskäufe und -übernahmen in Deutschland – Entwicklung, Goodwill und Mitbestimmung, Mitbestimmungsreport Nr. 74, in: Hans-Böckler-Stiftung (Hrsg.), 2022, S. 1-14.
- Glaum, M./Schmidt, P./Street, D. L./Vogel, S. (2013):** Compliance with IFRS 3- and IAS 36-required disclosures across 17 European countries: company- and country-level determinants, in: Accounting and Business Research 2013, Jahrgang 43, Heft 3, S. 163-204.
- Graham, J. R./Harvey, C. R./Rajgopal, S. (2005):** The economic implications of corporate financial reporting, in: Journal of Accounting & Economics 2005, Jahrgang 40, Heft 1-3, S. 3-73.
- Gros, M./Koch, S. (2018):** Goodwill impairment test disclosures under IAS 36: Compliance and disclosure quality, disclosure determinants, and the role of enforcement, in: Corporate Ownership and Control 2018, Jahrgang 16, Heft 1, S. 145-167.

- Hair, J. F./Page, M./Brunsveld, N. (2019):** Essentials of business research methods, 4. Aufl., Abingdon und New York 2019.
- Hayn, C./Hughes, P. J. (2006):** Leading Indicators of Goodwill Impairment, in: Journal of Accounting, Auditing & Finance 2006, Jahrgang 21, Heft 3, S. 223-265.
- IASB (Hrsg.) (2013):** IAS 36, Impairment of Assets, London, UK 2013.
- IASB (Hrsg.) (2015):** Report and Feedback Statement – Post-implementation Review of IFRS 3 Business Combinations, abrufbar unter: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/pir-ifrs-3/published-documents/pir-ifrs-3-report-feedback-statement.pdf> (Stand: 05.02.2023).
- IASB (Hrsg.) (2018):** Conceptual Framework for Financial Reporting, London, UK 2018.
- IASB (Hrsg.) (2020):** IAS 1, Presentation of Financial Statements, London, UK 2020.
- Izzo, M. F./Luciani, V./Sartori, E. (2013):** Impairment of Goodwill: Level of Compliance and Quality of Disclosure during the Crisis – An Analysis of Italian Listed Companies, in: International Business Research 2013, Jahrgang 6, Heft 11, S. 94-121.
- Kahneman, D./Tversky, A. (1972):** Subjective probability: A judgment of representativeness, in: Cognitive Psychology 1972, Jahrgang 3, Heft 3, S. 430-454.
- Kim, S./Trotman, K. T. (2015):** The comparative effect of process and outcome accountability in enhancing professional scepticism, in: Accounting and Finance 2015, Jahrgang 55, Heft 4, S. 1015-1040.
- Kroll LLC (Hrsg.) (2021):** 2021 European Goodwill Impairment Study, abrufbar unter: <https://www.kroll.com/en/insights/publications/valuation/2021-european-goodwill-impairment-study> (Stand: 25.02.2023).
- Kroll LLC (Hrsg.) (2022):** 2021 U. S. Goodwill Impairment Study, abrufbar unter: <https://www.kroll.com/-/media/kroll/pdfs/publications/2021-us-goodwill-impairment-study-report.pdf> (Stand: 25.02.2023).
- Kümpel, T./Kleinewegen, D. (2018):** Goodwill Impairment Test nach IFRS – Eine Analyse der DAX30-Unternehmen, in: Deutsches Steuerrecht 2018, Jahrgang 49, S. 2595-2602.
- Lamnek, S./Krell, C. (2016):** Qualitative Sozialforschung, 6. Aufl., Weinheim 2016.

- Lazar, L./Velte, P. (2018):** Determinants of Mandatory Goodwill Disclosure – The Case of Impairment Testing in Germany, in: *International Journal of Managerial and Financial Accounting* 2018, Jahrgang 10, Heft 4, S. 301-330.
- Li, K. K./Sloan, R. G. (2017):** Has goodwill accounting gone bad?, in: *Review of Accounting Studies* 2017, Jahrgang 22, Heft 2, S. 964-1003.
- Lüdenbach, N./Hoffmann, W.-D./Freiberg, J. (2020):** § 11 Ausserplanmäßige Abschreibungen, Wertaufholung (Impairment of Assets, Reversal of Impairment Loss), in: Lüdenbach, N./Hoffmann, W.-D./Freiberg, J. (Hrsg.): *Haufe IFRS-Kommentar*, 18. Aufl., Freiburg 2020, S. 447-569.
- Mazzi, F./André, P./Dionysiou, D./Tsalavoutas, I. (2017):** Compliance with goodwill-related mandatory disclosure requirements and the cost of equity capital, in: *Accounting and Business Research* 2017, Jahrgang 47, Heft 3, S. 268-312.
- Mazzi, F./Liberatore, G./Tsalavoutas, I. (2016):** Insights on CFOs' Perceptions about Impairment Testing Under IAS 36, in: *Accounting in Europe* 2016, Jahrgang 13, Heft 3, S. 353-379.
- Petersen, C./Plenborg, T. (2010):** How Do Firms Implement Impairment Tests of Goodwill?, in: *Abacus* 2010, Jahrgang 46, Heft 4, S. 419-446.
- Seetharaman, A./Sreenivasan, J./Sudha, R./Ya Yee, T. (2006):** Managing impairment of goodwill, in: *Journal of Intellectual Capital* 2006, Jahrgang 7, Heft 3, S. 338-353.
- Siegel-Jacobs, K./Yates, J. F. (1996):** Effects of Procedural and Outcome Accountability on Judgment Quality, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 1996, Jahrgang 65, Heft 1, S. 1-17.
- Tan, H. C./Trotman, K. T. (2018):** Information Processing Biases in Impairment Decisions: Effect of Reversibility of Impairment Losses and Disclosure Transparency, in: *Behavioral Research in Accounting* 2018, Jahrgang 30, Heft 2, S. 77-94.
- Wadewitz, S. (2022):** Aktiviertes Risiko, in: *Börsen-Zeitung* vom 28.10.2022.

II Kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36 – eine explorative Interviewstudie

II.1 Einleitung

Die Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36 (WTG) stellt den Normenanwender in der praktischen Handhabung in verschiedenen Hinsichten regelmäßig vor Probleme: Erstens stellt die Durchführung des Tests für den Normenanwender eine komplexe Aufgabe dar, indem eine Vielzahl von Informationen mit zumeist hoher Schätzunsicherheit zu berücksichtigen sind. Zweitens sind die Regelungen des IAS 36 trotz des Umfangs des Standards in einigen Fällen wenig detailreich, so dass die Anwendung regelmäßig im Rahmen des individuellen Urteilsvermögens des Normenanwenders liegt.³² Drittens birgt der Standard eine hohe Komplexität³³ und erfordert spezifische technische Kompetenzen (z. B. im Hinblick auf Bewertungsmodelle) sowie branchenspezifische Fachkenntnisse (z. B. im Hinblick auf langfristige Wachstumsannahmen).³⁴ Für den Normenanwender besteht hierdurch ein Rechnungslegungsproblem, da er den WTG nicht mittels einer selbstverständlichen Vorgehensweise durchführen kann.

Für komplexe Problemsituationen wie die dargelegte beschreibt die Kognitionspsychologie eine Neigung des Entscheidungsträgers, die objektiv erforderlichen Informationen zur Problemlösung nicht ausreichend heranzuziehen.³⁵ Dabei kann die Entscheidungsfindung aufgrund von vereinfachten Vorgehensweisen zur Bewältigung der hohen Komplexität kognitiv verzerrt sein.³⁶ Begrifflich sind unter kognitiven Verzerrungen vereinfachend in der Empirie beobachtete systematische Abweichungen gegenüber streng

³² Vgl. *Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg* (2020), Rn. 13. Das hohe Maß an Auslegungsbedürftigkeit zeigt beispielsweise IAS 36.33: „Bei der Ermittlung des Nutzungswerts muss ein Unternehmen (...) die Cashflow-Prognosen auf vernünftigen und vertretbaren Annahmen aufbauen (...)“. Zu den diesbezüglichen Ermessensspielräumen vgl. u. a. *Reinke* (2010), S. 118 f.; *Kirsch* (2004), S. 64; *Pottgießer/Velte/Weber* (2005), S. 1752.

³³ Dies erkennt das IASB beispielsweise im PIR des IFRS 3 mit der Formulierung „we could review IAS 36 and we could consider improvements to the impairment model; particularly whether there is scope for simplification“ an (*IASB (Hrsg.)* (2015), S. 8).

³⁴ Vgl. *Petersen/Plenborg* (2010), S. 420.

³⁵ Vgl. *Newell/Simon* (1972), S. 810 ff.

³⁶ Vgl. u. a. *Kahneman/Tversky* (1972), S. 432 ff.

rationalen Problemlösungen zu verstehen.³⁷ Neben dieser Anfälligkeit für unbewusste Verzerrungen aufgrund der hohen Komplexität des WTG kann die Entscheidungsfindung durch bestehende Ermessensspielräume vor allem auch abschlusspolitisch motiviert verzerrt sein.³⁸ In dieser Hinsicht besteht eine Vielzahl von empirischen Befunden, dass Abschlussaufsteller keine Wertminderung vornehmen, obwohl Hinweise auf eine Wertminderung des zugrundeliegenden Vermögenswertes bestehen.³⁹ Die insgesamt hohe Fehleranfälligkeit des WTG durch Verzerrungen verschiedener Art zeigen verschiedentlich auch die Berichte nationaler und internationaler Aufsichtsbehörden (z. B. der DPR).⁴⁰

Eine Verzerrung bei der Entscheidungsfindung beim WTG steht nicht im Sinne der vorrangigen Zielsetzung eines IFRS-Abschlusses, entscheidungsnützliche (Finanz-)Informationen zu vermitteln.⁴¹ Beispielsweise wäre die Darstellung von Informationen aufgrund einer motivationalen Verzerrung des Managements, eine Wertminderung zu vermeiden, nicht neutral, da die Darstellung auf eine einseitige Beeinflussung von Entscheidungen der Abschlussadressaten hin erfolgt.⁴² Durch die fehlende Neutralität sind die Informationen nicht glaubwürdig dargestellt und schlussfolgernd auch nicht entscheidungsnützlich.⁴³ Da der bestellte Abschlussprüfer die verzerrte Entscheidungsfindung des Abschlussaufstellers u. a. aufgrund der hohen Ermessensspielräume teilweise nur schwer aufdecken kann, besteht insgesamt die Kritik an den aktuellen Regelungen des WTG, dass dieser weniger

³⁷ Vgl. *Ruhnke* (2000), S. 291 f.

³⁸ Vgl. *Trottier* (2013), S. 2.

³⁹ Vgl. u. a. *Hayn/Hughes* (2006), S. 240 ff.; *Li/Sloan* (2017), S. 974 ff.; *Glaum/Landsman/Wyrwa* (2018), S. 160 ff.

⁴⁰ Vgl. u. a. *DPR (Hrsg.)* (2019), S. 7 ff.; *DPR (Hrsg.)* (2021), S. 18 ff.; *ESMA (Hrsg.)* (2013), S. 3 ff.

⁴¹ Vgl. IASB Conceptual Framework.1.2.

⁴² Siehe hierzu IASB Conceptual Framework.2.15: „A neutral depiction is without bias in the selection or presentation of financial information. A neutral depiction is not slanted, weighted, emphasised, de-emphasised or otherwise manipulated to increase the probability that financial information will be received favourably or unfavourably by users.“

⁴³ Angesprochen sind die vom IASB definierten fundamentalen qualitativen Merkmale der Relevanz und der glaubwürdigen Darstellung, die ein IFRS-Abschluss aufweisen muss, damit eine Entscheidungsnützlichkeits gegeben ist (vgl. IASB Conceptual Framework.2.4 ff.). Dabei ist eine Information glaubwürdig dargestellt, wenn die Darstellung idealerweise vollständig, neutral und fehlerfrei ist (vgl. IASB Conceptual Framework.2.13).

entscheidungs-nützlich ist.⁴⁴ Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund hoher und tendenziell zunehmender Goodwill-Bestandteile in absoluten Beträgen sowie im Verhältnis zum Eigenkapital als finanzieller Puffer des Unternehmens kritisch zu sehen.⁴⁵ Beispielsweise zeigte sich im deutschen Raum im Zeitraum von 2006 bis 2019 ein schnellerer Anstieg der bilanzierten Goodwills von rund 155 auf 369 Mrd. Euro als der Eigenkapitale, so dass der durchschnittliche Anteil des Goodwills am Eigenkapital von rund 34 % auf 38 % zunahm.⁴⁶ Teilweise übersteigt der bilanzierte Goodwill sogar das Eigenkapital, wodurch in diesen Einzelfällen ein Überschuldungsrisiko besteht, wenn der Goodwill vollumfänglich abgeschrieben werden muss.⁴⁷ Diese hohe Bedeutung und der Trend lassen sich auch über Deutschland hinaus in Europa⁴⁸ und im U.S.-Raum⁴⁹ beobachten.

Insgesamt zeigt sich aufgrund des zuvor Genannten eine Dringlichkeit, die Durchführung des WTG und hiermit einhergehende Entscheidungsprozesse tiefergehend zu untersuchen und hierdurch kritische Bereiche bei der Entscheidungsfindung offenzulegen. Dies trägt einerseits zu einem besseren Verständnis über die wahrgenommenen praktischen Herausforderungen und kognitiven Einflussfaktoren beim WTG bei. Darüber hinaus ist es von entscheidender Bedeutung Lösungen vorzuschlagen, die die Auswirkungen kognitiver Verzerrungen auf den WTG abmildern.⁵⁰ So können kognitive Verzerrungen die Entscheidungs-nützlich-keit des WTG verringern und den

⁴⁴ Siehe hierzu u. a. *Mazzi/Liberatore/Tsalavoutas* (2016), S. 355 f.

⁴⁵ Vgl. *Eulerich et al.* (2022), S. 8 f., deren Untersuchung alle Unternehmen der Indizes DAX, MDAX, SDAX und TecDAX sowie alle paritätisch mitbestimmten börsennotierten Unternehmen jeweils für den angegebenen Zeitraum umfasst.

⁴⁶ Vgl. *ebenda*; zur verwendeten Datenbasis der Studie siehe vorherige Fußnote.

⁴⁷ Beispielsweise hatten zum 30.09.2021 die DAX40-Unternehmen Airbus, Bayer, E.ON, Siemens Healthineers und Fresenius einen das Eigenkapital übersteigenden Goodwill, vgl. *Wadewitz* (2022).

⁴⁸ Eine Studie im europäischen Raum ist beispielsweise die 2021 European Goodwill Impairment Studie von *Kroll LLC (Hrsg.)* (2021), die die 600 Unternehmen des STOXX® Europe 600 Index betrachten. Sie dokumentierte beispielsweise einen Zuwachs des bilanzierten Goodwills von 1.602 Mrd. Euro im Jahr 2015 auf 1.843 Mrd. Euro im Jahr 2020. Über 91 % der Unternehmen wiesen 2020 einen Goodwill in der Bilanz aus.

⁴⁹ Eine Studie im U.S.-Raum ist beispielsweise die 2021 U.S. Goodwill Impairment Study von *Kroll LLC (Hrsg.)* (2022), die 8910 börsennotierte U.S.-Unternehmen betrachtet. Die Studie dokumentierte beispielsweise einen Zuwachs des bilanzierten Goodwills von 2.991 Mrd. Dollar im Jahr 2015 auf 4.285 Mrd. Dollar im Jahr 2020. Über 30 % der Unternehmen wiesen 2020 einen Goodwill in der Bilanz aus.

⁵⁰ Beispielsweise werden im Prüfungskontext in Abhängigkeit von der Art der kognitiven Verzerrung unterschiedliche Entzerrungsstrategien diskutiert, vgl. u. a. *Asbahr* (2018), S. 21 ff., m. w. N.

Wertminderungsbedarf über- oder unterschätzen. Gleichzeitig könnten gegebenenfalls andere Einflussfaktoren entzerrend wirken und hierdurch die Entscheidungsnützlichkeit des WTG erhöhen. Die derzeitige Forschungslage in dieser Stoßrichtung ist gering, wohingegen die Entscheidungsfindung bei komplexen Aufgaben in verwandten Bereichen bereits untersucht ist.⁵¹

Im Unterschied hierzu erstreckt sich der vorliegend relevante Forschungsstand vorwiegend auf die Erforschung von Determinanten einer Wertminderung mittels Archivdaten.⁵² Hierdurch bestehen neben der einschlägigen Kommentierungsliteratur⁵³ Hinweise auf kritische Bereiche der Entscheidungsfindung beim WTG. Gleichwohl beobachten archivdatengestützte Arbeiten nicht die Entscheidungen von Normenanwendern, sondern lediglich deren durch die nachgelagerten Entscheidungen des bestellten Abschlussprüfers und anderen am Entscheidungsprozess Beteiligten gefilterte Entscheidungen.⁵⁴ Aus einer verhaltenswissenschaftlichen Perspektive befassen sich nur wenige Arbeiten mit dem Wertminderungstest.⁵⁵ Diese Forschungsarbeiten weisen allerdings teilweise methodische Schwächen auf oder beschäftigen sich nur punktuell mit kritischen Bereichen (siehe im Detail *Abschnitt II.2*).

Da insofern eine praktische Bedeutsamkeit und zugleich weiterer Forschungsbedarf bestehen, hat das vorliegende Forschungsvorhaben mittels eines explorativen Forschungsansatzes zum Ziel, detailreichere Erkenntnisse über kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG zu gewinnen. In diesem Zusammenhang sollen Herausforderungen bei der praktischen Durchführung des Tests und mit der Entscheidungsfindung einhergehende kognitive Verzerrungen sowie weitere Einflussfaktoren zusammen beleuchtet werden. Da der diesbezügliche Forschungsstand wie angemerkt gering ist und sich für ein tiefergehendes Verständnis zu den

⁵¹ Beispielweise ist die Entscheidungsfindung bei komplexen Aufgaben in Bereich der Abschlussprüfung bereits intensiv beleuchtet worden, vgl. etwa *Ruhnke* (2000); *Schwind* (2011); *Asbahr* (2018).

⁵² Vgl. u. a. *Hayn/Hughes* (2006); *Li/Sloan* (2017).

⁵³ Vgl. u. a. *Baetge et al.* (2016); *Bartl/Weller* (2017).

⁵⁴ Vgl. *Graham/Harvey/Rajgopal* (2005), S. 6 f.

⁵⁵ Vgl. u. a. *Tan/Trotman* (2018), S. 77 ff.; *Petersen/Plenborg* (2010), S. 419 ff.; *Mazzi/Liberatore/Tsalavoutas* (2016), S. 353 ff.; *Chung/Hribar* (2021).

genannten Bereichen vor allem explorativ ausgerichtete Forschungsarbeiten eignen,⁵⁶ werden zur Zielerreichung Abschlussaufsteller und Unternehmensberater in einem explorativ angelegten halbstrukturierten Experteninterview befragt. Unternehmensberater werden zusätzlich zu den Abschlussaufstellern interviewt, da sie über ein breites Erfahrungswissen beim Wertminderungstest verfügen, indem sie Abschlussaufsteller bei dessen Durchführung u. a. aus Kosten- oder Komplexitätsgründen beraten.⁵⁷ Zudem geben sie gegebenenfalls wahrheitsgetreuere Einblicke in die Entscheidungsfindung der Abschlussaufsteller nebst der eigenen.⁵⁸

Auf die Einleitung folgend wird in *Abschnitt II.2* zunächst der Forschungsstand genauer dargelegt und die Forschungsfrage des Beitrags abgeleitet. Es folgen forschungsrelevante Grundlagen zum Forschungsvorhaben in *Abschnitt II.3* und die Vorstellung der expliziten Forschungsmethodik in Form der Interviews in *Abschnitt II.4*. Den Schwerpunkt des Beitrags bildet die Darstellung der Ergebnisse in *Abschnitt II.5*. Der Beitrag schließt mit einer Zusammenfassung nebst Limitationen und Ausblick in *Abschnitt II.6*.

II.2 Forschungsstand und -frage

Neben der umfangreichen Literatur zur kritischen Würdigung der Regelungen des IAS 36⁵⁹ erstrecken sich die empirischen Forschungsbestrebungen hinsichtlich des Wertminderungstests des Goodwills insbesondere auf die Erforschung von Determinanten einer Wertminderung des Goodwills mittels Archivdaten. In dieser Hinsicht identifizieren empirische Belege beispielsweise variable Vergütungsbestandteile des Managements,⁶⁰ die Stärke des

⁵⁶ Vgl. *Hair/Page/Brunsveld* (2019), S. 161 ff.

⁵⁷ Vgl. *Seetharaman et al.* (2006), S. 350.

⁵⁸ Die Psychologie zeigt eine menschliche Neigung zu Antworten, von denen angenommen wird, dass diese eher auf soziale Zustimmung treffen als die wahre Antwort, durch die derweil eine soziale Ablehnung befürchtet wird (vgl. *Krumpal* (2013), S. 2027 f.). Abschlussaufsteller können dieser Antwortverzerrung unterliegen, wenn sie über ihre eigenen Entscheidungen berichten. Unternehmensberater können daher zusätzlich über das Verhalten der Abschlussaufsteller berichten und insofern eine gegebenenfalls durch eine soziale Erwünschtheit auftretende Antwortverzerrung der Abschlussaufsteller lösen (zum Einsatz von *proxy subjects* vgl. *Nederhof* (1985), S. 274).

⁵⁹ Vgl. u. a. *Wüstemann/Kierzek* (2006), S. 99 f.; *Bartl/Weller* (2017), Rn. 517 ff.

⁶⁰ Vgl. u. a. *Beatty/Weber* (2006), S. 264 ff.

nationalen Enforcements,⁶¹ die Amtszeit des Managements⁶² und die Strenge von Kreditbedingungen⁶³ als Determinanten einer Wertminderung zum Zeitpunkt der Wertminderung. Wertminderungen des Goodwills werden dabei häufig abschlusspolitisch motiviert strategisch vermieden und/oder zeitlich verzögert, so dass diese Wertminderungen der operativen Performance der ZGE hinterherhängen können.⁶⁴ Die Forschung beschäftigt sich auch mit der Vorhersage von Wertminderungen des Goodwills durch Determinanten zur Ankündigung des zugrundeliegenden Unternehmenserwerbs des Goodwills. Solche Forschungsarbeiten identifizieren beispielsweise die Übernahmeprämie, das Verhältnis vom Goodwill zu den Unternehmenserwerbskosten oder die Zahlungsart des Unternehmenserwerbs als Determinanten einer zukünftigen Wertminderung des Goodwills zum Unternehmenserwerbszeitpunkt.⁶⁵

Andere Forschungsarbeiten übertragen in der Psychologie identifizierte kognitive Einflussfaktoren auf den Wertminderungstest und untersuchen ihr Vorliegen bei der hiermit einhergehenden Entscheidungsfindung. Beispielsweise stellen *Chung/Hribar* (2021) mittels Archivdaten fest, dass eine Selbstüberschätzung des CEOs hinsichtlich der finanziellen Performance des Unternehmens die Wahrscheinlichkeit für eine Wertminderung des Goodwills verringert, wodurch Wertminderungen später eintreten.⁶⁶ Der Zusammenhang verstärkt sich, je höher die Planungsunsicherheit ist, und verringert sich, je mehr Finanzexperten im Vorstand vertreten sind.⁶⁷ Auch *Shin/Yang* (2019) weisen einen negativen Zusammenhang zwischen der Selbstüberschätzung des CEOs und der Wahrscheinlichkeit für eine Wertminderung des Goodwills nach.⁶⁸ Zusätzlich untersuchen sie die Selbstüberschätzung des CFOs. In dieser Hinsicht können sie allerdings keinen signifikanten Einfluss einer

⁶¹ Vgl. u. a. *Glaum/Landsman/Wyrwa* (2018), S. 167 ff.

⁶² Vgl. u. a. *AbuGhazaleh/Al-Hares/Roberts* (2011), S. 183 ff.; *Glaum/Landsman/Wyrwa* (2018), S. 161 ff.

⁶³ Vgl. u. a. *Beatty/Weber* (2006), S. 264 ff.

⁶⁴ Vgl. u. a. *Hayn/Hughes* (2006), S. 240 ff.; *Li/Sloan* (2017), S. 974 ff.

⁶⁵ Vgl. u. a. *Hayn/Hughes* (2006), S. 274; *Li et al.* (2011), S. 775; *Healy/Palepu/Ruback* (1992), S. 165. In dieser Hinsicht sei die Meinung des IASBs anzumerken, dass eine Überzahlung in der Praxis zum Zeitpunkt des Beteiligungserwerbs wahrscheinlich nicht erkennbar und insbesondere nicht quantifizierbar ist, vgl. IFRS 3 BC.382.

⁶⁶ Vgl. *Chung/Hribar* (2021), S. 233 ff.

⁶⁷ Vgl. *ebenda*, S. 236 ff.

⁶⁸ Vgl. *Shin/Yang* (2019), S. 15 ff.

Selbstüberschätzung auf die Entscheidungsfindung beim Wertminderungstest des Goodwills feststellen.⁶⁹

Alleinig *Gietzmann/Wang* (2019) befassen sich mit der Unterstützung von Unternehmensberatern bei der Durchführung des WTG. Nach ihnen beauftragen Abschlussaufsteller die Unternehmensberater aus Gründen der Glaubwürdigkeit, um zu bestätigen, dass sie selbst nicht opportunistisch agieren.⁷⁰ Im Ergebnis stellen sie eine höhere Wahrscheinlichkeit für eine Wertminderung des Goodwills und höhere Goodwill-Wertminderungsaufwendungen in dem Jahr fest, in dem der Abschlussaufsteller die Inanspruchnahme von unabhängigen Bewertungsexperten beim Wertminderungstest offenlegt.⁷¹ Insgesamt ist aufgrund der Archivdaten allerdings schwer zu sagen, ob die Abschlussaufsteller weniger verzerrt sind und dies durch die Zuhilfenahme von Unternehmensberatern verifizieren wollen, oder ob die beauftragten Unternehmensberater einen weniger verzerrten, konservativeren Ansatz bei der Bewertung verfolgen, der letztlich vom Abschlussaufsteller übernommen wird.

Neben diesen Forschungsbestrebungen bestehen nur wenige Studien, die nicht auf Archivdaten basieren und kritische Bereiche bei der Durchführung des Wertminderungstests beleuchten. Einen Forschungsbeitrag in dieser Hinsicht leisten *Petersen/Plenborg* (2010). Sie erforschten mittels eines standardisierten Fragebogens, wie dänische Unternehmen den WTG durchführen. Der verwendete Fragebogen inkludiert dabei zwei auf Basis der Literatur identifizierte Problembereiche des Wertminderungstests: die Identifikation der ZGE und die Ermittlung des erzielbaren Betrags der ZGE.⁷² Ihre Ergebnisse lassen eine unterschiedliche Praxisanwendung zwischen vergleichbaren teilnehmenden Unternehmen sowie eine oftmals nicht standardkonforme Anwendung des IAS 36 erkennen.⁷³ Hierdurch dokumentieren sie kritische Bereiche beim Wertminderungstest, wie z. B. die Cashflow-Planung im für den

⁶⁹ Vgl. *Shin/Yang* (2019), S. 15 ff.

⁷⁰ Vgl. *Gietzmann/Wang* (2019), S. 28 ff.

⁷¹ Vgl. *ebenda*, S. 34 ff.

⁷² Vgl. *Petersen/Plenborg* (2010), S. 421.

⁷³ Vgl. *ebenda*, S. 438.

erzielbaren Betrag zentralen Endwert (Terminal Value) und die Ermittlung des Diskontierungszinssatzes.⁷⁴

Die Wahrscheinlichkeit für eine nicht standardkonforme Anwendungen scheint dabei geringer zu sein, wenn die mit der Durchführung des Wertminderungstests beauftragte Person Bewertungserfahrung aufweist.⁷⁵ Das Gleiche gilt, wenn das Unternehmen die Durchführung des Wertminderungstests durch ein internes Handbuch systematisiert.⁷⁶ Im Sinne der verhaltenswissenschaftlichen Erforschung der Entscheidungsfindung bleibt allerdings offen, ob die Anwendungsfehler auf ein bewusstes Vorgehen oder auf Unsicherheiten in der Anwendung des IAS 36 zurückzuführen sind.⁷⁷

Kritische Bereiche beim Wertminderungstest werden auch von *Mazzi/Liberatore/Tsalavoutas* (2016) im Rahmen einer Befragung von 48 CFOs italienischer gelisteter Unternehmen beleuchtet. Im Ergebnis wird der IAS 36 seitens der Befragten als “detailed, subjective, adaptable to managerial needs and unable to limit creative accounting”⁷⁸ wahrgenommen. Gleichwohl sehen sie im Unterschied zu *Petersen/Plenborg* (2010) weniger inhärente Herausforderungen bei der Durchführung des Wertminderungstests, sondern erst während der vergangenen Finanzkrise.⁷⁹ Herausforderungen wurden insbesondere bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts, des Diskontierungszinssatzes und der Wachstumsraten gesehen.⁸⁰

Für das verhaltenswissenschaftliche Verständnis der Entscheidungsfindung beim Wertminderungstest ist insbesondere die experimentelle Studie von *Tan/Trotmann* (2018) relevant, da diese Autoren den Prozess der Entscheidungsfindung erforschen. Hierfür untersuchen sie den Einfluss zweier regulatorischer Rahmenbedingungen (Möglichkeit zur Wertaufholung und Transparenz der Annahmen beim Wertminderungstest) auf die Informationssuche, -evaluierung und die übergeordnete Wertminderungsentscheidung. Sie

⁷⁴ Vgl. *Petersen/Plenborg* (2010), S. 421.

⁷⁵ Vgl. *ebenda*, S. 439 f.

⁷⁶ Vgl. *ebenda*.

⁷⁷ Vgl. *ebenda*, S. 442.

⁷⁸ *Mazzi/Liberatore/Tsalavoutas* (2016), S. 374.

⁷⁹ Vgl. *ebenda*, S. 371.

⁸⁰ Vgl. *ebenda*.

stellen fest, dass Teilnehmer⁸¹ unabhängig von der Variation der Annahmentransparenz eher zu einer Wertminderung neigen, wenn diese im späteren Zeitverlauf wieder rückgängig gemacht werden kann.⁸² Zudem dokumentieren sie unabhängig von regulatorischen Rahmenbedingungen in ihrem Experiment eine Verzerrung bei ihrer Informationssuche.⁸³ Verzerrungen in der Informationsevaluierung sind hingegen am stärksten, wenn eine Wertaufholung untersagt ist und der Transparenzgrad von verwendeten Annahmen niedrig ist.⁸⁴

Vor diesem Hintergrund wird im Folgenden die Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills untersucht. Der Großteil der bisherigen Studien gibt Anhaltspunkte für kritische Bereiche. Er erforscht durch Archivdaten allerdings nicht die Entscheidungen von Normenanwendern, sondern lediglich deren durch die nachgelagerten Entscheidungen des bestellten Abschlussprüfers und anderen am Entscheidungsprozess Beteiligten gefilterte Entscheidungen.⁸⁵ Lediglich ein kleiner Teil der Literatur befasst sich derweil mit tiefergreifenden kognitiven Einflussfaktoren⁸⁶ (z. B. Selbstüberschätzungen des Normenanwenders) und dem Ablauf der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests⁸⁷. Diese Forschungsarbeiten identifizieren ebenfalls Anhaltspunkte für kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG, betrachten Aspekte allerdings nur punktuell, wie z. B. lediglich praktische Herausforderungen⁸⁸ oder zwei kognitiven Einflussfaktoren⁸⁹. Zudem weisen die angewandten Methoden, wie etwa standardisierte Fragebögen, zur

⁸¹ Bei den Teilnehmern handelte es sich um durch einen Drittanbieter rekrutiert Probanden, die über „a college or university degree in accounting, finance, or business administration, (...) at least three years of management experience, and who agreed/strongly agreed that they were able to read financial statements“ verfügen mussten, vgl. *Tan/Trotman* (2018), S. 84.

⁸² Vgl. *ebenda*, S. 86 f.

⁸³ Vgl. *ebenda*, S. 87 f.

⁸⁴ Vgl. *ebenda*, S. 88 ff.

⁸⁵ Vgl. *Graham/Harvey/Rajgopal* (2005), S. 6 f.

⁸⁶ Vgl. u. a. *Chung/Hribar* (2021), S. 221 ff.

⁸⁷ Vgl. u. a. *Tan/Trotman* (2018), S. 77 ff.; *Petersen/Plenborg* (2010), S. 419 ff.; *Mazzi/Liberatore/Tsalavoutas* (2016), S. 353 ff.

⁸⁸ Vgl. u. a. *Petersen/Plenborg* (2010), S. 419 ff.; *Mazzi/Liberatore/Tsalavoutas* (2016), S. 353 ff.

⁸⁹ Vgl. u. a. *Tan/Trotman* (2018), S. 77 ff.

vollumfänglichen Erforschung der Entscheidungsfindung bei der komplexen Aufgabe des Wertminderungstests des Goodwills Schwächen auf.⁹⁰

Insofern bestehen mehrere verhaltenswissenschaftliche Forschungslücken: Zunächst ist unklar, ob die bisherigen Arbeiten aus den genannten Gründen einen vollumfassenden Einblick in kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG gewinnen konnten oder ob beispielsweise bedeutsame kognitive Einflussfaktoren noch nicht offenkundig sind. Zweitens ist bislang kaum etwas zum Ablauf der Entscheidungsfindung bekannt, etwa ob Entscheidungen zu Bewertungsparametern auf Basis einer Bandbreite getroffen werden oder eine Punktschätzung unmittelbar ermittelt wird. Drittens wurden bislang nur ausgewählte Entscheidungsträger untersucht. So setzten Studien beispielsweise einen Fokus auf den CFO und nicht auf den mit der operationellen Durchführung des WTG beauftragten Personenkreis.⁹¹ Schließlich wurde auch die Entscheidungsfindung des in der Praxis u. a. aus Kosten- und/oder Komplexitätsgründen hinzugezogenen Unternehmensberaters bislang wenig in die verhaltenswissenschaftliche Erforschung des WTG einbezogen.

Gleichzeitig ist ein besseres Verständnis kritischer Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG aus einer verhaltenswissenschaftlichen Perspektive im Sinne der anwendungsorientierten Betriebswirtschaftslehre bedeutsam, wenn es beispielsweise um die Vermeidung von Anwendungsfehlern und die Abschwächung von kognitiven Verzerrungen geht. Neben den dargelegten Beiträgen hat sich die Forschung in Bezug auf die Entscheidungsfindungsprozesse bei komplexen Aufgabenstellungen (hier Wertminderungstests) in anderen Bereichen der verhaltenswissenschaftlichen Literatur hauptsächlich aus der Perspektive der Abschlussprüfung mit diesem Thema befasst.⁹² Im Prüfungskontext bestehen allerdings auch

⁹⁰ Durch die Verwendung von standardisierten Fragebögen wird die Flexibilität im Antwortverhalten eingeschränkt (vgl. *Hair/Page/Brunsveld* (2019), S. 209) und unerwartete Gedankengänge sowie Handlungen der Probanden können nicht aufgedeckt werden (vgl. *Lamnek/Krell* (2016), S. 99). Sie eignen sich daher weniger für die Erforschung von komplexen Problemsituationen, wie der des WTG. Fragebögen dokumentieren zudem lediglich das Ergebnis der Entscheidungsfindung und nicht den Weg zu diesem.

⁹¹ Vgl. u. a. *Mazzi/Liberatore/Tsalavoutas* (2016), S. 353 ff., die sich in ihrer Studie auf den CFO fokussierten.

⁹² Vgl. etwa *Ruhnke* (2000); *Schwind* (2011); *Asbahr* (2018).

Hinweise, dass sich der bestellte Abschlussprüfer bei Schätzungen zu sehr auf den Abschlussaufsteller verlässt.⁹³ Insofern ist dies besonders kritisch, wenn der Abschlussaufsteller und ein gegebenenfalls hinzugezogener Unternehmensberater in der Entscheidungsfindung verzerrt sind oder Anwendungsfehler begehen.

Auf Basis der vorherigen Überlegungen wird die Forschungsfrage des vorliegenden Forschungsvorhabens wie folgt formuliert:

Welche sind für Abschlussaufsteller und Unternehmensberater die kritischen Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36?

II.3 Forschungsrelevante Grundlagen

II.3.1 Ablauf des menschlichen Informationsverarbeitungsprozesses

Um die Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills und hiermit einhergehende Entscheidungsprozesse besser zu verstehen, wird der menschliche Informationsverarbeitungsprozess als empirisch zu erkundende Erkenntniskategorie vorliegend unterstrukturiert. Da es sich beim WTG wie eingangs beschrieben um ein komplexes Problem handelt,⁹⁴ eignet es sich hier, als Basis auf den Informationsverarbeitungsansatz der kognitiven Psychologie zurückzugreifen.⁹⁵ Dieser verhaltenswissenschaftlich orientierte Ansatz beleuchtet den menschlichen Informationsverarbeitungsprozess als Problemlösungsprozess. Im Mittelpunkt dieses Ansatzes steht die Annahme, dass der Entscheidungsträger einer begrenzten Rationalität (*Bounded Rationality*)⁹⁶ unterliegt, da er bei schlecht strukturierten Aufgaben hoher Komplexität (hier WTG) nur eine begrenzte Informationsmenge verarbeiten kann.

⁹³ Vgl. u. a. *Griffith et al.* (2015), S. 50.

⁹⁴ Zur Komplexität siehe u. a. *Bartl/Weller* (2017), Rn. 517 ff.

⁹⁵ Die ersten grundlegenden Überlegungen zum menschlichen Informationsverarbeitungsansatz gehen auf *Newell/Simon* (1972), S. 787 ff. zurück. Ihr Informationsverarbeitungsansatz wird insbesondere im Kontext der Abschlussprüfung als Erklärung dafür verwendet, welche Informationen vom Abschlussprüfer zur Bildung des Prüfungsurteils herangezogen werden, vgl. u. a. *Ruhnke* (2000), S. 290 ff.; *Asbahr* (2018), S. 5 ff., m. w. N.; *Marten/Quick/Ruhnke* (2020), S. 340 ff.

⁹⁶ Vgl. *Simon* (1957), S. 196 ff.

Als empirisch zu erkundende Erkenntniskategorien des vorliegenden Forschungsvorhabens wird der Beginn des menschlichen Informationsverarbeitungsprozesses bei der Lösung komplexer Probleme (hier WTG) auf Basis der Literatur in Form einer Problemrepräsentation angenommen.⁹⁷ Demnach konstruiert der Normenanwender eine mentale Interpretation der Situation des Wertminderungstests und der hiermit verbundenen Herausforderungen, mit dem Ziel, ein besseres Verständnis des Problems und eines möglichen Problemlösungsweges zu erlangen.⁹⁸ Aufgrund der begrenzten Rationalität zieht der Mensch hierbei nicht die objektiv erforderlichen Informationen (sog. Aufgabenrahmen) heran, sondern beschränkt sich auf einen subjektiven Problemabbildungsraum.⁹⁹ Die Basis für die Problemrepräsentation bilden Vorinformationen (sog. Lernumgebung), wie etwa die allgemeine Branchenentwicklung, Kenntnisse aus den vergangenen Jahren zur Werthaltigkeit des Goodwills, mögliche Verhaltensmuster des Kapitalmarkts¹⁰⁰, die im Vorjahr festgestellte Differenz des erzielbaren Betrages der ZGE im Vergleich zum Buchwert der ZGE (*Headroom*) oder die mentale Fähigkeit des Entscheidungsträgers¹⁰¹.

Die eigentliche Problemlösung erfolgt innerhalb des subjektiven Problemabbildungsraums annahmegemäß als Suche nach Informationen (Informationssuche)¹⁰², die im Hinblick auf ihre Entscheidungsrelevanz zu beurteilen sind (Informationsevaluierung)¹⁰³. Neben der Beurteilung von Informationen schließt die Informationsevaluierung dabei auch die Entscheidung für eine Option mit ein.¹⁰⁴ Beispielsweise sucht ein Normenanwender zunächst nach Unternehmen zur Bildung einer Peer-Group und beurteilt die gefundenen

⁹⁷ Vgl. *Newell/Simon* (1972), S. 823 ff.; *Hogarth* (1994), S. 206 ff.; *Bonner* (2008), S. 107.

⁹⁸ Vgl. *Anderson* (2013), S. 178 ff.; *Bonner* (2008), S. 107.

⁹⁹ Vgl. *Newell/Simon* (1972), S. 810 ff.

¹⁰⁰ Beispielsweise lassen sich bei der Ankündigung einer Wertminderung des Goodwills negative abnormale Renditen am Kapitalmarkt als Reaktion auf die Ankündigung beobachten, vgl. u. a. *Li et al.* (2011), S. 756 ff.; *Laghi/Mattei/Di Marcantonio* (2013), S. 45; *Chalmers et al.* (2012), S. 691 ff.

¹⁰¹ Vgl. *Ruhnke* (2000), S. 309 ff.; *Marten/Quick/Ruhnke* (2020), S. 341.

¹⁰² Vgl. *Hogarth* (1994), S. 206 ff.; *Ruhnke* (2000), S. 291; *Bonner* (2008), S. 107; *Betsch/Funke/Plessner* (2011), S. 75 f.; *Schultze/Pfeiffer/Schulz-Hardt* (2012), S. 17 ff.; *Tan/Trotman* (2018), S. 82 ff.

¹⁰³ Vgl. *Hogarth* (1994), S. 206 ff.; *Bonner* (2008), S. 107 f.; *Betsch/Funke/Plessner* (2011), S. 75 f.; *Schultze/Pfeiffer/Schulz-Hardt* (2012), S. 17 ff.; *Tan/Trotman* (2018), S. 82 ff.

¹⁰⁴ Vgl. *Betsch/Funke/Plessner* (2011), S. 75 f.

Unternehmen in Bezug auf ihre Eignung anhand von Vergleichskriterien. Zur Problemlösung verwendet der Mensch dabei kognitive Operatoren und aufgrund begrenzter Informationsverarbeitungskapazitäten oftmals auch vereinfachte Vorgehensweisen (Heuristiken).¹⁰⁵

Als Operatoren können dabei sämtliche Hilfsmittel für die Problemlösung verstanden werden,¹⁰⁶ etwa ein Analystenbericht über das bilanzierende Unternehmen, in dem der Vergleich zu einer Peer-Group gezogen wird. Heuristiken sind vereinfachte nichtwillkürliche Regeln, um die begrenzten Informationsverarbeitungskapazitäten durch eine Reduzierung der Komplexität zu überwinden.¹⁰⁷ Erreicht wird dies, indem nicht der optimale, sondern der aussichtsreichste Lösungsweg verfolgt wird, der zugleich ein zufriedenstellendes Ergebnis bietet und nachprüfbar ist.¹⁰⁸ Beispielsweise wird die Peer-Group aus dem Analystenbericht für die Zwecke des Wertminderungstests unverändert übernommen. Dies geschieht, da vereinfachend die Repräsentativität dieser Peer-Group auch für den Wertminderungstest angenommen wird, wodurch darüber hinaus keine weiteren potenziellen Peers in Betracht gezogen werden.

Der Informationsverarbeitungsprozess ist dabei iterativ.¹⁰⁹ Er wird beendet, wenn der Überzeugungsgrad einen Schwellenwert erreicht hat.¹¹⁰

Der Ablauf des menschlichen Informationsverarbeitungsprozesses schließt annahmegemäß im vorliegenden Forschungsbeitrag mit der Umsetzung der Entscheidung,¹¹¹ d. h. der Bestätigung der Werthaltigkeit des Goodwills oder der Buchung einer Wertminderung (jeweils inklusive der hiermit verbundenen Unternehmenspublizitätspflichten). Die Umsetzung induziert eine Konsequenz, die sich auf die einleitend erläuterte Lernumgebung des Menschen

¹⁰⁵ Vgl. *Tversky/Kahneman* (1974), S. 1124.

¹⁰⁶ Vgl. *Gans* (1986), S. 303. Die Problemlösung besteht aus Bewegungen innerhalb des subjektiven Problemabbildungsraums mittels Operatoren. Sie ist nach einer variablen Anzahl von Zwischenzuständen als Überführung eines Anfangszustandes in einen gewünschten Endzustand erreicht; vgl. *Newell/Simon* (1972), S. 810 ff.

¹⁰⁷ Vgl. *Ruhnke* (2000), S. 291 f.

¹⁰⁸ Vgl. *Streim* (1975), S. 151.

¹⁰⁹ Vgl. *Newell/Simon* (1972), S. 90; *Bonner* (2008), S. 108.

¹¹⁰ Vgl. *Ruhnke* (2000), S. 291; *Marten/Quick/Ruhnke* (2020), S. 340 ff., m. w. N.

¹¹¹ Vgl. *Betsch/Funke/Plessner* (2011), S. 75 f.; *Hogarth* (1994), S. 206 ff.

und auf den Aufgabenrahmen auswirkt.¹¹² Beispielweise verbessert sich durch wiederholte Anwendung des Wertminderungstests das fachspezifische Wissen des Normenanwenders oder empirische Beobachtungen zu dem Wertminderungsverhalten inspirieren den Normengeber zu einer Abwandlung der Normierung zum WTG.

Der dargelegte und vorliegend im Hinblick auf empirisch zu erkundender Erkenntniskategorien angenommene Informationsverarbeitungsprozess als Problemlösungsmodell lässt sich zum einen auf einer Makroebene für den Wertminderungstest des Goodwills als zugrundeliegendes Problem insgesamt darstellen. Zum anderen kann der Informationsverarbeitungsprozess auch auf Herausforderungen angewendet werden, die sich während des WTG als Teilproblem ergeben (z. B. Ermittlung des Diskontierungszinssatzes). Diese Herausforderungen werden auf dieselbe Weise bearbeitet wie das ursprüngliche Problem des WTG. Die *Abbildung II-1* gibt einen zusammenfassenden Überblick über den angenommenen Informationsverarbeitungsprozess.

II.3.2 Erwartbare kritische Bereiche bei der Entscheidungsfindung

In Bezug auf den Wertminderungstest besteht für den Normenanwender ein Rechnungslegungsproblem, da er aufgrund der Vielzahl von Ermessensentscheidungen den Wertminderungstest durch hohes individuelles Urteilsvermögen und nicht durch selbstverständliche Operationen durchführen kann. Entsprechend dem Informationsverarbeitungsansatz der kognitiven Psychologie ist daher zu erwarten, dass der Normenanwender nicht die objektiv erforderlichen Informationen bei der Durchführung des Wertminderungstests heranzieht.

Da die diesbezügliche Entscheidungsfindung bislang kaum erforscht ist (siehe *Abschnitt II.2*), sollen explorative Interviews mit Abschlussaufstellern und Unternehmensberatern gehalten werden. Zur Vorbereitung der Interviews ist es notwendig, sich mit kritischen Bereichen der Entscheidungsfindung auseinanderzusetzen, die bei der Durchführung des WTG empirisch zu

¹¹² Vgl. *Betsch/Funke/Plessner* (2011), S. 109 ff.

erwarten sind. Solche kritischen Bereiche können wahrgenommene Herausforderungen auf der operativen Ebene der Durchführung des Wertminderungstests sein, beispielweise eine herausfordernde Ermittlung eines geeigneten Diskontierungszinssatzes. Zudem können kritische Bereiche auch kognitiv im Ablauf der Informationsverarbeitung zu verorten sein, etwa als kritisch zu erachtende kognitive Verzerrung durch eine abschlusspolitische Motivationslage.

Anhaltspunkte zur Identifizierung kritischer Bereiche finden sich u. a. in der einschlägigen Kommentierungsliteratur.¹¹³ Demnach bestehen Herausforderungen bereits im Vorfeld des eigentlichen Wertminderungstests, bei der Identifizierung und Beurteilung von **Anhaltspunkten für eine Wertminderung** (*triggering events*, IAS 36.8 ff.). Für die Einschätzung, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen, sind mindestens die in IAS 36.12 angegebenen externen und internen Informationsquellen zu prüfen und bei Bedarf weitere Anhaltspunkte zu berücksichtigen (IAS 36.13). In dieser Hinsicht könnten Herausforderungen beispielweise durch eine Vielzahl von möglichen Anhaltspunkten für eine Wertminderung in der Überwachung bestehen. Gleichzeitig könnte die Beurteilung von möglichen Anhaltspunkten aufgrund des Ermessens schwierig sein. So beinhaltet IAS 36.12 keine quantitativen Schwellenwerte als Orientierungspunkte, wann ein Wertminderungstest als Konsequenz des Anhaltspunktes durchzuführen ist.¹¹⁴

Daneben ist erwartbar, dass die **Identifizierung einer ZGE**¹¹⁵ aufgrund der hiermit verbundenen hohen individuellen Urteilsnotwendigkeit, die auch der IAS 36.38 mittels der Formulierung „identification of an asset’s cash-generating unit involves judgement“ einräumt, problembehaftet ist. Neben der begrifflichen Definition aus den IFRS besagt lediglich IAS 36.80 konkretisierend, dass die ZGE nicht größer als ein operatives Segment nach IFRS 8 sein

¹¹³ Vgl. u. a. Baetge et al. (2016). Die in diesem Abschnitt aufgelisteten Herausforderungen erheben keinen Anspruch hinsichtlich ihrer Vollständigkeit, sondern geben vielmehr einen Anhaltspunkt für mögliche Problembereiche, die durch die Erkenntnisse bisheriger Forschungsarbeiten erwartbar sind und daher im Forschungsdesign aufgegriffen werden (siehe *Abschnitt II.4.2*).

¹¹⁴ Vgl. Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg (2020), Rn. 23 und 31; Bartl/Weller (2017), Rn. 451.

¹¹⁵ Vorliegend wird hierunter vor allem die Abgrenzung einer ZGE sowie die Ermittlung ihres Buchwerts zusammengefasst.

darf. Gleichzeitig hat die Identifikation einer ZGE einen hohen Einfluss auf die Wertminderungsentscheidung des Goodwills: Je umfassender die ZGE definiert ist, desto eher gleichen sich positive und negative Wertbeiträge innerhalb der ZGE aus und machen eine Wertminderung unwahrscheinlicher.¹¹⁶ Vergleichbare Unternehmen weisen oftmals eine große Vielfalt in der Art und Weise auf, wie ZGE bestimmt werden.¹¹⁷ Empirische Untersuchungen zeigen, dass Unternehmen teilweise sogar nicht die Anforderungen des IAS 36 erfüllen.¹¹⁸

Die Identifizierung einer ZGE eröffnet u. a. aufgrund zweier Allokationsprobleme regelmäßig einen hohen Ermessensspielraum und ist daher problembehaftet: Erstens sind die Regelungen in Bezug auf die Zuordnung des Goodwills zu einer oder mehreren ZGE auslegungsbedürftig, da der IAS 36.80 lediglich eine Zuordnung auf Basis der zukünftigen Synergieeffekte des zugrundeliegenden Unternehmenserwerbs vorsieht.¹¹⁹ Zweitens fehlt es an einer Konkretisierung von Verteilungsmaßstäben oder Schlüsselgrößen bei der Allokation von gemeinschaftlichen Vermögenswerten und gegebenenfalls Schulden¹²⁰ (*Corporate Assets*).¹²¹ Hier spricht der IAS 36.102a lediglich von einer Zuordnung auf einer „vernünftigen und stetigen Basis“.

Probleme bei der praktischen Handhabung sind auch insbesondere bei der **Ermittlung des erzielbaren Betrags** zu erwarten. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge des Nutzungswertes und des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten (IAS 36.18). Probleme bestehen beispielweise bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten, denn die Vorgaben des IAS 36 i. V. m. IFRS 13 bieten dem Normenanwender durch die Anwendung der Fair-Value-Hierarchie einen

¹¹⁶ Vgl. Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg (2020), Rn. 160 ff.; Pawelzik/Dörschell (2012), Rn. 2051; Bartl/Weller (2017), Rn. 506.

¹¹⁷ Vgl. Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg (2020), Rn. 109.

¹¹⁸ Vgl. Petersen/Plenborg (2010), S. 426 f.

¹¹⁹ Vgl. Baetge et al. (2016), Rn. 95; Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg (2020), Rn. 160 ff.; IASB (Hrsg.) (2020), Rn. 4.55c.

¹²⁰ Bei der Ermittlung der ZGE sind Schulden gem. IAS 36.76b lediglich dann zu berücksichtigen, wenn der erzielbare Betrag der ZGE nicht ohne Berücksichtigung der Schuld bestimmt werden kann. Im Folgenden wird daher vereinfachend lediglich von gemeinschaftlichen Vermögenswerten gesprochen.

¹²¹ Vgl. Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg (2020), Rn. 141; Bartl/Weller (2017), Rn. 497; Pawelzik/Dörschell (2012), Rn. 2142; Kirsch (2004), S. 66.

Ermessensspielraum dahingehend, ob der beizulegende Zeitwert unter Rückgriff auf anerkannte Bewertungsmodelle und nicht beobachtbare Inputparameter (Level 3 gemäß IFRS 13) zu ermitteln ist.¹²² Eine Berechnung anhand von nicht beobachtbaren Inputparametern verkörpert dabei i. d. R. ein höheres Ermessen.¹²³ Auch die Ermittlung der Veräußerungskosten ist nicht im Detail in den Regelungen des IAS 36 konkretisiert. Daher werden in der Praxis oftmals pauschale Veräußerungskosten i. H. v. 1 % bis 3 % des beizulegenden Zeitwertes angenommen.¹²⁴ Dies eröffnet wiederum erneut einen Ermessensspielraum in Bezug auf den Wertminderungstest.¹²⁵

Bei der Anwendung von kapitalwertorientierten Verfahren zur Ermittlung des erzielbaren Betrags (d. h. beim Nutzungswert oder Level 3 gemäß IFRS 13 beim beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten) erfordert vor allem die Prognose der zukünftigen Cashflows ein hohes Maß an individuellem Urteilsvermögen durch die Annahme von langfristigen Wachstumsannahmen, Marktanteilen, Inflationsraten, EBITDA- und/oder EBIT-Margen, künftigen Erhaltungs- und Erweiterungsinvestitionen, Veränderungen des Nettoumlaufvermögens oder Inflationsraten von Verkaufspreisen und Kosten.¹²⁶ Insbesondere die Bestimmung des Wachstumsabschlags in der ewigen Rente ist ermessensbehaftet und weist zudem eine hohe Sensitivität auf die Bewertungsergebnisse auf.¹²⁷ Aufgrund von Ermessensspielräumen ist ferner die Bestimmung eines geeigneten Diskontierungszinssatzes problembehaftet. Dies betrifft beispielsweise die Bestimmung der Zielkapitalstruktur,¹²⁸ des Basiszinssatzes,¹²⁹ der Markrisikoprämie,¹³⁰ der Peer-Group¹³¹ und zusätzliche Risikoanpassungen aufgrund ZGE-spezifischer Eigenschaften.

¹²² Vgl. *Pottgießer/Velte/Weber* (2005), S. 1751; *Reinke* (2010), S. 157.

¹²³ Vgl. *Reinke* (2010), S. 148.

¹²⁴ Vgl. *Bartl/Weller* (2017), Rn. 461; *Schmusch/Laas* (2006), S. 1052.

¹²⁵ Vgl. *Bartl/Weller* (2017), Rn. 461.

¹²⁶ Vgl. *Reinke* (2010), S. 118 f.; *Kirsch* (2004), S. 64; *Pottgießer/Velte/Weber* (2005), S. 1752.

¹²⁷ Vgl. *Wohlgemuth* (2009), S. 258; *Bartl/Weller* (2017), Rn. 466.

¹²⁸ Vgl. *Kruschwitz/Löffler* (2008), S. 806.

¹²⁹ Vgl. *Baetge* (2009), S. 19.

¹³⁰ Zu verschiedenen Vorgehensweisen vgl. beispielsweise *Ballwieser* (1998), S. 82 und *Stehle* (2004), S. 921.

¹³¹ Vgl. *Reinke* (2010), S. 148.

In enger Verbindung mit der in *Abschnitt II.3.1* skizzierten menschlichen Informationsverarbeitung steht, dass der Mensch zahlreichen Verzerrungen (*Bias*) diverser Einflüsse unterliegen kann. Begrifflich handelt es sich bei Verzerrungen um in der Empirie beobachtbare systematische Abweichungen gegenüber streng rationalen Problemlösungen.¹³² Solche Verzerrungen sind dabei nicht ausschließlich auf vereinfachte Vorgehensweisen (Heuristiken) zur Bewältigung einer hohen Komplexität zurückzuführen – vielmehr gibt es verschiedene Entstehungsursachen. Vereinfachend lassen sich diese in vier Oberkategorien systematisieren: kognitiv (i. e. S.), motivational, modal und affektiv.¹³³ Gleichwohl ist anzumerken, dass schlussendlich alle diese Verzerrungen kognitiv vermittelt werden, wonach es sich kategorieübergreifend um kognitive Verzerrungen im weiteren Sinne durch Einflussfaktoren handelt.¹³⁴

Kognitive Verzerrungen im engeren Sinne nehmen unbewussten Einfluss auf die Informationsverarbeitung des Menschen. In Bezug auf den Wertminderungstest sind diverse kognitive Verzerrungen i. e. S. möglich. Beispielsweise könnte der Normenanwender durch einen Selbstüberschätzungseffekt (*Overconfidence-Bias*) dazu neigen, sein eigenes Wissen und die persönlichen Fähigkeiten zu überschätzen.¹³⁵ Hierdurch wird die finanzielle Performance des Unternehmens überschätzt und negative Signale aus dem Unternehmensumfeld werden untergewichtet.¹³⁶

Ein Konsistenzmangeleffekt (*Lack-in-Consistency-Bias*) ist beispielweise bei der Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung denkbar, indem zu vermuten ist, dass der Normenanwender eigene Beurteilungsregeln über eine Reihe von Fällen (in diesem Beispiel den Schwellenwert gleicher

¹³² Vgl. Ruhnke (2000), S. 291 f.

¹³³ Vgl. ebenda.

¹³⁴ Die Kategorien und beinhalteten Beispiele erheben keinen Anspruch hinsichtlich ihrer Vollständigkeit, sondern geben vielmehr einen Anhaltspunkt für mögliche kognitive Einflussfaktoren, die durch die Erkenntnisse bisheriger Forschungsarbeiten erwartbar sind und daher im Forschungsdesign aufgegriffen werden (siehe *Abschnitt II.4.2*). Für ein ähnliches Vorgehen siehe u. a. Asbahr (2018), S. 16 ff.

¹³⁵ Vgl. Einhorn/Hogarth (1978), S. 395 ff.

¹³⁶ Vgl. Chung/Hribar (2021), S. 233 ff.; Shin/Yang (2019), S. 15 ff.

Anhaltspunkte in verschiedenen Berichtsperioden)¹³⁷ hinweg nicht einheitlich anwendet.¹³⁸

Der Verfügbarkeitseffekt (*Availability-Bias*) beschreibt ferner die Tendenz, sich bei der Schätzung der Wahrscheinlichkeiten von Ereignissen an im Gedächtnis verfügbaren Beispielen zu orientieren, die leicht und schnell (*salient*) abgerufen werden können.¹³⁹

Schließlich ist auch ein Selbstwertdienlichkeitseffekt (*Self-Serving-Bias*) erwartbar, indem Manager in Bezug auf Angaben beim Wertminderungstest Unternehmenserfolge tendenziell inneren Ursachen (z. B. eigenen Fähigkeiten) und Misserfolge eher äußeren Ursachen (z. B. Branchenentwicklung) zuschreiben.¹⁴⁰ Diese mangelnde Ursachenidentifikation könnte sich verzerrend auf die zukünftige Schätzgenauigkeit auswirken.

Motivationale Verzerrungen haben ihren Ursprung in Anreizen. In Bezug auf den Wertminderungstest bestehen hierzu die umfangreichsten empirischen Erkenntnisse, die vor allem auf eine abschlusspolitische Motivlage zurückzuführen sind. Beispielsweise könnte ein Normenanwender eine negative Kapitalmarktreaktion als Konsequenz der Ankündigung einer Wertminderung vermeiden wollen.¹⁴¹ Er könnte auch an dem Unternehmenserwerb beteiligt gewesen sein, aus dem ein Goodwill resultiert, und daher eine diesbezügliche Wertminderung möglichst vermeiden wollen.¹⁴² Als Grund für dieses Verhalten ist das Empfinden von unangenehmen *kognitiven Dissonanzen* beim Entscheidungsträger zu vermuten, welche entstehen, da gegebenenfalls die Informationslage auf eine Wertminderung hindeutet, konträr hierzu jedoch die genannten Anreize zur Vermeidung bestehen.¹⁴³ Der

¹³⁷ Der IAS 36.12 enthält keine quantitativen Größen als Orientierungspunkte. Er verweist nur vage beispielweise auf „significant changes“ als Schwellenwert für die Beurteilung, ob ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt. So könnten „significant changes“ seitens des Normenanwenders in einer Berichtsperiode als Abweichung i. H. v. 5 % und in einer anderen Berichtsperiode als Abweichung i. H. v. 7 % (*ceteris paribus*) vorliegen.

¹³⁸ Vgl. Hogarth (1994), S. 213.

¹³⁹ Vgl. Tversky/Kahneman (1973), S. 208 ff.

¹⁴⁰ Vgl. Miller/Ross (1975).

¹⁴¹ In der Empirie lassen sich bei der Ankündigung einer Wertminderung des Goodwills negative abnormale Renditen als Reaktion auf die Ankündigung beobachten, vgl. u. a. Li *et al.* (2011), S. 756 ff.; Laghi/Mattei/Di Marcantonio (2013), S. 45; Chalmers *et al.* (2012), S. 691 ff.

¹⁴² Vgl. u. a. Hilton/O'Brien (2009), S. 200.

¹⁴³ Vgl. bereits Festinger (1965), S. 443 ff.

Normenanwender ist dabei bestrebt diese unangenehmen kognitiven Dissonanzen zu beseitigen oder zu vermeiden, weshalb die Informationsverarbeitung verzerrt ist.¹⁴⁴

Daneben könnte auch ein Anreiz für eine Wertminderung bzw. eine Erhöhung der Wertminderungsaufwendungen bestehen (*Big-Bath-Accounting*). Ein Anreiz besteht beispielsweise für ein neu bestelltes Management im ersten Amtsjahr, da es in diesem durch die Abwälzung der Verantwortlichkeit hinsichtlich der Wertminderung auf das vorherige Management keine Reputationsschäden aus einer Wertminderung zu befürchten hat.¹⁴⁵ Ferner kann es somit Folgeperioden um potenzielle Wertminderungsverluste entlasten.¹⁴⁶ Künftig leidet folglich nicht seine Reputation oder variable Vergütungsbestandteile unter einer Wertminderung.¹⁴⁷

Ein motivationaler Anreiz könnte auch auf eine Rechenschaftssituation zurückzuführen sein. Rechenschaft (*Accountability*) bezieht sich auf die implizite oder explizite Erwartung, u. a. seine Handlung gegenüber relevanten Dritten zu rechtfertigen.¹⁴⁸ Hierdurch steht der Entscheidungsträger unter Druck und hat gleichzeitig einen Anreiz, gegenüber diesen Dritten ein positives Image zu wahren.¹⁴⁹ Unternehmensintern besteht beispielweise eine Rechenschaft gegenüber Vorgesetzten oder dem Aufsichtsrat in Review-Prozessen.¹⁵⁰ Unternehmensextern besteht hingegen eine Rechenschaft u. a. gegenüber dem bestellten Abschlussprüfer, externen Gläubigern wie Kreditgebern sowie Aufsichtsbehörden.¹⁵¹ In Abhängigkeit von den Ansichten der Dritten,

¹⁴⁴ Vgl. *Festinger* (1965), S. 443 ff. Dieses Verhalten ist auch im Prüfungskontext als Bestätigungseffekt (*Confirmation-Bias*) beobachtbar, da Abschlussprüfer im Zweifel zur Beibehaltung ihrer zu Beginn aufgestellten Hypothese neigen, vgl. u. a. *McMillan/White* (1993), S. 443 ff.

¹⁴⁵ Vgl. *Glaum/Landsman/Wyrwa* (2018), S. 155.

¹⁴⁶ Vgl. *Wagenhofer/Ewert* (2015), S. 237.

¹⁴⁷ Vgl. *Glaum/Landsman/Wyrwa* (2018), S. 155.

¹⁴⁸ Vgl. *Lerner/Tetlock* (1999), S. 255; *Tetlock/Boettger* (1989), S. 388; *Tetlock* (1983a), S. 74. Rechenschaft ist dabei konzeptionell eng mit der Rechtfertigung verbunden, die sich hingegen auf den eigentlichen Prozess der Erklärung eines Urteils oder einer Entscheidung bezieht (vgl. *Johnson/Kaplan* (1991), S. 98; *DeZoort/Lord* (1997), S. 38). Rechtfertigung wirkt sich demnach weniger auf die Entscheidungsfindung bei der Lösung des zugrundeliegenden Problems aus, sondern steigert vielmehr den kognitiven Aufwand des Entscheidungsträgers im Hinblick auf die mentale Planung und Anfertigung der Rechtfertigung (vgl. *Peecher/Kleinmuntz* (1991), S. 108).

¹⁴⁹ Vgl. *DeZoort/Lord* (1997), S. 55.

¹⁵⁰ Vgl. *ebenda*, S. 36 ff.

¹⁵¹ Vgl. *ebenda*, S. 55.

gegenüber denen Rechenschaft abzulegen ist und ein positives Image gewahrt werden soll, könnte eine Rechenschaft die Entscheidungsfindung beeinflussen.¹⁵² Beispielsweise kann es einen Anreiz geben, sich an den möglicherweise motivational verzerrten Ansichten eines Vorgesetzten auszurichten, um ihm gegenüber ein günstiges Image zu wahren und die eigene berufliche Weiterentwicklung im Unternehmen zu fördern. Im Gegensatz dazu kann eine Rechenschaft gegenüber einer Aufsichtsbehörde wie der BaFin zu einem möglichst unverzerrten Verhalten führen, da hier bei einem verzerrten Verhalten gegebenenfalls negative Konsequenzen (z. B. Reputationsschäden) zu erwarten sind.

Speziell der Unternehmensberater könnte auch über die Präferenzen seines Mandanten hinsichtlich des Ergebnisses des Wertminderungstests informiert sein und aufgrund seines wirtschaftlichen Interesses, den Mandanten zu halten und zufriedenzustellen, seine Entscheidungsfindung zu Gunsten des Mandanten verzerren (Mandantenpräferenz bzw. *Client-Preferences*).¹⁵³ Zusätzlich kann ein expliziter oder impliziter Druck seitens des Mandanten bestehen, seiner Präferenz nachzukommen (Mandantendruck bzw. *Client-Pressure*).¹⁵⁴ Für den Unternehmensberater könnte in diesem Fall eine Motivation zur Realisierung der Erwartungshaltung des Mandanten (z. B. Vermeidung einer Wertminderung durch ergebniserhöhende Auslegung von Ermessen) durch erwartete negative Konsequenzen im Fall einer Nichtrealisierung (z. B. Beendigung des Mandats) bzw. eine Motivation zur Realisierung aufgrund erwarteter positiver Konsequenzen (z. B. Ausweitung des Mandats) entstehen.¹⁵⁵

Schließlich kann der Normanwender auch zur Vermeidung kognitiver Anstrengungen neigen und daher wesentliche Bewertungsparameter des Vorjahres übernehmen (z. B. Wachstumsabschlag in der ewigen Rente), auch wenn

¹⁵² In der Literatur wird Rechenschaft häufiger als Entzerrungsstrategie gesehen, vgl. u. a. Tetlock (1983b); Tetlock/Kim (1987); Lerner/Tetlock (1999); Simonson/Nye (1992); Kennedy (1993); De Dreu/van Knippenberg (2005).

¹⁵³ Vgl. u. a. Wolverson/Gallimore (1999), S. 415 ff. in Bezug auf Gutachter sowie im Prüfungskontext Bazerman/Morgan/Loewenstein (1997), S. 90 f.

¹⁵⁴ Vgl. DeZoort/Lord (1997), S. 47 f. sowie in Bezug auf empirische Befunde bei Gutachtern u. a. Smolen/Hambleton (1997), S. 9 ff.

¹⁵⁵ Vgl. DeZoort/Lord (1997), S. 36 ff.

die gegenwärtigen Umstände eine Anpassung erfordern (Status-Quo Effekt bzw. *Status-Quo-Bias*).¹⁵⁶

Modale Verzerrungen sind durch das Aufgabenformat bedingt. Vor diesen Hintergrund ist eine Einflussnahme durch die Reihenfolge der Informationen denkbar (Reihenfolgeeffekt bzw. *Order-Effect-Bias*), etwa durch die Lesereihenfolge von Analysten- oder Marktberichten zu langfristigen Wachstumsannahmen.¹⁵⁷ Zudem könnte der Normenanwender auch aufgrund der sprachlichen Darstellung von Informationen eine Verzerrung aufweisen (Rahmeneffekt bzw. *Framing-Effect-Bias*),¹⁵⁸ oder für seinen Entscheidungsprozess relevante Informationen könnten aufgrund der hohen Menge an Informationen für den Wertminderungstest durch zusätzliche irrelevante Informationen abgeschwächt werden (Verwässerungseffekt bzw. *Dilution-Effect-Bias*).¹⁵⁹ Denkbar ist auch eine Verzerrung durch den Ankereffekt (*Anchoring-Bias*),¹⁶⁰ indem sich der Normenanwender zu stark an einem Referenzpunkt orientiert, etwa an der Vorjahresdokumentation¹⁶¹ oder der Wachstumsrate eines Wettbewerbers. Anpassungen des ursprünglichen Referenzpunkts sind dabei tendenziell unzureichend und führen zu kognitiven Verzerrungen,¹⁶² unabhängig von der Relevanz oder Plausibilität des Referenzpunkts.¹⁶³

Affektive Verzerrungen sind auf Stimmungen und Emotionen zurückzuführen.¹⁶⁴ Beispielsweise könnte eine Sympathie (Antipathie) des Unternehmensberaters für den Mandanten die Entscheidungsfindung zu Gunsten (Ungunsten) des Mandanten beeinflussen.¹⁶⁵ Denkbar ist auch eine höhere Ermittlung des erzielbaren Betrags in einer positiven Stimmung (z. B. aufgrund der Begeisterung für das der zu bewertenden ZGE zugrundeliegende Produkt)

¹⁵⁶ Vgl. *Kahneman/Knetsch/Thaler* (1991), S. 197 ff.

¹⁵⁷ In Bezug auf den Reihenfolgeeffekt vgl. u. a. *Hogarth/Einhorn* (1992), S. 3. Hiernach ist unter dem *Primacy*-Effekt die Tendenz zu verstehen, dass zeitlich früher verarbeitete Informationen als bedeutsamer empfunden werden als später verarbeitete Informationen. Dahingegen bezeichnet der *Recency*-Effekt die Tendenz, dass später verarbeitete Informationen aufgrund ihrer höheren Aktualität als bedeutsamer empfunden werden.

¹⁵⁸ Vgl. *Tversky/Kahneman* (1981), S. 453 ff.; *Kahneman/Tversky* (1984), S. 341 ff.

¹⁵⁹ Vgl. *Nisbett/Zukier/Lemley* (1981), S. 250 f.

¹⁶⁰ Vgl. *Tversky/Kahneman* (1974), S. 1128 ff.

¹⁶¹ Im Prüfungskontext vgl. u. a. *Tan* (1995), S. 126; *Mock/Wright* (1993), S. 49 ff.

¹⁶² Vgl. *Tversky/Kahneman* (1974), S. 1128 ff.

¹⁶³ Vgl. *Mussweiler/Englich/Strack* (2004), S. 186.

¹⁶⁴ Vgl. *King/Slovic* (2014), S. 412; *Bleuler* (1979), S. 60 f.

¹⁶⁵ Vgl. *Zajonc* (1980), S. 155.

als in einer negativen Stimmung (z. B. aufgrund der Abneigung gegenüber dem der zu bewertenden ZGE zugrundeliegenden Produkt).

Aus den vorherigen Überlegungen zum Informationsverarbeitungsprozess und den erwartbaren kritischen Bereichen bei der Durchführung des WTG in Form von Herausforderungen bei der praktischen Handhabung des Wertminderungstests (Problembereiche) und kognitiven Einflussfaktoren ist die nachstehende *Abbildung II-1* als zusammenfassender Überblick zu den forschungsrelevanten Grundlagen zu verstehen. Sie dient als konzeptioneller Analyserahmen der vorliegenden Forschungsarbeit.

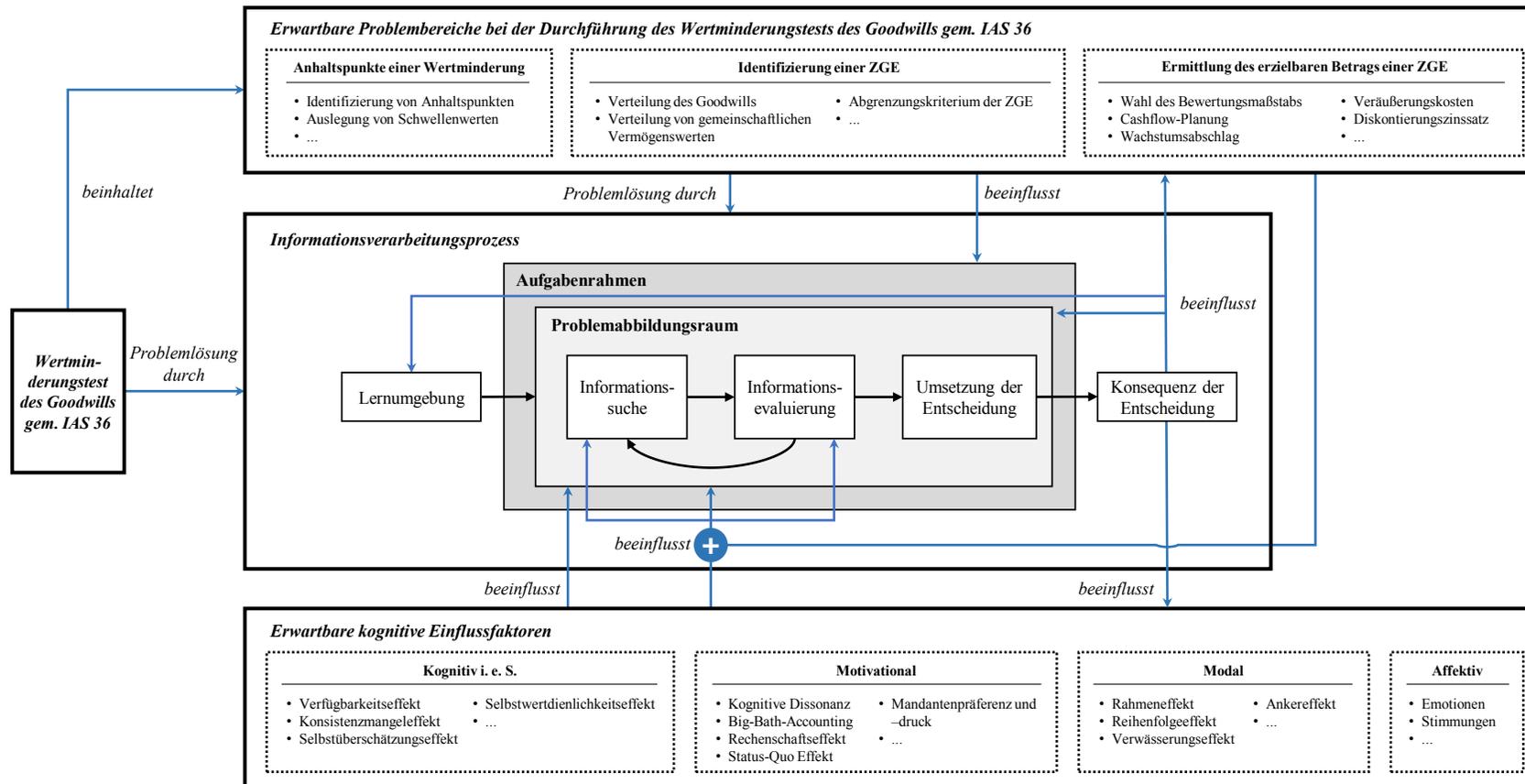


Abbildung II-1: Informationsverarbeitungsprozess und zu erwartende kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36¹⁶⁶

¹⁶⁶ Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Ruhnke (2000), S. 292 sowie Hogarth (1994), S. 207.

II.4 Methodik

II.4.1 Auswahl der Interviewform

Die Grundlage der empirischen Untersuchung bildet die qualitative Sozialforschung. Unter das Gebiet der Sozialforschung werden allgemein Untersuchungen gefasst, deren Zielsetzung der Beschreibung und ursächlichen Erklärung des menschlichen Handelns gewidmet ist.¹⁶⁷ Die qualitative Forschungsstrategie als eine konkretisierende Typisierung der Sozialwissenschaften beruht dabei auf der empirischen Identifizierung von Kausalmechanismen und der Abgrenzung ihrer Geltungsbereiche.¹⁶⁸

Gegenüber einem rein quantitativen Vorgehen bietet dieser qualitative Ansatz den Vorteil, ein tiefgreifendes Verständnis über den zugrundeliegenden Forschungsgegenstand zu erlangen und diesbezüglich schwer beobachtbare Motivationen aufzudecken.¹⁶⁹ Dies ist insbesondere für die vorliegende explorative Untersuchung nützlich, da keine umfangreichen einschlägigen empirischen Ergebnisse zu kritischen Bereichen der Entscheidungsfindung von Abschlussaufsteller und Unternehmensberater im Rahmen des WTG nach IAS 36 vorliegen. Daher ist ein besseres Verständnis für dieses spezifische Entscheidungsproblem angestrebt.¹⁷⁰ Eine archivdatengestützte empirische Untersuchung würde zudem nicht die Entscheidungen von Abschlussaufstellern, sondern lediglich deren durch die nachgelagerten Entscheidungen des bestellten Abschlussprüfers und anderen am Entscheidungsprozess Beteiligten gefilterte Entscheidungen beobachten können.¹⁷¹

Zur Operationalisierung dieses Untersuchungsdesigns sollen qualitative Interviews¹⁷² mit Abschlussaufstellern und Unternehmensberatern durchgeführt werden. Erstens ermöglicht die Durchführung von qualitativen Interviews eine bessere Behandlung komplexer Fragestellungen, wie der des

¹⁶⁷ Vgl. *Weber* (1976), S. 1.

¹⁶⁸ Vgl. *Gläser/Laudel* (2010), S. 26 f.

¹⁶⁹ Vgl. *Hair/Page/Brunsveld* (2019), S. 161 f.

¹⁷⁰ Vgl. *ebenda*, S. 163 f.

¹⁷¹ Vgl. *Graham/Harvey/Rajgopal* (2005), S. 6 f.

¹⁷² Der Zusatz *qualitative* bezieht sich bereits auf die Auswertung der Interviews, da diese mittels qualitativ-interpretativen Techniken vorgenommen wird, vgl. *Mayring* (2016), S. 66.

WTG-Prozesses,¹⁷³ sowie die Ansprache von mitunter sensitiven Entscheidungsfindungsprozessen der jeweiligen Verantwortlichen.¹⁷⁴ Zweitens können durch qualitative Interviews offene Fragen gestellt werden, wodurch ein gewisser Flexibilitätsgrad erhalten bleibt und ein offener Austausch erreicht wird.¹⁷⁵ Methodisch sollen die qualitativen Interviews als Experteninterviews¹⁷⁶ geführt werden, da die Abschlussaufsteller und Unternehmensberater über das für den Forschungszweck der vorliegenden Arbeit benötigte Spezialwissen verfügen, das erschlossen werden soll.¹⁷⁷

Zwei der bedeutsamsten dieser Klassifizierungskriterien für wissenschaftliche Interviewtechniken sind die Festlegung des Strukturierungs- (Frage-themen und -anordnung vorab festlegen) und des Standardisierungsgrades (Frageformulierung und -antwortmöglichkeiten vorab festlegen).¹⁷⁸ Da der Strukturierungsgrad sich auf die grundsätzliche Interviewsituation bezieht, während der Standardisierungsgrad das verwendete Interviewinstrument beschreibt, determiniert der Strukturierungsgrad gewissermaßen den Standardisierungsgrad.¹⁷⁹ Im Hinblick auf die Zielsetzung der vorliegenden Untersuchung erscheint es sinnvoll, das Interview nicht zu stark zu strukturieren, d. h. zu vollstrukturieren. Dies dient dazu, kritische Bereiche des Entscheidungsfindungsprozesses vertiefend untersuchen zu können und insbesondere auch unerwartete Gedankengänge sowie Handlungen aufdecken zu können. Eine strukturiertere, bzw. vollstrukturierte Interviewform würde an dieser Stelle zu kurz greifen.¹⁸⁰ Die vollständig unstrukturierte Interviewform weist hingegen mit der Zielsetzung der Forschungsarbeit nicht vereinbare Schwächen hinsichtlich der Vergleichbarkeit der Interviews auf.¹⁸¹ Zudem bietet eine prozessuale Aufarbeitung der zu erwartenden kritischen Bereiche der Entscheidungsfindung beim WTG (siehe *Abschnitt II.3.2*) eine ideale

¹⁷³ Zur Komplexität des WTG vgl. u. a. *Bartl/Weller* (2017), Rn. 517 ff.

¹⁷⁴ Vgl. *Hair/Page/Brunsveld* (2019), S. 209.

¹⁷⁵ Vgl. *ebenda*.

¹⁷⁶ Der Zusatz *Experte* beim Begriff *Experteninterview* bezieht sich daher auf die Funktion des Interviewpartners, wonach dieser als Informationsquelle des Fachwissens dient, vgl. *Gläser/Laudel* (2010), S. 12. Die explizite Auswahl dieser Experten ist Gegenstand des *Abschnitts II.4.3*.

¹⁷⁷ Vgl. *Hopf* (2016), S. 17.

¹⁷⁸ Vgl. *Friedrichs* (1990), S. 208; *Atteslander* (2010), S. 145.

¹⁷⁹ Vgl. *Döring/Bortz* (2016), S. 358 f.

¹⁸⁰ Vgl. *Lamnek/Krell* (2016), S. 99.

¹⁸¹ Vgl. *Döring/Bortz* (2016), S. 358.

Voraussetzung zur Vorstrukturierung des Interviews. Als Zwischenfazit kann damit eine erste Eingrenzung auf halbstrukturierte, leitfadengestützte Experteninterviews vorgenommen werden, da sich diese Interviewform am besten für die explorative Erfassung von Expertenwissen eignet.¹⁸²

II.4.2 Spezifische Ausgestaltung des Interviewleitfadens

Gewählt wird ein offener Fragetyp ohne feste Antwortkategorien, um den Interviewpartnern die Antwortflexibilität zur uneingeschränkten Vermittlung ihres Expertenwissens zu bieten.¹⁸³ Ein solcher offener Fragetyp reduziert zudem etwaige Verzerrungen durch eine mögliche Voreingenommenheit des Forschenden, dessen im anderen Fall geschlossene Fragen eine Antwort suggerieren könnten.¹⁸⁴ Eine Reihenfolge der Fragen wird zwar grundsätzlich festgelegt, um dem Interview seine Struktur zu geben. Gleichwohl kann davon im Gesprächsverlauf abgewichen werden. Da in der Theorie sowie in der Empirie bereits konkrete Orientierungshilfen zur allgemeinen Konzeption eines Interviewleitfadens,¹⁸⁵ vereinzelt standardisierte Fragebögen zur Erforschung der Anwendung des Wertminderungstests¹⁸⁶ und Interviews in anderen Bewertungsbereichen mit Ermessen existieren,¹⁸⁷ kann sich die Ausgestaltung des vorliegenden Interviewleitfadens begrenzt an diesen orientieren.

Hiernach leitet ein Interview typischerweise mit grundsätzlichen Vorbemerkungen zur Zielsetzung der Untersuchung, der Rolle des Interviewpartners, Informationen zum Datenschutz und der Anonymität des Interviewpartners sowie der Erlaubnis zur Aufzeichnung des Gesprächs ein.¹⁸⁸ Neben dem Hinweis auf die Gewährleistung der Anonymität des Interviewpartners soll einer möglichen Antwortverzerrung aufgrund einer sozialen Erwünschtheit

¹⁸² Vgl. im gleichen Fazit stellvertretend *Gläser/Laudel* (2010), S. 43; *Bogner/Littig/Menz* (2014), S. 27.

¹⁸³ Vgl. *Atteslander* (2010), S. 146 ff.; *Schnell/Hill/Esser* (2018), S. 301 ff.

¹⁸⁴ Vgl. *Easterby-Smith et al.* (2018), S. 171 ff.

¹⁸⁵ Vgl. vor allem *Bogner/Littig/Menz* (2014), S. 27 ff.; *Gläser/Laudel* (2010), S. 142 ff.; *Lamnek/Krell* (2016), S. 338 ff.; *Hopf* (2016), S. 53 ff.; *Friedrichs* (1990), S. 230 ff.; *Schnell/Hill/Esser* (2018), S. 312 ff.

¹⁸⁶ Vgl. *Petersen/Plenborg* (2010), S. 419 ff.; *Mazzi/Liberatore/Tsalavoutas* (2016), S. 353 ff.

¹⁸⁷ Vgl. u. a. *McAllister et al.* (2003), S. 261 ff.; *Turner/Guilding* (2011), S. 358 ff.

¹⁸⁸ Vgl. *Gläser/Laudel* (2010), S. 144.

(*Social-Desirability-Bias*¹⁸⁹) zudem frühzeitig durch den Hinweis an den Interviewpartner entgegengewirkt werden, dass die Durchführung des WTG nach IAS 36 mit einer Vielzahl von Ermessensentscheidungen verbunden ist, weshalb es in diesem Sinne eine Vielzahl von adäquaten und vertretbaren Antworten auf die im Interview gestellten Fragen gibt. Auf diese Weise erkennt der Forscher die Notwendigkeit des Ermessens gegenüber dem Interviewpartner an, was sich positiv auf dessen ehrliches Antwortverhalten auswirken soll.¹⁹⁰ Zudem wird der Interviewpartner darüber in Kenntnis gesetzt, dass die Richtigkeit der Anwendung des WTG nicht das erklärte Untersuchungsziel darstellt, sondern dass dieses die diesbezügliche Entscheidungsfindung ist. Als drittes Mittel zur Reduzierung einer sozialen Erwünschtheit wird der Interviewpartner darauf hingewiesen, dass die Fragen auf die allgemeine Wahrnehmung des Interviewpartners abzielen und sich nicht nur auf Erkenntnisse im Zusammenhang mit der aktuellen Beschäftigung beschränken.

In der Empirie konnte beobachtet werden, dass Sonderumstände, wie eine weltweite Finanzkrise, die Anwendungsschwierigkeiten des WTG erhöhen (z. B. die Ermittlung des erzielbaren Betrages des ZGE).¹⁹¹ Daher soll das Interview zur Berücksichtigung der zum Untersuchungszeitpunkt weltweit destabilisierenden Corona-Pandemie¹⁹² in den Vorbemerkungen einen Hinweis für den Interviewpartner enthalten, dass etwaige Sondereffekte durch die Corona-Pandemie getrennt angesprochen werden sollen. Hierdurch kann im Nachgang des Interviews zwischen der Durchführung des WTG unter normalen sowie abnormalen Bedingungen unterscheiden werden, sofern dies seitens der Interviewten thematisiert wurde.

Um eventuellen Spannungen oder einem Unwohlsein des Interviewpartners aufgrund einer ungewohnten Interviewsituation vorzubeugen, folgt auf die Vorbemerkungen seitens des Interviewers eine leicht zu beantwortende sog.

¹⁸⁹ Dieser Effekt bezeichnet die menschliche Tendenz, eher eine Antwort zu geben, von der angenommen wird, dass diese eher auf soziale Zustimmung treffen wird als die wahre Antwort, durch die wiederum eine soziale Ablehnung befürchtet wird, vgl. *Krumpal* (2013), S. 2027 f.

¹⁹⁰ Vgl. *Bergen/Labonté* (2020), S. 788 f.

¹⁹¹ Vgl. *Mazzi/Liberatore/Tsalavoutas* (2016), S. 370 f.

¹⁹² Gemeint ist die Erkrankung *COVID-19* durch das Coronavirus *SARS-CoV-2*.

Anwärmfrage.¹⁹³ Der Interviewpartner wird daher zunächst gebeten, kurz seine berufliche Biografie und seine Berührungspunkte mit dem WTG darzustellen. Gleichzeitig dient diese Beantwortung zu den Berührungspunkten mit dem WTG einer ersten Einstufung des Expertenwissens des Interviewpartners.

Der an die Anwärmfrage anschließende Hauptteil wird vollends der Beantwortung der Forschungsfrage gewidmet. Er zielt demnach auf einen möglichst detaillierten Einblick in die Entscheidungsfindung in Bezug auf den WTG und dessen kritische Bereiche ab. Um die Herausforderung zu überwinden, dass sich der Interviewpartner an eine für den Forschungszweck relevante Situation erinnert, zielt die erste Frage des Hauptteils auf Erzählstimuli ab, die die Erinnerung an die entsprechende Situation wecken sollen.¹⁹⁴ Der Interviewpartner wird daher darum gebeten, sich mental in seinen letzten WTG zu versetzen und anschließend aufzuzählen, welche Herausforderungen aus seiner Sicht in diesem Zusammenhang auftraten. Neben dem Stimulationsaspekt zielt die Frage demnach zudem auf eine erste allgemeine Sondierung kritischer Bereiche des WTG ab.¹⁹⁵

Da die mit dem WTG in Verbindung stehende Literatur Anhaltspunkte für kritische Bereiche des WTG aufzeigt, ist zu erwarten, dass der Interviewpartner einen oder mehrere kritische Bereiche des *Abschnitts II.3.2* anspricht. Die nächsten Fragen sollen an diese(n) vom Interviewpartner genannten kritischen Bereich(e) anschließen. Dies ermöglicht eine unkomplizierte und sich einem natürlichen Gesprächsverlauf annähernde Überleitung auf die Untersuchung der Entscheidungsfindung in einzelnen dieser Problembereiche.¹⁹⁶

In *Abschnitt II.3.2* wurden aufgrund von Herausforderungen bei der praktischen Umsetzung des WTG die Problembereiche (1) Anhaltspunkte für eine Wertminderung, (2) Identifizierung einer ZGE und (3) Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE identifiziert. Bisherige standardisierte Fragebögen

¹⁹³ Vgl. Gläser/Laudel (2010), S. 147 f.

¹⁹⁴ Zusammenhängende Erinnerungen werden somit gedanklich leichter zugänglich, vgl. Bower (1981).

¹⁹⁵ Vgl. Mayring (2016), S. 70.

¹⁹⁶ Vgl. Hopf (2016), S. 62 ff.; Gläser/Laudel (2010), S. 146 f.

zur Erforschung des Wertminderungstests greifen mehrere dieser Problembereiche auf.¹⁹⁷ Da das Interview der vorliegenden Forschungsarbeit jedoch auf eine tiefere Analyse der Entscheidungsfindung abzielt, ist davon auszugehen, dass aus zeitlichen Gründen nicht alle dieser Problembereiche in dem Interview, neben den anderen Fragen, besprochen werden können. Für das Interview sollen daher zwar alle drei Problembereiche der praktischen Handhabung vorbereitet werden, jedoch lediglich jener untersucht werden, der in der vorherigen Frage vom Interviewpartner als besonders kritisch benannt wird. Sofern mehrere Problembereiche hinsichtlich ihrer Schwierigkeit als identisch bezeichnet wurden, soll die Erforschung der Entscheidungsfindung im Rahmen der Ermittlung des erzielbaren Betrags fokussiert werden. Der Grund hierfür ist, dass dieser Teilbereich des WTG in besonderem Maße Flexibilitätsgrade eröffnet und daher potenzielle kognitive Verzerrungen hier am ehesten zu beobachten sind.¹⁹⁸ Für den Fall, dass alle Interviewfragen beantwortet wurden und noch Interviewzeit verbleibt, soll auf die übrigen Problembereiche eingegangen werden. Des Weiteren ist angedacht, dass bei Erreichen eines Neuerkenntnisättigungsniveaus der Interviews¹⁹⁹ – hinsichtlich des Informationsgehaltes zur Entscheidungsfindung des Problembereichs zur Ermittlung des erzielbaren Betrags – die Entscheidungsfindung der übrigen Problembereiche in den anschließenden Interviews weiter erforscht werden soll.

Da Interviewpartner hinsichtlich ihres Antwortverhaltens oftmals zu allgemeinen oder vagen Aussagen neigen,²⁰⁰ werden detailreiche Nachfragen in den Themenblöcken der Problembereiche vorbereitet und bei Bedarf gestellt. Diese Nachfragen zielen auf die Informationsverarbeitung in diesen kritischen Problembereichen ab, in denen insbesondere kognitive Verzerrungen und sonstigen Einflussfaktoren vermutet werden (ohne explizit kognitive Verzerrungen anzusprechen). Da die Informationsevaluierung auf eine

¹⁹⁷ Vgl. *Petersen/Plenborg* (2010), S. 425 ff.; *Mazzi/Liberatore/Tsalavoutas* (2016), S. 359 ff.

¹⁹⁸ Vgl. *Tan/Trotman* (2018), S. 82 ff.

¹⁹⁹ Das Kriterium der theoretischen Sättigung beschreibt, dass der Theoretisierungsschritt als gesättigt angesehen werden kann, sofern die Berücksichtigung weiterer homogener Fallbeispiele (vorliegend weitere Interviews) keinen zusätzlichen Erkenntnisgewinn erbringt, vgl. *Glaser* (1967).

²⁰⁰ Vgl. *Rubin/Rubin* (2004), S. 112.

subtilere Art und Weise verzerrt werden kann als die Informationssuche,²⁰¹ ist dabei insbesondere auf die Informationsevaluierung in den einzelnen Bereichen abzustellen. Die Nachfragen sind unterstrukturiert in einen oder mehrere Blöcke mit themenspezifischen Nachfragen zur Entscheidungsfindung im jeweiligen Teilbereich des WTG und in einen kategorieübergreifend weitestgehend identischen Block zur Informationsverarbeitung im Allgemeinen, der kognitive Elemente noch stärker in den Fokus rücken soll.

Da es sich beim Informationsverarbeitungsprozess um einen iterativen Prozess handelt, soll anknüpfend an die Fragen zu den Problembereichen des WTG gefragt werden, was aus Sicht des Interviewpartners die Merkmale eines qualitativ hochwertigen WTG sind. Die Feststellung und die Gewichtung dieser Qualitätsdimensionen im Entscheidungsprozess, und schlussfolgernd auch die Zielsetzung des Interviewpartners im iterativen WTG-Prozess, sind für das tiefergehende Verständnis von Bedeutung.²⁰²

Die letzte Leitfrage des Interviews zielt auf die Beeinträchtigung des Interviewpartners in der Entscheidungsfindung aufgrund von Einflussfaktoren ab. Von besonderer Schwierigkeit ist hierbei, dass in diesem Zusammenhang unwahrheitsgemäße Antworten aufgrund sozialer Erwünschtheit (*Social-Desirability-Bias*) erfolgen können.²⁰³ Dem wird durch verschiedene Strategien begegnet: Erstens wird in der Fragestellung direkt angesprochen, dass der WTG Ermessensentscheidungen beinhaltet, weshalb in dieser Hinsicht ein individuelles Urteilsvermögen erforderlich ist. Durch die offenkundige Anerkennung dieser legitimen Spielräume durch den Forschenden wird eine wahrheitsgemäße Antwort gefördert.²⁰⁴ Zweitens kann die Frage kurzfristig dahingehend abgewandelt werden, wie der Interviewpartner das vermutete Verhalten von Kollegen oder vergleichbaren Unternehmen (*Proxy-Subjects*) hierzu einschätzen würde.²⁰⁵ Drittens unterstützt die Gewährleistung der Anonymität des Interviewpartners. In Interviewsituationen mit einem ähnlichen sensiblen Forschungshintergrund wurden zudem keine Beeinträchtigungen

²⁰¹ Vgl. *Schultze/Pfeiffer/Schulz-Hardt* (2012), S. 18.

²⁰² Vgl. *Bonner* (2008), S. 51.

²⁰³ Vgl. *Bradburn et al.* (1978), S. 221 ff.

²⁰⁴ Vgl. *Bergen/Labonté* (2020), S. 787.

²⁰⁵ Vgl. *Nederhof* (1985), S. 274.

durch eine offenkundige Ansprache festgestellt.²⁰⁶ Insgesamt wird die direkte Frage nach Einflussfaktoren dennoch erst zum Ende des Interviews gestellt, da diese als provozierende Frage oder als Verzerrungsunterstellung verstanden werden und folglich die Interviewsituation nachhaltig verändern könnte.²⁰⁷ Die Nachfragen geben Beispiele für mögliche Einflussituationen, wodurch kognitive Verzerrungen identifiziert werden können.

Das Interview schließt mit der Frage, ob der Interviewpartner noch aus seiner Sicht bedeutsame Aspekte nennen möchte, die seinem Gefühl nach im Interview zu geringfügig berücksichtigt wurden. Die Einbeziehung dieser Frage ermöglicht es, die in der Vorbereitung des Interviews nicht berücksichtigten Informationen durch etwaige letzte Hinweise seitens des Interviewpartners dennoch zu Tage zu fördern.²⁰⁸

Der vorläufige Leitfaden wurde anhand von sieben Probeinterviews nebst Nachbesprechungen überprüft, um die externe Validität des Leitfadens sicherzustellen und den Interviewer zu schulen.²⁰⁹ Zudem nahm der Autor dieses Beitrags an einer kostenpflichtigen mehrtägigen Interviewschulung teil, in der die Interviewdurchführung theoretisch sowie praktisch trainiert wurde. Aus den Probeinterviews ergaben sich wenige Erweiterungen des Leitfadens, die eingearbeitet wurden. Die spezifische Formulierung der Fragen wurde abschließend anhand in der Literatur etablierter sog. Faustregeln zur Frageformulierung gewürdigt.²¹⁰

Der Interviewleitfaden wurde nicht vorab an die Probanden verschickt, damit diese sich nicht systematisch sozial erwünschte Antworten im Vorfeld zu rechtlegen konnten, sondern spontan sowie hoffentlich ehrlich im Interview antworteten. Der vollständige Interviewleitfaden ist als *Anlage II.1* beigefügt.

²⁰⁶ Vgl. etwa in Bezug auf *Earnings-Management Graham/Harvey/Rajgopal* (2005), S. 6.

²⁰⁷ Vgl. *Gläser/Laudel* (2010), S. 149.

²⁰⁸ Vgl. *ebenda*, S. 148 f.

²⁰⁹ Vgl. *Bogner/Littig/Menz* (2014), S. 34; *Mayring* (2016), S. 69; *Hair/Page/Brunsveld* (2019), S. 296 f.

²¹⁰ Hinsichtlich sog. Faustregeln bei der Frageformulierung vgl. beispielsweise *Schnell/Hill/Esser* (2018), S. 297 ff.

II.4.3 Durchführung der Interviews

Bei Experteninterviews dienen die Befragungspersonen als Quelle von Spezialwissen hinsichtlich eines spezifischen Sachverhalts.²¹¹ Aufgrund der Komplexität des WTG kommen für die vorliegende Untersuchung daher lediglich erfahrene Abschlussaufsteller und Unternehmensberater in Betracht.

Die Expertenrolle des Interviewpartners wurde zweistufig sichergestellt; bei der Ansprache sowie bei der Auswertung der Interviews. Für beide Zielgruppen wurde daher ein Anschreiben zum Forschungsvorhaben angefertigt (siehe *Anlage II.2* und *Anlage II.3*). Dieses stellte den Gegenstand der Befragung kurz vor und kommunizierte das notwendige Spezialwissen in dieser Domäne als Grundvoraussetzung für das Interview. Kontaktiert wurden hiermit im Zeitraum von Mai bis September 2021 die sog. Big4-Wirtschaftsprüfungsgesellschaften²¹² (Deloitte, Ernst & Young, KPMG, PwC) und IFRS-Abschlussaufsteller, vor allem auf Basis des bestehenden Netzwerks des Forschenden (z. B. Alumni-Netzwerk).²¹³ Die jeweils kontaktierte Person leitete die Anfrage überwiegend an einen für das Forschungsvorhaben geeigneteren Mitarbeiter intern weiter oder identifizierte sich selbst als Experte.²¹⁴

Alle Big4-Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und mehrere (nicht) börsennotierte Unternehmen verschiedener Indizes, die einen IFRS-Abschluss erstellen und in ihrer Bilanz zum Untersuchungszeitpunkt einen Goodwill ausweisen, haben Gesprächspartner für ein Interview bereitgestellt. Insgesamt ergaben sich aus 43 Anfragen 27 Interviews, davon 16 Interviews mit

²¹¹ Vgl. *Gläser/Laudel* (2010), S. 11 f.

²¹² Im Sinne der Vergleichbarkeit wurde eine Eingrenzung auf die Big4-Wirtschaftsprüfungsgesellschaften vorgenommen. Dabei wurde ein Schwerpunkt auf höhere Hierarchiestufen gesetzt, da das notwendige Spezialwissen als Grundvoraussetzung für das Interview eher auf höheren Hierarchiestufen zu erwarten ist.

²¹³ Für ein ähnliches Vorgehen siehe u. a. *McAllister et al.* (2003), S. 267. Um eine hinreichende Teilnehmerzahl im Hinblick auf die Abschlussaufsteller sicherzustellen und um kurzfristige Ausfälle von Interviews kompensieren zu können, wurden neben der Ansprache auf Basis des bestehenden Netzwerks des Forschenden zusätzlich zehn Abschlussaufsteller kontaktiert, die zufällig unter den DAX30-, MDAX- und SDAX-Unternehmen ausgewählt wurden.

²¹⁴ Durch die Gewinnung von Interviewpartnern u. a. auf Basis des Netzwerks des Forschenden fanden drei Interviews (A20, B2, B5) mit Interviewpartnern statt, zu denen eine direkte berufliche Beziehung seitens des Interviewers zum oder vor dem Untersuchungszeitpunkt bestand. Da diese Interviewpartner über keine zusätzlichen Informationen zur Forschungsabsicht im Vergleich zu den anderen Interviewten verfügten und sich kein unterschiedliches Antwortverhalten ex post erkennen lässt, besteht kein Grund zur Annahme einer Verzerrung in der Erhebung der Daten. Siehe hierzu auch *ebenda*.

Abschlussaufstellern und 11 Interviews mit Unternehmensberatern, mit insgesamt 31 Interviewpartnern²¹⁵, davon 26 männliche und 5 weibliche Interviewpartner²¹⁶.

Die Interviews wurden im Zeitraum von September bis Oktober 2021 persönlich, stets durch denselben Interviewer und überwiegend online per Videotelefonie geführt.²¹⁷ Die Anzahl an neuen Erkenntnissen flachte in den letzten Interviews zunehmend ab, weshalb die 27 geführten Interviews als ausreichend angesehen wurden.²¹⁸ Alle Interviewten stimmten einer Tonaufnahme zu und unterzeichneten eine Datenschutzerklärung zum Forschungsvorhaben. Die Interviewpartner waren zum Untersuchungszeitpunkt im Durchschnitt 14 Jahre in der Praxis tätig und hatten überwiegend hierarchisch höhere Positionen inne. Die Gesprächsdauer belief sich im Durchschnitt auf ca. 56 Minuten, mit einer Standardabweichung von ca. sieben Minuten.

Als zweite Strategie zur Sicherstellung der Expertenrolle des Interviewpartners wurde im Nachgang des Interviews das Wissen des Befragten durch den Forschenden als (un-)geeignet beurteilt.²¹⁹ Ex post wurde kein Interviewpartner aus diesem Grund von der Untersuchung ausgeschlossen. Es ergibt sich mithin die in *Tabelle II-1* dargestellte Untersuchungsstichprobe.

²¹⁵ In vier Fällen nahmen auf Wunsch des Unternehmens zwei Teilnehmer pro Unternehmen am Interview teil.

²¹⁶ Diese sind: A2, A7, A8, B5, B10.

²¹⁷ Zwei Interviews wurden auf Wunsch des Interviewten in Präsenz durchgeführt.

²¹⁸ Das Kriterium zur theoretischen Sättigung beschreibt, dass der Theoretisierungsschritt als gesättigt angesehen werden kann, sofern die Berücksichtigung weiterer homogener Fallbeispiele (hier weitere Interviews) keinen zusätzlichen Erkenntnisgewinn erbringt, vgl. *Glaser* (1967). Neben den 27 Interviews signalisierten noch zwei weitere Ansprechpartner ihre Bereitschaft für ein Interview Anfang Dezember 2021, da sie vorher zeitlich nicht verfügbar waren. Aufgrund der geringen Erkenntnisgewinne in den letzten Interviews wurde von diesen späten Terminen allerdings abgesehen.

²¹⁹ Vgl. *McAllister et al.* (2003), S. 267.

Nr.	Berufsgruppe	Sub-Gruppe	Dauer	ID	Position	Erfahrung in Jahren
1	Abschlussaufsteller	DAX30	52:09	A1	Chief Financial Officer	35
2	Abschlussaufsteller	DAX30	54:25	A2	Head of Asset Management	11
3	Abschlussaufsteller	DAX30	65:11	A3	President of Accounting	32
4	Abschlussaufsteller	DAX30	51:08	A4	Mitarbeiter Accounting	9
5	Abschlussaufsteller	DAX30	75:01	A5	Team Lead WTG	15
				A6	Mitarbeiter Accounting	3
6	Abschlussaufsteller	DAX30	53:42	A7	Mitarbeiter Grundsatzabteilung	7
				A8	Mitarbeiter Grundsatzabteilung	12
7	Abschlussaufsteller	DAX30	61:41	A9	Mitarbeiter Accounting	9
				A10	Head of Group Accounting	18
8	Abschlussaufsteller	DAX30	61:23	A11	Head of Controlling	13
				A12	Mitarbeiter Controlling	6
9	Abschlussaufsteller	MDAX	52:24	A13	Chief Accounting Officer	19
10	Abschlussaufsteller	MDAX	50:33	A14	Head of Group Accounting	14
11	Abschlussaufsteller	MDAX	59:40	A15	Mitarbeiter Accounting	14
12	Abschlussaufsteller	MDAX	51:03	A16	Head of Group Accounting	18
13	Abschlussaufsteller	MDAX	53:38	A17	Director of Financial Planning and Analysis	10
14	Abschlussaufsteller	MDAX	52:14	A18	Mitarbeiter Accounting	5
15	Abschlussaufsteller	Nicht BN	60:53	A19	Mitarbeiter Controlling	8
16	Abschlussaufsteller	Nicht BN	63:02	A20	Head of Group Accounting	9
17	Unternehmensberater	Big4	56:48	B1	Partner	28
18	Unternehmensberater	Big4	62:28	B2	Partner	15
19	Unternehmensberater	Big4	63:04	B3	Director	17
20	Unternehmensberater	Big4	49:03	B4	Director	16
21	Unternehmensberater	Big4	40:32	B5	Senior Manager	12
22	Unternehmensberater	Big4	51:08	B6	Senior Manager	16
23	Unternehmensberater	Big4	62:13	B7	Senior Manager	19
24	Unternehmensberater	Big4	48:47	B8	Senior Manager	11
25	Unternehmensberater	Big4	58:21	B9	Senior Manager	11
26	Unternehmensberater	Big4	51:49	B10	Manager	9
27	Unternehmensberater	Big4	63:25	B11	Manager	8
Durchschnitt			56:31			14
Median			54:25			12

Legende: Dauer = Minuten:Sekunden, A = Abschlussaufsteller, B = Unternehmensberater, Nicht BN = nicht börsennotiertes Unternehmen, Erfahrung in Jahren = allgemeine Rechnungslegungserfahrung in Jahren. Die Bezeichnung der jeweiligen Position wurde geringfügig verallgemeinert, um die Anonymität der Interviewpartner sicherzustellen.

Tabelle II-1: Demografische Daten der Interviewpartner

II.4.4 Auswertung der Interviews

Die tonaufgezeichneten Interviews wurden durch den Forschenden anonymisiert und durch ein Programm automatisch wörtlich transkribiert.²²⁰ Die automatisch erstellten Transkripte wurden im Anschluss durch den Forschenden überprüft und im Fall einer falschen oder unvollständigen Transkription unter Zuhilfenahme der Tonaufzeichnung korrigiert. In diesem Zusammenhang wurden beispielweise auch nichtverbale Äußerungen (z. B. Lachen) oder Unterbrechungen des Gesprächs im Transkript vermerkt.

Zur Auswertung der geführten Interviews eignet sich insbesondere die strukturierende qualitative Inhaltsanalyse als kategorienbasiertes Verfahren, da diese für die Ergebnisableitung explorativ-informativischer Experteninterviews mit Informationsgewinnungsabsicht geeignet ist.²²¹ Hierfür wurde zunächst deduktiv und insofern unabhängig von den Antworten aus den Interviews ein Kategoriensystem (Kodier-Leitfaden) mit Haupt- und Unterkategorien²²² konzipiert,²²³ das auf den forschungsrelevanten Grundlagen im *Abschnitt II.3* basiert. Beispielweise umfasst eine Hauptkategorie alle erwarteten Problembereiche des WTG; die Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE bildet als ein Problembereich eine diesbezügliche Unterkategorie.

Anschließend wurden die verschriftlichten Interviews systematisch durchgearbeitet und Aussagen anhand des Kategoriensystems den Kategorien zugeordnet.²²⁴ Im Zuge der Auswertung wurde das Kategoriensystem iterativ überarbeitet, indem induktiv Kategorien hinzugefügt wurden.²²⁵ Das sich hierdurch ergebene deduktive und induktive Kategoriensystem (Kodier-

²²⁰ Für die automatische Transkription wurde das kostenpflichtige Programm HappyScribe eingesetzt; siehe <https://www.happyscribe.com/> (Stand: 02.02.2023). In einem Fall wurde auf Wunsch des Unternehmens ersatzweise ein Gedächtnisprotokoll angefertigt, welches nach der Erstellung mit den Interviewten hinsichtlich der Richtigkeit der Angaben abgestimmt wurde. Es erfolgten keine Anpassungen durch die Interviewten.

²²¹ Vgl. *Bogner/Littig/Menz* (2014), S. 72; *Gläser/Laudel* (2010), S. 106.

²²² Die Unterkategorien können dabei ebenfalls Unterkategorien aufweisen, usw.

²²³ Vgl. *Bogner/Littig/Menz* (2014), S. 73 f.; *Gläser/Laudel* (2010), S. 199 ff.

²²⁴ Vgl. *Bogner/Littig/Menz* (2014), S. 74; *Gläser/Laudel* (2010), S. 199 ff.

²²⁵ Vgl. *Bogner/Littig/Menz* (2014), S. 73 f.; *Gläser/Laudel* (2010), S. 201.

Leitfaden) ist als *Anlage II.4* beigelegt. Die operationale Durchführung der Inhaltsanalyse wurde im Programm MAXQDA vorgenommen.²²⁶

II.5 Ergebnisse

Im Folgenden werden ausgewählte Ergebnisse der Untersuchung dargestellt, deren Erkenntnisse im Hinblick auf die Forschungsfrage (*Welche sind für Abschlussaufsteller und Unternehmensberater die kritischen Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36?*) von Relevanz sind. Die Beurteilung dieser ausgewählten Ergebnisse erfolgt anhand ihrer Nennungshäufigkeit in den Interviews, ihrer Relevanz für die Durchführung des WTG in der Praxis und anhand ihres Neuigkeitsgehalts.

Die nachstehende Ergebnisdarstellung beginnt in *Abschnitt II.5.1* mit den durch die Interviews identifizierten kritischen Bereichen der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG, indem in *Abschnitt II.5.1.1* die seitens der Interviewpartner wahrgenommenen Herausforderungen bei der praktischen Handhabung des WTG und in *Abschnitt II.5.1.2* kognitive Einflussfaktoren dargelegt werden (Leitfragen 2, 3 und 5). Anschließend erfolgt in *Abschnitt II.5.2* die Beschreibung der genannten Merkmale eines qualitativ hochwertigen WTG (Leitfrage 4) sowie weiterer Ergebnisse der Interviews in *Abschnitt II.5.3*. Kritische Bereiche in Bezug auf die Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung werden gesondert im dritten Forschungsbeitrag dieser Dissertationsschrift behandelt (siehe *Abschnitt IV* bzw. *Ruhnke/Kassebohm (2023a)*).

II.5.1 Kritische Bereiche

II.5.1.1 Herausforderungen bei der praktischen Handhabung

Alle interviewten Abschlussaufsteller und Unternehmensberater nahmen Herausforderungen bei der Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE gem. IAS 36.18 ff. wahr, weshalb die diesbezüglichen Herausforderungen entsprechend umfangreich sind. Im Vergleich hierzu werden

²²⁶ Das eingesetzte kostenpflichtige Programm ist nutzbar unter <https://www.maxqda.com/> (Stand: 02.02.2023).

Herausforderungen bei der Identifizierung einer ZGE gem. IAS 36.66 ff. in beiden Berufsgruppen in etwa halb so häufig in den Interviews angesprochen. Die genannten Herausforderungen werden für die Ergebnisdarstellung in die nachstehenden Themenbereiche unterteilt. Anzumerken ist gleichwohl, dass diese Themenbereiche nicht immer trennscharf voneinander abgrenzbar sind.

II.5.1.1.1 Ermittlung des erzielbaren Betrags einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit

II.5.1.1.1.1 Prognoseunsicherheiten in der Cashflow-Planung

Die Interviewpartner verorten Herausforderungen bei der Ermittlung des erzielbaren Betrags am häufigsten in der Cashflow-Planung. Als zentraler Faktor werden generelle Prognoseunsicherheiten genannt, die Diskussionspotenzial aufweisen (etwa A2, A19, B1, B2, B3, B6, B11). Wie nachfolgend beschrieben, sind Prognoseunsicherheiten teilweise aber auch auf konkrete Geschäftsmodelle der ZGE zurückzuführen.

In Bezug auf Forschungs- und Entwicklungsgesellschaften ist beispielsweise die Eintrittswahrscheinlichkeit von Ereignissen mit entscheidender Auswirkung auf die Cashflow-Planung schwer prognostizierbar: „Woher soll ich wissen, ob ich ein *Approval* von der Behörde kriege? Vielleicht lehnen die das aus irgendwelchen Gründen ab, ich weiß es nicht, niemand weiß es“ (A15). Gleichzeitig ist es aufgrund langer Entwicklungszyklen ungewiss, wie sich die Nachfrage am Markt in der Zukunft entwickeln wird und ob gegebenenfalls Konkurrenten die Entwicklung eines gleichen/ähnlichen Produktes vornehmen (A15). Stark wachsende Geschäftsmodelle sind mit der Herausforderung verbunden, die zukünftige Dynamik und die Wertentwicklung des Geschäftsmodells in der Planungsrechnung abzubilden (etwa A5, A7). Schließlich kann auch ein spezielles Geschäftsmodell oder das Land, in dem das Unternehmen operiert, zu einer schlechten Datenverfügbarkeit führen (A2). Hierdurch steigt die Prognoseunsicherheit, da beispielweise über „skalierte Umfragen agiert (wird, der Verf.), (...) als wenn man (...) offizielle (Daten, der Verf.) nimmt“ (A2).

Aus den genannten Gründen bezeichnet A14 die Cashflow-Planung auch als „Black Box“. Für die Beurteilung der Cashflow-Planung ist es daher essenziell, die Industrie gut zu kennen (etwa B1). Dass dennoch Prognoseunsicherheiten bestehen bleiben, verdeutlicht B3: „Ob ich da dann in meiner Planung ein Schluck mehr habe oder Schluck weniger, das ist absolutes Management-Judgement. Das weiß auch das Management nicht.“

Für Unternehmensberater besteht in Bezug auf die Cashflow-Planung zudem die Herausforderung, ab „wann (...) die Planung nicht mehr plausibel und nicht mehr geeignet (ist, der Verf.)“ (B11). Unternehmensberater verwenden für ihre Beurteilung einen Vergleich der Cashflow-Planung des Mandanten zu einer Peer-Group (Benchmarking). Sie ermitteln als Entscheidungsgrundlage insofern häufig eine Bandbreite an vertretbaren Werten. Liegt die Planung des Mandanten außerhalb dieser Bandbreite, stellt dies einen Anlass dar, die Angemessenheit der Planung weiter zu hinterfragen. Eine Konfliktsituation ist hierbei absehbar, da „das Management eine spezielle Vorstellung hat und es (...) halt unsicher in der Zukunft (ist, der Verf.). Das liegt in der Natur der Sache, das heißt niemand kann die (Cashflow-Planung, der Verf.) hundertprozentig beweisen oder belegen“ (B11, auch B7). Mandanten bringen daher zur Rechtfertigung einer im Vergleich zur Peer-Group ambitionierten Cashflow-Planung Argumente hervor, um die Aussagekraft der Peer-Group zu entkräften, worauf der Unternehmensberater reagiert: „(D)ann fangen die aber an und geben dir Begründungen und sagen ja die, was du da für Benchmarks nimmst, das sind ja irgendwie, das sind ja diversifizierte, wir sind ja hier im Wachstumsmarkt unterwegs und so, da läuft es ja ganz anders“ (B11). Insofern lotet der eher konservativere Unternehmensberater insgesamt aus, „wie weit er gehen kann, so dass er (die Cashflow-Planung, der Verf.) noch vertreten kann“ (B7). So beschreibt B7 diesen Prozess zwischen dem eher optimistischen Management und dem eher konservativeren Unternehmensberater daher auch als Situation zweier Parteien, die „einen Preis aushandeln.“

Als Lösungsansatz wurde eine enge Orientierung am IDW-Praxishinweis 2/2017 zur Beurteilung der Planungsrechnungen (B2, B11) oder auch die Verwendung einer Monte-Carlo-Simulation (A18, B7) genannt. Durch eine solche Simulation können Wahrscheinlichkeiten abgeleitet werden, mit

denen ein Wert über- oder unterschritten wird oder innerhalb einer Bandbreite liegt.

II.5.1.1.1.2 Cashflow-Planung im Terminal Value

Die Interviewpartner nennen auch konkret die Cashflow-Planung bei der Ableitung des Terminal Values als herausfordernd (A2, A5, A7, A8, A18, B4, B6, B7, B8, B10). Die Bereinigung von Sondereffekten in Form von u. a. zyklischen Cashflow-Schwankungen durch laufende Transformationsprozesse oder aufgrund des grundsätzlichen Geschäftsmodells der ZGE werden hierbei als Gründe genannt (A7, A8, A13, A19, B2). Angesprochen werden vor allem Investitionsquoten: Diese Investitionsquoten des letzten Planungsjahres des Detailprognosezeitraums sind aufgrund von Investitionszyklen oder grundsätzlichen Investitionsprojekten mitunter wenig repräsentativ für den Terminal Value, was eine beurteilungsintensive Anpassung erforderlich macht (A7, A9). So beschreibt B2 als Lösungsansatz für die Bereinigung von nicht repräsentativ hohen Investitionsquoten im Terminal Value eine Extrapolation der Cashflows auf zukünftige Perioden, woraus eine Annualisierung ermittelt wird, die in die Cashflow-Planung des Terminal Values eingeht. Ferner ermittelte A18 unter Zuhilfenahme einer Monte-Carlo-Simulation Bandbreiten, um mehrjährige Zyklen abzubilden. Inputparameter sind externe Marktdaten, so dass die Objektivität erhöht wird (A18).

Zudem identifiziert A8 laufende Transformationsprozesse im Geschäftsmodell als ein „Riesenthema, wenn es darum geht, einen repräsentativen eingeschwungenen Zustand zu definieren.“ Hier ist es beispielsweise schwierig, Zielmargen von Produkten am Gesamtportfolio des Unternehmens zu schätzen (A7, A8). Der Ausgangspunkt der Cashflow-Planung im Terminal Value ist die Entwicklung der ZGE in der Detailplanungsphase, die im Hinblick auf Sondereffekte analysiert und zur Ableitung des Terminal Values bereinigt, vor dem Hintergrund der Transformationsprozesse in internen Abstimmungsrunden angepasst und sodann mittels externer Studien plausibilisiert wird (A7, A8).

Da der Terminal Value wertmäßig zudem einen großen Einfluss auf den erzielbaren Betrag hat, hebt A2 hervor, dass grundsätzliche

Allokationsgrundsätze des Detailprognosezeitraums nicht ohne weiteres in den Terminal Value übernommen werden können. Demnach benötigen sie eine genauere Ermittlung: „(V)iele Dinge sind halt auch Allokation, oder ja, so Prozentzahlen, wo die (Controller, der Verf.) sagen (...), das ist immer 30 %, was vielleicht für drei Jahre klappt, aber nicht für 100 Jahre oder 1.000 Jahre“ (A2).

II.5.1.1.1.3 Ermittlung des Planungshorizonts

Auch die Ermittlung des Planungshorizonts, d. h. die Länge des Detailprognosezeitraums vor Erreichung des eingeschwungenen Zustands der ZGE, beschäftigt die Praxis.²²⁷ Gemäß IAS 36.33b beträgt der Detailprognosezeitraum (beim Nutzungswert) maximal fünf Jahre, es sei denn, ein längerer Zeitraum ist gerechtfertigt. Die Interviewpartner nennen als beurteilungssensitive Beispiele Start-ups (B7, B11), ZGE mit Langzeitinvestitionen, deren Zahlungsrückflüsse erst nach mehr als fünf Jahren einsetzen (A9, B2, B7, B8), Laufzeiten von Energieproduktionsstätten (B6), Strategiewechsel (B8, B11) sowie Projekt- und Vertragslaufzeiten (A13, A20). Als Beurteilungskriterium beschreiben die Interviewpartner eine Orientierung an dem Umsatz- und Investitionsniveau im Vergleich zum letzten Jahr des Detailprognosezeitraums sowie an der Strategie des zugrundeliegenden Geschäftsmodells der ZGE (A9, B2, B7, B8, B11). Auskunftsgemäß ist der eingeschwungene Zustand dabei dann erreicht, wenn die ZGE „nur noch mit dem typischen Marktwachstum (wächst, der Verf.)“ (B7) oder es nur noch ein „preisgetriebenes Wachstum“ (B2) gibt.

Bezüglich des typischen Marktwachstums wird allerdings zugleich ergänzt, dass dies mit einem hohen Ermessen verbunden ist und „man (hierüber, der Verf.) auch trefflich streiten (kann, der Verf.)“ (B7). Insoweit beschreibt B2 die Erschließung eines neuen Geschäftsfeldes oder einer neuen

²²⁷ Bei einer Unternehmensbewertung kann die Prognose der zukünftigen Cashflows in mehrere Abschnitte zerlegt werden (Mehrphasenmodell), wobei die Festlegung des Planungshorizonts diese Abschnitte trennt. Der Detailprognosezeitraum liegt vor dem Planungshorizont und enthält periodenspezifische Cashflow-Planungen. Für den Zeitraum nach dem Planungshorizont wird eine kontinuierliche Entwicklung aufgrund eines eingeschwungenen Zustands unterstellt und insofern konstante oder z. B. aufgrund von Inflationserwartungen konstant wachsende Cashflows angenommen. Siehe hierzu *Mandl/Rabel* (1997), S. 153 ff.

Produktgruppe mit geplantem signifikantem Umsatzanteil und ein Umsatzwachstum von 10 % im letzten Planungsjahr des Detailprognosezeitraums als einen „sehr dringenden Hinweis darauf, dass das eben noch kein eingeschwungener Zustand ist“. Bei der Abwägung wird insgesamt aber auch auskunftsgemäß „Common Sense“ (B11) eingesetzt. Insofern wird mitunter auch ohne konkretere Beurteilungskriterien, wie Umsatz- oder Investitionsniveaus, aufgrund der Erfahrung des Entscheidungsträgers eine Einschätzung vorgenommen.

II.5.1.1.4 Ermittlung des Wachstumsabschlags im Terminal Value

Unternehmensberater empfinden die Ermittlung des Wachstumsabschlags im Terminal Value häufiger herausfordernd als Abschlussaufsteller. Als Grund hierfür nennen Erstere die hohe Sensitivität des erzielbaren Betrags bei Veränderungen des Wachstumsabschlags (B2, B4, B6, B7, B10, B11), so dass dieses Element einen Großteil ihrer Arbeit ausmacht. Bei Wachstumsabschlägen über 1 % sind Unternehmensberater daher „ein bisschen vorsichtig“ (B1) und beschreiben, dass das Unternehmen hierfür „gute Argumente haben (muss, der Verf.)“ (B3). Unternehmensspezifische Merkmale wie z. B. das Risikopotential des Geschäftsmodells (B2, B4), die Überwältzbarkeit von Preissteigerungen auf den Kunden (B2, B7, B10) sowie die Preissteigerungen verschiedener Ressourcen (B7) determinieren vor dem Hintergrund der länderspezifischen Inflationserwartung den Wachstumsabschlag (B2, B10, B11).

Unter den Abschlussaufstellern ist das Meinungsbild hinsichtlich des Schwierigkeitsgrades des Wachstumsabschlags im Terminal Value gemischter: Exemplarisch wird beschrieben, dass es schwierig ist, die Wachstumsraten der Unternehmensstrategie „in Einklang (...) mit der Marktrealität (zu bringen, der Verf.)“ (A2). Insofern ist eine Korrektur der im Rahmen der Unternehmensstrategie angenommenen Wachstumsraten für den Wertminderungstest nach unten erforderlich, wobei es schwierig ist, für diese Korrektur eine Akzeptanz vom Management zu erhalten (A2). Schwierigkeiten werden auch im Zusammenhang mit stark wachsenden Geschäftsmodellen dargelegt, da „die Mehrjahresplanung eigentlich nicht ausreichend ist, um sozusagen

das Wachstum in der Zukunft zu greifen“ (A5). Um eine etwaig höhere Wachstumsrate gegenüber dem bestellten Abschlussprüfer „verteidigbar“ (A5) zu machen, werden objektivierbare Daten aus dem Kapitalmarkt in Form von Analystenschätzungen und Wettbewerbsanalysen herangezogen.

Ein Abschlussaufsteller erachtet die Ermittlung des Wachstumsabschlags als intensiven Prozess, der ihn jedoch nicht jährlich beschäftigt (A3). Der Grund hierfür ist die Einschätzung, dass der Wachstumsabschlag „so für fünf, sechs, sieben Jahre mindestens auch stabil (bleibt, der Verf.) – also ansonsten hat man da schon einen Fehler gemacht“ (A3). Auch unter den Abschlussaufstellern wird die Ermittlung nicht als herausfordernd wahrgenommen, da der Wachstumsabschlag „irgendwann mal angesetzt (und, der Verf.) mit dem Wirtschaftsprüfer da ausdiskutiert (wurde, der Verf.). Seitdem gelten die da“ (A19, siehe hierzu auch A12, A17, A18). Beide Aussagen sind eher als kritisch anzusehen, da aktuelle Umstände wie die zurzeit hohen Inflationsraten einen Einfluss auf den Wachstumsabschlag nehmen können, weshalb es insofern gegebenenfalls einer Anpassung bedarf. Hier bleibt zu hoffen, dass die Abschlussaufsteller trotz ihrer Aussagen eine etwaige Anpassung prüfen.

Zwischen den Abschlussaufstellern und den Unternehmensberatern wird auch die Ermittlung des Wachstumsabschlags teilweise konträr wahrgenommen. So erläutert A3, dass es aus seiner Sicht üblich ist, Wachstumsabschläge vereinfachend in 0,5-%-Schritten anzunehmen, da eine genauere Berechnung „Glaskugelleserei“ wäre und daher „keinen Sinn (ergebe, der Verf.)“. Dagegen erläutert B7, dass genau dies mit Prognosewerten der einzelnen Kostenposition des Unternehmens und einem hieraus ermittelten Barwertäquivalent transparent möglich ist: „(W)ie kommst du denn jetzt hier auf einen Wachstumsabschlag implizit von 0,73? Das hast du jetzt dir aber irgendwie ausgedacht. Ne, sagst du, ist barwertäquivalent umgerechnet“ (B7). Insofern scheint die obige Legitimation zur Vereinfachung aufgrund von „Glaskugelleserei“ (A3) seitens des Abschlussaufstellers aus Sicht der Berufsgruppe der Unternehmensberater nicht vollends gerechtfertigt.

II.5.1.1.1.5 Schätzung im gegenwärtigen Zustand

In Bezug auf die Cashflow-Planung wird auch die Herausforderung beim Nutzungswert angesprochen, die ZGE gem. IAS 36.44 in ihrem gegenwärtigen Zustand zu schätzen und insofern zukünftige Restrukturierungen (zu denen das Unternehmen noch nicht verpflichtet ist) (A5, A15, B8) und eine Verbesserung oder Erhöhung der Ertragskraft der ZGE nicht einzubeziehen (A5, A9, A15, B1, B2, B7, B8). Zukünftige Restrukturierungen aus Planungsrechnungen herauszurechnen, wird neben der operativen Herausforderung auch als „subjektive Scheingenauigkeit“ kritisiert (A5). Herausforderungen bei der Beurteilung von Erhaltungs- und Erweiterungsinvestitionen sind eher auf das Geschäftsmodell zurückzuführen. Als Beispiel für eine herausfordernde Trennung von Erhaltungs- und Erweiterungsinvestitionen nennt A5 die Serverinfrastruktur eines Softwareunternehmens: „(W)ann ist es sozusagen eine Erweiterung? Das abzugrenzen von das ist einfach nur ein technologischer Wandel (...), der es erfordert, dass ich jetzt eine neue Serverinfrastruktur benötige. (...) (D)as wird dann so abstrakt das zu greifen.“

Im Gegensatz hierzu wird die Eliminierung von Erweiterungsinvestitionen einer ZGE im Immobilienbereich als „wenig herausfordernd, also eher unspektakulär“ (A12) bezeichnet. Das Unternehmen verfügt über „einen Experten für den Fünfjahresplan und der hat sein Modell so aufgebaut, dass er verschiedene Schalter hat, so dass es (Erweiterungsinvestitionen, der Verf.) eliminiert wird in der DCF-Planung. Anschließend erstellen wir dann noch eine Überleitungsrechnung für den Wirtschaftsprüfer, damit dieser unser Vorgehen nachvollziehen kann“ (A12).

II.5.1.1.1.6 Diskontierungszinssatz

Bei der Ableitung des Diskontierungszinssatzes werden (1) die Auswahl der Peer-Group und (2) die Sicherstellung der Risikoäquivalenz zwischen Zähler und Nenner am häufigsten genannt. In Bezug auf Ersteres, die **Auswahl der Peer-Group**, beschreiben die Interviewpartner einen Trade-off zwischen der Reduzierung der Größe der Peer-Group, um eine Vergleichbarkeit zu der ZGE herzustellen, und der Erhöhung der Anzahl an Peers, um eine Repräsentativität zu gewährleisten (A15, B1): „Und wenn man versucht (...) nur die

drin zu behalten, die wirklich sehr, sehr ähnlich sind wie die cash-generating unit, dann hat man nachher eben nur ganz wenige (...) und dann ist die Frage (...), ist das dann überhaupt noch repräsentativ?“ (B1). Hinsichtlich der Sicherstellung der Vergleichbarkeit ist ein wesentliches Problem, dass die Peer-Groups „eigentlich nie oder fast nie nur das Business abdecken, was genau die cash-generating unit macht“ (B1, auch A15, A17, B2). Es ist daher ein hoher Grad an Ermessen hinsichtlich der Frage notwendig, ob ein Unternehmen in der Peer-Group verbleibt oder ob es ausgeschlossen wird.

Weitere genannte Vergleichskriterien, die neben dem grundsätzlichen Geschäftsmodell zu einem Ausschluss führen, sind: das Währungsumfeld (A15), der Produktionsprozess (A15), Zielmargen wie die EBITDA-Marge (A15), die Unternehmensgröße (A15), das Börsenvolumen (A17), die Anzahl der abgewickelten Geschäfte (A17), die Finanzierungsstruktur (A3, A20), die Notierung an einer Börse (A12) und das Land der hauptsächlichen Geschäftstätigkeit (A12).

Bei der Auswahl der Peer-Group zieht ein Unternehmensberater zudem eine wichtige Verbindung zur Plausibilisierung der Cashflow-Planung. Hiernach argumentieren Unternehmen bei beispielsweise im Vergleich zur Peer-Group überdurchschnittlichen prognostizierten Umsatzerlösen, dass die Peer-Group nicht vollends mit dem bilanzierenden Unternehmen vergleichbar ist, wonach die überdurchschnittlichen Annahmen insofern gerechtfertigt sind (B2). Folglich weist B2 darauf hin, dass dieser Umstand auch im Diskontierungszinssatz zu reflektieren ist, „weil wenn schon bei der Planungsrechnung die gewählten Peer-Unternehmen nicht wirklich der Maßstab sind, dann können sie das für die Kapitalkosten ja auch nicht sein“ (B2).

Die Interviewpartner geben auch Anhaltspunkte in Bezug auf die Größe der Peer-Group, die ihnen vor dem Hintergrund des Trade-offs einer einerseits repräsentativen und gleichzeitig zur ZGE vergleichbaren Peer-Group geeignet erscheint. Insoweit beschreibt A15, dass eine Größe zwischen fünf und acht Peers „immer ganz gut handelbar ist“. Bei kleinen Forschungs- und Entwicklungsgesellschaft sind es hingegen „eher nur drei oder vier“ (A15). Diese Gesamtbandbreite deckt in etwa die Wahrnehmung des Unternehmensberaters von drei bis sieben Peers (B1).

Drei Interviewpartner beschreiben, dass sie in einem zweistufigen Prozess zunächst einen grundsätzlichen Kreis an potenziellen Peers suchen bzw. die von den Analysen am Kapitalmarkt definierte Peer-Group für das Unternehmen übernehmen (A3). Anschließend beurteilen sie anhand der obigen Kriterien (A3, A15) bzw. zusätzlich zu den Kriterien auf Basis der Geschäftsberichte (A12) im Detail die Eignung der Peer-Group. Insofern scheint die Informationssuche und -evaluierung in diesen Fällen, wie in *Abschnitt II.3.1* vermutet, sequenziell und nicht simultan abzulaufen.

Die Befragten geben auch Erkenntnisse zu den Herausforderungen bezüglich der Äquivalenz zwischen dem in der Cashflow-Planung enthaltenen Risiko, das nicht diversifiziert werden kann, und dem Diskontierungszinssatz (**Risikoäquivalenz**).²²⁸ So beschreiben mehrere Interviewpartner die Schwierigkeit, einen auf Basis der Peer-Group abgeleiteten Diskontierungszinssatz anpassen zu müssen, da das Risiko durch einen überdurchschnittlich ambitionierten Businessplan oder durch den Umstand, dass das Unternehmen ein Start-up ist, nicht mehr marküblich ist (B4, B7, B11). In diesem Fall gibt es „kein ganz konkretes Vorgehen, (sondern, der Verf.) verschiedene Sachen, wie man sich dann irgendwie da so rantasten kann (...), aber das wird extrem judgemental“ (B11). In Bezug auf Start-ups wird als ein Lösungsansatz u. a. eine „Sterbewahrscheinlichkeit“ des Unternehmens im Diskontierungszinssatz eingepreist (B4, auch B7). Dabei zieht B7 als Lösungsansatz eine Monte-Carlo-Simulation zur Cashflow-Planung heran und misst das Risiko in der Cashflow-Planung über die Schwankungsbreite des Ergebnisses der Simulation. Hierdurch kann „zuminst überschlägig (... gesagt werden, der Verf.), wie viel von dieser Schwankungsbreite man im Marktportfolio eliminieren (kann, der Verf.), wie viel bleibt übrig, wofür ich dann bezahlt werde, und das Risiko hat am Markt ja einen Preis, den kann ich ablesen. Also pro Stück Standardschwankungsbreite 0,2 Prozentpunkte“ (B7).

Neben der Anpassung aufgrund des Risikos im Businessplan nennen die Interviewpartner Schwierigkeiten bei der Ermittlung von Risikoprämien durch Länderrisiken (A15, A16, B2) und Inflationsrisiken (A15, B2) aufgrund Ermessens.

²²⁸ Siehe hierzu *Mandl/Rabel* (1997), S. 214 f.

Diesbezüglich hat ein Unternehmensberater den Eindruck, dass Abschlussaufsteller häufig nicht solche Anpassungen berücksichtigen und daher gegebenenfalls verzerrte Wertminderungsentscheidungen treffen (B2). Passend hierzu berichtet ein Abschlussersteller, dass die erstmalige Berücksichtigung von Länder- und Inflationsrisiken in dem Wertminderungstest seines Arbeitgebers²²⁹ dazu führte, dass „im Vergleich zum Vorjahr, wo wir das noch nicht berücksichtigt haben, der WACC extrem gestiegen ist, (...) dass man in dem Bereich (...) einer Abwertung (kam, der Verf.)“ (A15). Der Fall dieses Abschlussaufstellers verdeutlicht die Dringlichkeit der Berücksichtigung solcher Risikoabwägungen.

II.5.1.1.2 Identifizierung einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit

II.5.1.1.2.1 Abgrenzungskriterium

Die Interviewpartner verorten Herausforderungen insbesondere bei der Auslegung des Kriteriums zur Abgrenzung einer ZGE gem. IAS 36.68 ff. aufgrund hohen Ermessens. Grundsätzlich ist eine ZGE die kleinste Gruppe von Vermögenswerten, der im vorliegenden Fall der Goodwill zugeordnet ist und die Mittelzuflüsse erzeugt, die weitestgehend unabhängig von den Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder einer anderen Gruppe von Vermögenswerten sind.²³⁰ Die initiale Einschätzung (etwa A4, A5, A16, A17, B9) und ebenfalls die Beurteilung der Auswirkungen von Ereignissen in den Folgeperioden (etwa A3, A7, B1), wie z. B. eine Änderung des Berichtswesens (A5, B1), sind daher beurteilungsintensiv. Da die Identifizierung einer ZGE insofern zeitübergreifend als Herausforderung verstanden werden kann, betitelt unter anderem B7 die Identifizierung einer ZGE als „Dauerbrenner“.

Mehrere Interviewpartner führen die Schwierigkeiten in der Auslegung des Kriteriums zur Identifizierung einer ZGE auf das Geschäftsmodell der ZGE zurück. So sehen A5 und B8 Schwierigkeiten eher bei digitalen Geschäftsmodellen, da diese kognitiv teilweise schwerer zu greifen sind. Nach Auffassung eines Abschlussaufstellers besteht diese Schwierigkeit auch vor allem

²²⁹ Aufgrund von Vereinfachungen waren Länder- und Inflationsrisiken zuvor nicht in dem Wertminderungstest berücksichtigt worden, jedoch in der Form seitens des bestellten Abschlussprüfers akzeptiert (A15).

²³⁰ Vgl. IAS 36.68.

für einen „deutschen“ Abschlussprüfer im Vergleich zu einem aus den „USA“, „weil der (Abschlussprüfer das, der Verf.) Vorsichtsprinzip sozusagen mit der Muttermilch aufgesaugt hat (...) (und, der Verf.) halt sozusagen diese Welten²³¹ zusammenbringen muss“ (A5). Hingegen wird die Definition der ZGE z. B. in der Hotellerie (B8) und bei einem „Industriekonglomerat“ (A5) als wenig herausfordernd eingeschätzt.

Schwierigkeiten aufgrund der Digitalisierung bestehen jedoch auch in Branchen, deren Geschäftsmodelle nicht durch die Digitalisierung selbst entstanden sind. In der Automobilindustrie sieht A3 Herausforderungen in Bezug auf die Identifizierung einer ZGE durch Transformationsprozesse der Digitalisierung, da die nach den Produkten sortierten ZGE jeweils eine eigene Soft- und Hardware nutzen, mittlerweile jedoch durch eine Zentralisierung der Elektronik in einem Auto eine Soft- und Hardware-Plattform gemeinsam verwenden. Insofern spricht in diesem Fall „viele dafür, dass die Cashflows nicht mehr so independent sein werden, wie sie es denn in der Vergangenheit gewesen sind“ (A3). Zu einem endgültigen Ergebnis ist der Abschlussersteller in diesem Fall gleichwohl noch nicht gekommen.

Weiterhin bezeichnet A16 die Identifizierung einer ZGE als „sehr abstrakt und sehr theoretisch“; er sieht daher Verständnisprobleme in fachlicher Hinsicht. Demnach ist es schwierig, eine Diskussion mit Stakeholdern über die Identifizierung einer ZGE zu führen, denn für „die ist das nicht so ein großer Unterschied (...) zwischen einem [Produkt des Unternehmens]²³²-Geschäft und einem gemeinschaftlichen Geschäft²³³“ (A16). Genannt wird insbesondere die Diskussion gegenüber dem seitens des Aufsichtsrates eingerichteten internen Prüfungsausschuss: „(W)enn es dann dazu kommt, man hat jetzt die Möglichkeit A oder B (...), und so ein Prüfungsausschuss entscheidet das dann hinterher mit, dann ist das nicht immer so ganz einfach, denen dann so abstrakt etwas zu erklären, wo die hinterher nur sagen, es muss natürlich compliant sein, es soll den Accounting-Regeln folgen und was ist denn da jetzt

²³¹ Gemeint sind die Unsicherheit aufgrund eines schnell wachsenden und veränderbaren digitalen Geschäftsmodells und die vorsichtige Grundhaltung.

²³² Der genannte Produktname wurde durch den Forschenden anonymisiert.

²³³ Gemeint ist, ob die ZGE lediglich aus einer Produktlinie oder mehreren Produktlinien des Konzerns besteht.

eigentlich so schwierig dran“ (A16). Die ausschlaggebenden Kriterien für die Entscheidungsfindung zur Identifizierung einer ZGE waren in diesem Fall das Vorhandensein einer gemeinschaftlichen Führung der Produktlinien und Wechselwirkungen bzw. Interaktionen zwischen den Produktlinien (A16). Auf Seiten der Unternehmensberater sind die Erklärungen des Managements dafür allerdings „nicht immer einfach nachzuvollziehen“ (B9).

Nach Einschätzung des Unternehmensberaters B1 beschäftigt die Unternehmen auch die Frage, was „eine vernünftige Anzahl“ von ZGE in einem Unternehmen ist. Eine genaue Anzahl nennt B1 nicht allgemein, da dies auskunftsgemäß unternehmensspezifisch ist. Am häufigsten sei „entweder Operating Segment gleich CGU (ZGE, der Verf.)“ oder „das Operating Segment (...) vereint sozusagen jeweils mehrere CGUs (ZGE, der Verf.)“ in der Praxis beobachtbar (B1). Allerdings sind bei Abschlussaufstellern in der Praxis auch ZGE zu sehen, die nicht IAS-36-konform größer als ein Geschäftssegment gem. IFRS 8 sind (B4).²³⁴

II.5.1.1.2.2 Ermittlung des Buchwerts

Die Interviews liefern auch Erkenntnisse zu mehreren Herausforderungen in Verbindung mit der Ermittlung des Buchwerts einer ZGE gem. IAS 36.74 ff. Unter ihnen werden am häufigsten Probleme hinsichtlich der **Verfügbarkeit von unternehmensinternen Bilanzdaten** gesehen, denn für die Ermittlung des Buchwerts einer ZGE stehen i. d. R. lediglich Daten auf der Konzernebene zur Verfügung (A2, A5, A12, A15, B1, B3, B4, B10). Da hingegen Bilanzdaten auf Ebene einer ZGE für den Wertminderungstest notwendig sind, müssen insofern der aktuelle Buchwert der ZGE und auch die entsprechende Entwicklung der ZGE (Planbilanz und Plan-GuV) über den gesamten Planungszeitraum für jeden Wertminderungstest manuell aus der Konzernplanung abgeleitet werden. Dies ist problematisch, da die Managementsicht i. d. R. nicht mit den Buchungskreisen der legalen Einheiten übereinstimmt.

²³⁴ Gemäß IAS 36.80 darf eine ZGE oder eine Gruppe von ZGE nicht größer als ein Geschäftssegment nach IFRS 8 sein. Diese nicht standardkonforme Abgrenzung einer ZGE wurde auch in anderen empirischen Studien dokumentiert, vgl. u. a. *Petersen/Plenborg* (2010), S. 425 ff.

Neben dem manuellen Arbeitsaufwand (etwa A12, A15), der hierdurch entsteht, ist es herausfordernd, die legalen Einheiten einer ZGE zuzuordnen. Dies ist der Fall, da es „leider nicht so (ist, der Verf.), dass eine Legal Entity eindeutig einem Geschäftsbereich zugeordnet war, sondern eine Legal Entity (...) hatte halt alle drei Segmente bedient und (...) da stoßen sie in der Bilanz an Grenzen. Da müssen sie mit Annahmen arbeiten“ (B3, auch A5, A12, A15, B4). Der mit der Durchführung des Wertminderungstests beauftragte Personenkreis ist daher in hohem Maße von der Unterstützung der Controlling-Abteilung abhängig (A5, A15, B3). Aufgrund der Herausforderungen bezeichnet A2 die Datenverfügbarkeit insgesamt als „das größte Problem (...) in allen Impairment-Bereichen, (...) auch im Goodwill-Impairment-Test.“ Ein Unternehmensberater erklärt, dass es auch „ein bisschen schwierig (...) (ist, der Verf.) dem Mandanten sozusagen zu erläutern, dass (...) (die Datenlage auf Ebene der ZGE, der Verf.) eigentlich fehlt und dass man das eigentlich braucht“ (B10).

Als zweite Herausforderung in Bezug auf die Ermittlung des Buchwerts einer ZGE nennen mehrere Interviewpartner die **inhaltliche Beurteilung**, welche Vermögenswerte und gegebenenfalls Schulden²³⁵ in den Buchwert standardkonform einzubeziehen sind (A7, A15, A20, B1, B2, B6, B7, B8, B10). In dieser Hinsicht werden in den Interviews drei Themenschwerpunkte genannt:

1. *IFRS 16 – Leasing*: Mehrere Interviewpartner beschreiben, dass die Einführung des IFRS 16 zum Einführungszeitpunkt herausfordernd in Bezug auf den Wertminderungstest bei leasingintensiven²³⁶ Unternehmen war sowie fortan ist (A20, B1, B8, B10). Insbesondere Unternehmensberater beschreiben ihren Eindruck, dass sich Abschlussaufsteller nicht sicher sind, ob Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten i. V. m. dem IFRS 16 grundsätzlich in den Buchwert einzubeziehen sind und welche Auswirkungen dies auf die Ermittlung des erzielbaren Betrags hat (B1, B8, B10). Insofern ist der IAS-36-

²³⁵ Bei der Ermittlung der ZGE sind Schulden gem. IAS 36.76b lediglich dann zu berücksichtigen, wenn der erzielbare Betrag der ZGE nicht ohne Berücksichtigung der Schuld bestimmt werden kann. Im Folgenden wird daher vereinfachend lediglich von gemeinschaftlichen Vermögenswerten gesprochen.

²³⁶ Hierzu zählt B1 beispielsweise „Transportunternehmen, Airlines und Schiffsfahrtunternehmen, teilweise auch (... den, der Verf.) Energiesektor“.

bezogene Umgang mit dem IFRS 16 „seit zwei Jahren ein riesen Thema“ (B10) und „immer noch nicht überwiegend (...) reflektiert“ (B8).

2. *Latente Steuern:* Die Interviewpartner sprechen auch Herausforderungen im Umgang mit latenten Steuern an (A15, A20, B1), wobei dies auskunftsgemäß kein Themenschwerpunkt zu sein scheint, der die Praxis bei jedem Wertminderungstest beschäftigt (A15). In Bezug auf aktive latente Steuern erklärt A20, dass die Beurteilung der Werthaltigkeit von Verlustvorträgen „natürlich“ Diskussionen auslöst, auch inwieweit diese bei der Ermittlung des Buchwerts einer ZGE berücksichtigt werden dürfen bzw. müssen. Ein anderer Abschlussaufsteller berichtet von einem Unternehmenserwerb, in dessen Rahmen immaterielle Vermögenswerte²³⁷ in hohem Umfang aufgedeckt wurden (A15). In diesem Fall fanden „rege Diskussionen“ statt, wann passive latente Steuern auf diese aufgedeckten Vermögenswerte im Buchwert berücksichtigt werden können bzw. müssen und welchen Einfluss dieser Umstand gegebenenfalls auf die Herleitung der Cashflows im Rahmen der Ermittlung des erzielbaren Betrags hat (A15).
3. *Gemeinschaftliche Vermögenswerte:* Ein Unternehmensberater beschreibt, dass die Beurteilung herausfordernd ist, ob „Einheiten (...), die andere cash-generating units beliefern, (...) corporate assets (... darstellen, der Verf.), die man dann auf die anderen Einheiten eben umlegen würde, oder (... ob, der Verf.) diese Gruppe von Einheiten als eine cash-generating unit“ (B1) zusammenzufassen ist (B1). Zudem sieht A20 die Schwierigkeit in der Suche eines geeigneten Allokationsgrundsatzes der gemeinschaftlichen Vermögenswerte des Unternehmens, da IAS 36.102a lediglich eine Allokation auf einer „vernünftigen und stetigen Basis“ vorschreibt und insofern unkonkret ist. Nach Ansicht des Unternehmensberaters B7 gibt es diesbezüglich „einen richtigen Ansatz, nämlich nach dem Risiko, was verbunden ist“. Da dies seiner Einschätzung nach allerdings schwierig praktisch umsetzbar ist, nähert sich die Praxis als Vereinfachung mit

²³⁷ Diese waren „(...) im Wesentlichen Technologien, aber auch Kundenstamm und (eine, der Verf.) Marke“ (A15).

beobachtbaren KPIs wie den Umsatzerlösen oder den Mitarbeitern entsprechend dem Motto „wer mehr erlöst, muss auch mehr tragen“ (B7). Aus Sicht von B7 ist dies angemessen, denn „solange ich kein Gegenargument habe, übernehme ich die Argumentation von Mandanten und entwickle auch keine eigene.“

Bei der Ermittlung des Buchwerts einer ZGE verdeutlichen die Interviewpartner zudem, dass **Inkonsistenzen** zwischen dem im Buchwert einbezogenen Vermögenswerten mit der Ermittlung des erzielbaren Betrags nicht bestehen dürfen, was gleichwohl herausfordernd ist (A7, B2, B4, B6).²³⁸ Nach Einschätzung der Unternehmensberater sind gleichwohl Inkonsistenzen in der Praxis beobachtbar, was demnach für Abschlussaufsteller zur Herausforderung wird (B2, B4, B6). Diesbezüglich genannte Fehler sind beispielsweise, dass (1) der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten vor Finanzierung berechnet wird, im Buchwert die Finanzierung jedoch abgezogen wird (B2) oder (2) teilweise der falsche Stichtag verwendet wird (B2). Insofern verdeutlicht ein Unternehmensberater die Dringlichkeit in der Praxis, den Fokus nicht lediglich auf die Ermittlung des erzielbaren Betrags zu legen und den Buchwert als „gegebenen“ (B2) hinzunehmen.

II.5.1.1.3 Weitere Herausforderungen

Die zuvor dargestellten Herausforderungen lassen sich Elementen des WTG zuordnen, beispielsweise der Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE. Daneben nannten die Interviewpartner auch Herausforderungen, die sich auf mehrere Elemente des WTG beziehen können und damit eher übergeordneter Natur sind.

Mehrere Interviewpartner beschrieben Schwierigkeiten bei der **internen Kommunikation der Bewertungsmethodik sowie der Bewertungsannahmen oder -ergebnisse** (A2, A7, A9, A10, A16, B6, B9, B10). So ist die Kommunikation der beiden Letzteren einerseits zwischen dem mit der Durchführung des Wertminderungstests beschäftigten Personenkreis gegenüber der Unternehmensleitung „wirklich schwierig“, da „das technische Verständnis

²³⁸ Siehe hierzu IAS 36.75.

(der Unternehmensleitung, der Verf.) nicht so weit gereicht“, die Unternehmensleitung aber letztlich die Bewertung verantwortet (A2). Ebenso beschreibt A7, dass „es (...) natürlich vom Management immer irgendwelche Zielmargen (gibt, der Verf.), die jetzt irgendwie auch auf dem Kapitalmarkt verkündet werden, die aber nicht unbedingt das Normaljahr (im Rahmen des Wertminderungstests, der Verf.) widerspiegeln“ (A7). Insofern ist es schwierig, die Akzeptanz der Unternehmensleitung für konservativere Annahmen im Rahmen des Wertminderungstests zu gewinnen (A2, A7, B9).

Die zweite Kommunikationsschwierigkeit bezieht sich auf die Bewertungsmethodik des IAS 36. Sie erstreckt sich zwischen dem mit der operativen Durchführung des WTG beauftragten Personenkreis und weiteren Fachabteilungen (z. B. Controlling), die Inputfaktoren für den Wertminderungstest liefern (A7, A8, A9, A10, B6). Außerhalb des mit der operativen Durchführung beauftragten Personenkreises ist „IAS 36 nicht immer (...) geläufig und somit kommt es dann auch manchmal zu Fällen, dass man Äpfel mit Birnen vergleicht“²³⁹ (A9, auch A7, A8, A10). Die Herausforderung bezieht sich daher auf die Vermittlung und Sicherstellung eines standardkonformen Vorgehens in Bezug auf die Arbeitsergebnisse der Zulieferer durch den mit der Durchführung des WTG beauftragten Personenkreis (A7, A8, A9, A10).

Mehrere Unternehmensberater beschreiben, dass Mandanten teilweise methodische Fehler begehen (B4, B6, B10) und dass es „extrem schwierig ist“, bis „der Mandant (dies, der Verf.) dann am Ende einsieht“ (B10). In diesem Zusammenhang werden zu ambitionierte Kapitalkosten (B6), die fehlende Berücksichtigung von IFRS 16 CAPEX (B10) und inhaltliche Unterschiede zwischen dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert (B6) als Beispiele genannt. Ferner sieht B9 eine Motivation der Unternehmensleitung zur Vermeidung einer Wertminderung, weshalb es schwierig ist, „objektiv und in gewisser Weise auch unternehmensunabhängig zu belegen, dass diese Bewertung und diese bilanziellen

²³⁹ Beispielsweise werden „Sachen in die Bewertung mit einbezogen, die aber im carrying value komplett gegensätzlich abgebildet sind“ (A9).

Vermögenswerte wie Goodwill tatsächlich den Marktverhältnissen (...) entsprechen und nicht überbewertet sind“ (B9).

Schließlich ist auch die **zeitliche Begrenzung** herausfordernd und hat Auswirkungen auf die Durchführung des WTG. Dahingehend beschreibt A1, „dass man einfach keine Zeit hat oder glaubt, keine Zeit zu haben, und dass dadurch – durch gewisse Nachlässigkeit oder nicht genügend Fokus – (...) da Dinge passieren können, die nicht passieren sollten.“ Hier bleibt zu hoffen, dass dennoch stets die Standardkonformität gewährleistet ist.

Herausforderungen aufgrund fehlender Zeit betreffen vor allem kleinere Unternehmen aufgrund einer kleineren Teamgröße und eines geringeren Wissensstandes im Team (A1, B3). Zumindest A2 liefert jedoch auch Anhaltspunkte, dass dieses Problem auch bei DAX30-Unternehmen besteht: „(J)e nachdem, wie weit wir sind, so am 15. Januar irgendwann brennt es einem schon unter den Fingernägeln und dann ehrlich gesagt auch dem Wirtschaftsprüfer. (...) Also, das ein oder andere Mal aber geht es dann schon in Richtung Kuhhandel. Gibst du mir Growth-Rate, gebe ich dir WACC“ (A2). Auch wenn sich in diesem Fall gegebenenfalls die Effekte einer höheren (niedrigeren) Wachstumsrate und eines höheren (niedrigeren) WACCs auf den erzielbaren Betrag nivellieren, sind beide Elemente i. d. R. im Abschluss gem. IAS 1.125 ff. als zentrale Quellen für Schätzunsicherheiten zu veröffentlichen und für den Abschlussadressaten entscheidungsnützliche Informationen. Insofern ist die Aussage von A2 im Hinblick auf die Zielsetzung eines IFRS-Abschlusses, entscheidungsnützliche (Finanz-)Informationen zu vermitteln,²⁴⁰ kritisch anzusehen, wenn unter Zeitnot lediglich auf den Gesamteffekt und seitens sowohl des Abschlussaufstellers als auch des bestellten Abschlussprüfers nicht auf die Entscheidungsnützlichkeit der einzelnen Bewertungsparameter geachtet wird.

II.5.1.2 Kognitive Einflussfaktoren

Die Informationsverarbeitung des Menschen unterliegt in komplexen Problemsituationen mitunter kognitiven Verzerrungen, die unterschiedlich

²⁴⁰ Vgl. IASB Conceptual Framework.1.2.

begründet sein können (siehe *Abschnitt II.3.2*). In Bezug auf die Durchführung des WTG scheint die Informationsverarbeitung auf Basis der Interviews vor allem durch abschlusspolitische Motivlagen beeinflusst.

Am häufigsten berichten Abschlussaufsteller, dass sie die **Reaktion der Abschlussadressaten**, insbesondere die des Kapitalmarkts²⁴¹, auf die Ergebnisse des Wertminderungstests antizipieren und dass dies Einfluss auf ihre Entscheidungsfindung nimmt.²⁴² Beeinflussend wirkt dabei erstens, ob das Unternehmen grundsätzlich den zu erwartenden negativen Ergebniseffekt als Folge der Wertminderung im aktuellen Geschäftsjahr gegenüber den Erwartungen der Abschlussadressaten „verkräften“ kann (A13, etwa auch A3, A17) und/oder zweitens, welche Signalwirkung von der Wertminderung des Goodwills auf die Abschlussadressaten ausgeht (A2, A3, A9, A13, A16, A17, A19, B3, B11). Dabei ist die überwiegend vertretene Meinung, dass eine Wertminderung des Goodwills „nicht als Signalwirkung im Interesse des Unternehmens liegt“ (A2), dass sie ferner zu einer negativen Kapitalmarktreaktion führen wird²⁴³ und daher eine Motivation zur Vermeidung einer Wertminderung besteht (A2, A3, A9, A13, A16, A17, A19, B3, B7, B11).²⁴⁴ Hierzu bemerkt beispielweise A3:

„Ich sitze mit meinem CFO und meinem Kollegen aus dem Controlling zusammen und dann gucken wir uns hier an, was macht unser Forecast, wie wird sich das Ergebnis entwickeln? Was erwartet der Kapitalmarkt? Wie würde der reagieren, wenn wir jetzt ein Goodwill-Impairment haben? Wenn Sie sagen, juckt mich nicht, ist es gut, bin ich frei. Wenn er sagt, ne, nicht schon wieder, müssen wir ad hoc gehen, geht gar nicht, dann wird man mir gesagt (...), dieses Jahr mal kein Goodwill-Impairment, und dann habe ich mich darum zu kümmern, in Anführungszeichen.“ (A3)

Als Begründung für eine nachteilige Signalwirkung einer Wertminderung des Goodwills werden seitens der Interviewten genannt, dass diese „einfach nicht

²⁴¹ Genannt wurden beispielsweise auch Versicherer (A20) und die Eigentümer bei nicht börsennotierten Unternehmen (A19).

²⁴² Vgl. A2, A3, A4, A9, A13, A15, A16, A17, A19 und A20. Diesen Eindruck bestätigen auch Unternehmensberater, vgl. B3, B6, B7, B9 und B11.

²⁴³ Diese Wahrnehmung zum negativen Renditeverhalten als Reaktion auf die Ankündigung einer Wertminderung wurde in verschiedenen Studien nachgewiesen, vgl. bestätigend u. a. *Li et al.* (2011), S. 756 ff.; *Laghi/Mattei/Di Marcantonio* (2013), S. 45; *Chalmers et al.* (2012), S. 691 ff.

²⁴⁴ Eine Motivation des Abschlussaufstellers zur Vermeidung einer Wertminderung konnte bislang in verschiedenen Studien dokumentiert werden, vgl. bestätigend u. a. *Hayn/Hughes* (2006), S. 240 ff.; *Li/Sloan* (2017), S. 974 ff.

gut (...) im Geschäftsbericht“ (A13) aussieht, ein Signal für eine fehlgeschlagene Restrukturierung ist (B3) oder, sofern die Wertminderung des Goodwills im Kernbereich des Unternehmens auftritt, den Leser „stutzig“ (A9) werden lässt. Entwickelt sich das Unternehmen zudem aktuell gut und wurden neue Kunden gewonnen, wäre eine Wertminderung des Goodwills kommunikativ „kontraproduktiv“; sie würde „niemand verstehen“ (A15). Entscheidungsträger neigen zudem aufgrund der kommunizierten Unternehmensstrategie zur Vermeidung einer Wertminderung. Hierzu äußert etwa A13:

„Sie haben immer wieder Geschäftseinheiten, wo sie rein technisch vielleicht bei einem Impairment rauskommen würden, wo sie aber sagen, das kann eigentlich nicht sein, rechnerisch ist es aber gerade so rausgekommen (...). Und dann kommen kommunikative Elemente halt mit rein (...), wo sie halt sagen (...), diese CGU (ZGE, der Verf.) (...) muss jetzt verteidigt werden, bis auf die Klauen. Weil wenn ich da jetzt ein Goodwill-Impairment buchen würde, dann fällt mir das in drei, vier, fünf, sechs Monaten kommunikativ sowas von auf die Füße, dass ich meine ganze Strategie eigentlich abblasen kann. Weil warum wollen Sie etwas als Zukunftswachstumsgeschäft platzieren, wenn sie gerade ein Goodwill-Impairment gebucht haben, was ja die Aussage trifft, ich habe keine Zukunftsaussicht.“ (A13)

Um eine Wertminderung zu vermeiden werden daher im Rahmen vertretbarer Ermessensspielräume u. a. zusätzliche Ergebnispotenziale aufgedeckt (etwa A4, A17, A19), die EBIT-Marge marginal angehoben (etwa A3, A4), die Investitionssummen angepasst (etwa A3, A13, A19), Einmaleffekte im Terminal Value (nicht) bereinigt (etwa A9), ferner eine möglichst hohe Testebene gewählt, um Schwankungseffekte in den ZGE zu nivellieren (etwa A4, B8, B9), oder für die Ermittlung des Diskontierungszinssatzes die Peer-Group reevaluiert (etwa A4, A7). Aufgrund der Ausrichtung der Entscheidungsfindung am Ergebnis des Wertminderungstests wird jener „als eines der wesentlichen Entscheidungskriterien“ (A19) bezeichnet und in diesem Zusammenhang sogar auch von einer „Zielwertsuche“ (A17) gesprochen. Insofern wird auch „in gewisser Weise Planung auf Basis des Impairment-Tests gemacht (...), was ja eigentlich nicht Ziel des Ganzen ist, sondern eigentlich sollte es ja andersrum laufen“ (A19).

Bereits diese Ergebnisse und insbesondere auch die Aussagen von A17 und A19 verdeutlichen, dass Unternehmen in der Lage sind, eine Wertminderung

des Goodwills zu vermeiden bzw. den Zeitpunkt dieser Wertminderung zu steuern. Diese Erkenntnis bestätigt bereits die Kritik an den aktuellen Regelungen zum WTG, dass dieser mitunter keine entscheidungsnützlichen (Finanz-)Informationen vermittelt.²⁴⁵ Hierfür müssen die Informationen relevant sein und zudem glaubwürdig – d. h. vollständig, fehlerfrei und neutral – dargestellt werden.²⁴⁶ Da eine motivational bedingte Vermeidung einer Wertminderung auf eine einseitige Beeinflussung von Entscheidungen der Abschlussadressaten hin erfolgt (z. B. wie dargestellt zur Vermeidung einer negativen Kapitalmarktreaktion), kann ihre Darstellung nicht neutral sein.²⁴⁷ Durch die fehlende Neutralität sind die Informationen nicht glaubwürdig dargestellt und schlussfolgernd auch nicht entscheidungsnützlich.

Als ein möglicher Grund für dieses motivationale Handeln können kognitive Dissonanzen gelten. Hiernach verursachen Informationen, die mit der eigenen vorläufigen Überzeugung in Konflikt stehen (d. h. Informationen, die eine Wertminderung begründen), kognitive Dissonanzen – sie werden daher vermieden.²⁴⁸ Dahingegen reduzieren Informationen kognitive Dissonanzen, die die eigene vorläufige Überzeugung bekräftigen (d. h. Informationen, die eine Werthaltigkeit begründen).²⁴⁹ Da solche kognitiven Dissonanzen als unangenehm empfunden werden, wird der Entscheidungsträger bestrebt sein, diese durch eine verzerrte Entscheidungsfindung zu beseitigen oder zu vermeiden.²⁵⁰ Auch wenn das Ausmaß der kognitiven Verzerrungen vorliegend nicht abgeschätzt werden kann, deuten die Vorgehensweisen und

²⁴⁵ Siehe hierzu u. a. *Mazzi/Liberatore/Tsalavoutas* (2016), S. 355 f.

²⁴⁶ Angesprochen sind die vom IASB definierten fundamentalen qualitativen Merkmale der Relevanz und der glaubwürdigen Darstellung, die ein IFRS-Abschluss aufweisen muss, damit eine Entscheidungsnützlichkeit gegeben ist (vgl. IASB Conceptual Framework.2.4 ff.). Dabei ist eine Information glaubwürdig dargestellt, wenn die Darstellung idealerweise vollständig, neutral und fehlerfrei ist (vgl. IASB Conceptual Framework.2.13).

²⁴⁷ Siehe hierzu IASB Conceptual Framework.2.15: „A neutral depiction is without bias in the selection or presentation of financial information. A neutral depiction is not slanted, weighted, emphasised, de-emphasised or otherwise manipulated to increase the probability that financial information will be received favourably or unfavourably by users.“

²⁴⁸ Vgl. bereits *Festinger* (1965), S. 443 ff.

²⁴⁹ Vgl. bereits *ebenda*.

²⁵⁰ Vgl. bereits *ebenda*. Dieses Verhalten ist auch im Prüfungskontext als Bestätigungseffekt (*Confirmation-Bias*) beobachtbar, da Abschlussprüfer im Zweifelsfall zur Beibehaltung ihrer zu Beginn aufgestellten Hypothese neigen, vgl. bestätigend u. a. *McMillan/White* (1993), S. 443 ff.

Motivationen der Interviewten eher auf eine geringere Entscheidungsnützlichkeit des WTG aufgrund der kognitiven Verzerrungen hin.

In einem engen Zusammenhang zur antizipierten Reaktion der Abschlussadressaten auf die Ergebnisse des Wertminderungstests geben die Interviews auch Erkenntnisse darüber, dass Entscheidungsträger aus verschiedenen Gründen zu einem sog. **Big-Bath-Accounting** neigen. Hierunter ist vereinfachend zu verstehen, dass Unternehmen die vorhandenen Ermessensspielräume nutzen, um Wertminderungsaufwendungen zu erhöhen. Mehrere Interviewpartner berichten, dass durch ihre Absicht, eine Wertminderung zu vermeiden, ultimativ die Möglichkeiten zur Vermeidung einer Wertminderung ausgehen (A3, A9, A19, B4). Sobald sich eine Wertminderung (eher) nicht vermeiden lässt, verändern sich die Anreize von der Vermeidung einer Wertminderung hin zur Bewirkung einer besonders hohen Wertminderung (A3, A9, A13, A20, B4). Insofern beschreibt beispielweise A9, dass das Unternehmen „alles dafür tun (würden, der Verf.) (...), im Rahmen seiner Möglichkeiten“ die Differenz zwischen dem erzielbaren Betrag und dem Buchwert der ZGE „über Null zu retten“. Diese Ergebnisse stehen im Einklang mit empirischen Beobachtungen zur Verteilung des skalierten Jahresergebnisses von Unternehmen, wonach schätzungsweise 30 % bis 44 % der Unternehmen mit einem kleinen Verlust Abschlusspolitik betreiben, um einen Gewinn anstelle eines Verlustes ausweisen zu können.²⁵¹ Das Vorgehen wird seitens der Interviewten damit begründet, dass es „bilanztechnisch schwachsinnig (wäre, der Verf.), wenn ich sowieso die Schläge am Kapitalmarkt kriege oder so was, nicht ein Schluck aus der Pulle zu nehmen (...), weil sie sich damit automatisch Headroom für die nächsten Jahre legen (...) und sie dann wieder ein paar Jahre Ruhe haben“ (A3, auch A9, A13, A19, A20, B6, B10). Auch hier ist kritisch darauf hinzuweisen, dass der WTG in diesem Fall wenig entscheidungsnützlich für die Abschlussadressaten ist (s. o.).

Ein Anreiz zur Erhöhung der Wertminderung wird auch aus Praktikabilitätsgründen in Form eines geringeren Arbeitsaufwands gesehen, wenn der Goodwill vollständig im Wert gemindert wird und daher der Wertminderungstest

²⁵¹ Vgl. *Burgstahler/Dichev* (1997), S. 101.

in den Folgeperioden entfällt (A13, B4, B6). Ist eine Wertminderung daher nicht zu vermeiden und reicht die im ersten Durchlauf des Wertminderungstests vorläufig ermittelte Wertminderung noch nicht, um den Goodwill vollständig im Wert zu mindern, so würde versucht werden, „dann eben auch noch diesen kleinen Schritt zu tun, um alles halt wegzubekommen“ (A13).

Mehrere Interviewpartner nennen zudem unternehmensinterne Ereignisse, die zu einem Verhalten im Sinne eines Big-Bath-Accountings führen (A10, A13, B3, B4, B6): Ein Abschlussaufsteller berichtet, dass sie „jeglichen unserer Goodwills verteidigen müssen, weil wir schlicht und einfach kein Eigenkapital in der Bilanz hatten, d. h. (...) die Berechnungen nach oben pushen, wie es nur irgendwie geht“ (A13). Wie in *Abschnitt II.1* angesprochen übersteigt in der Praxis der bilanzierte Goodwill das vorhandene Eigenkapital von Unternehmen häufiger,²⁵² so dass die von A13 beschriebene Motivation gegebenenfalls auch bei diesen betroffenen Unternehmen eine Rolle spielt. Die Eigenkapitalposition habe sich durch eine große Veräußerung jedoch „extrem“ (A13) geändert, so dass sie nun „Luft rauslassen können, sprich Goodwill-Impairments vornehmen können“ (A13).

Als ein weiteres beeinflussendes unternehmensinternes Ereignis wird das Dienstalder des Managements genannt (A10, B4, B6). Demnach ist es im ersten Amtsjahr opportun, die „Leichen des Vorgängers aufzuräumen, (da, der Verf.) sich so etwas in radikalerer Ausprägung sicherlich besser verkaufen (lässt, der Verf.), als wenn man selber schon drei, vier, fünf Jahre früher für das Geschäft als CFO verantwortlich ist“ (A10). Das neue Management neigt insofern dazu, „keinen Goodwill in der Bilanz haben“ (B4), unterstellt externe Bewertungsparameter deshalb unterhalb beobachtbarer Markbandbreiten und begründet die Wertminderung nach Einschätzung eines Unternehmensberaters damit, dass „sie keine Synergieeffekte sehen“ (B4). Dies entspricht der Erwartungshaltung in *Abschnitt II.3.2* auf Basis der bestehenden Literatur, dass das Management im ersten Amtsjahr durch die Abwälzung der

²⁵² Beispielsweise hatten zum 30.09.2021 die DAX40-Unternehmen Airbus, Bayer, E.ON, Siemens Healthineers und Fresenius einen das Eigenkapital übersteigenden Goodwill, vgl. *Wadewitz* (2022).

Verantwortlichkeit der Wertminderung auf das vorherige Management keine Reputationsschäden aus einer Wertminderung zu befürchten hat.²⁵³

Insgesamt ist auch vereinzelt eine Neigung zu einer proaktiven Wertminderung beobachtbar, wenn es aktuell ein „guter Zeitpunkt“ ist (A17). Der Grund hierfür ist, dass das Unternehmen neben der Wertminderung „genug Positives in diesem Bericht“ (A17) hatte und diese sonstigen positiven Nachrichten verwenden konnte, um die seitens der Abschlussadressaten als negativ wahrgenommene Ankündigung einer Wertminderung auszugleichen.²⁵⁴

Die Interviews geben auch Erkenntnisse über die Motivation des Managements, unternehmensexterne Faktoren als Anlass für bisher nicht gebuchte Wertminderungen heranzuziehen (A2, A20, B4, B6, B10). Vorgenommene Wertminderungen können durch unternehmensexterne Faktoren leichter kommuniziert werden, da Dritte diese Wertminderungen nicht auf Fehlleistungen des Managements, sondern auf die in den Abschlüssen genannten unternehmensexternen Faktoren zurückführen.²⁵⁵ Hinweise auf eine solche Schuld-Attribution im Sinne eines Big-Bath-Accountings durch eine externe Krise liefert B6: „Einen Trigger, den sie nicht selbst verschuldet haben, den sie dann nutzen können (...), gerade so externe Krisen (...), um reinen Tisch zu machen und sich entsprechend wieder freizuschreiben.“²⁵⁶ In dieser Hinsicht bestehen auch in der Literatur empirische Befunde, die höhere Wertminderungen während der Corona-Pandemie²⁵⁷ oder der Finanzkrise²⁵⁸ dokumentieren. Als weiterer unternehmensexterner Faktor für eine Schuld-Attribution wird die Einführung von IFRS 16 zur Bilanzierung von Leasingverhältnissen gesehen, denn „dadurch konnte man jetzt aber auch sagen (...), der Großteil (der Wertminderung, der Verf.) ist IFRS 16, die Geschichte kann

²⁵³ Vgl. u. a. *Elliott/Shaw* (1988), S. 97 f.; *Murphy/Zimmerman* (1993), S. 277 ff.; *Masters-Stout/Costigan/Lovatac* (2008), S. 1370 ff.; *AbuGhazaleh/Al-Hares/Roberts* (2011), S. 190 ff.

²⁵⁴ Siehe hierzu auch u. a. *Coombs* (2007), S. 172.

²⁵⁵ Vgl. *Ruhnke/Kassebohm* (2022), S. 1350. Das Verhalten ist auf die Attributionstheorie zurückzuführen; siehe hierzu u. a. *Ross* (1977), S. 173 ff.; *Weiner* (1980), S. 4 ff.

²⁵⁶ Indizien für solch eine Schuld-Attribution mittels der Corona-Pandemie liefern auch A20, B4 und B10. Im Unterschied zu B6 benennen diese Interviewten die Schuld-Attribution allerdings nicht explizit, sondern sprechen beispielsweise davon, dass Unternehmen in Krisenzeiten „gewillter“ sind, eine Wertminderung vorzunehmen um „einfach ein bisschen Luft rausnehmen“ (B10).

²⁵⁷ Vgl. u. a. *Liu/Sun* (2022), S. 850 ff.

²⁵⁸ Vgl. u. a. *Izzo/Luciani/Sartori* (2013), S. 108.

man verkaufen jetzt unter dem Aspekt der Neubewertung (...), und dann lassen wir halt ein bisschen mehr Luft raus. Dann haben wir ein bisschen Puffer für die Zukunft, (...) man ist da schon bilanzpolitisch am überlegen“ (A20).

Auch eine Absprache in Bezug auf das Wertminderungsverhalten innerhalb der Industrie wird genannt:

„(I)ch glaube, wenn die Industriewelle kommt, dann wird die mit einem Schlag kommen, und dann werden alle CFOs die Chance nutzen, zu sagen, komm, ihr schreibt ab, wir schreiben ab. Wir klären mal wieder unsere Bücher vor der nächsten Akquisitionswelle. Aber deswegen gehe ich eben davon aus, dass es eine kalkulierte Welle geben wird von Impairments, weil keiner so der Einzige sein möchte, der diese negative Signalwirkung gibt. Insofern, sobald die Welle dann kommt, wird man uns alle dabei zusehen, wie wir Impairments rauskloppen und versuchen, den Goodwill so weit zu reduzieren wie nur möglich, weil es machen alle anderen ja auch.“ (A2)

Insgesamt wird ein Vorgehen zur Erhöhung der Wertminderung aus den zuvor genannten Gründen, d. h. ein Big-Bath-Accounting, selbstreflektierend auch als „streng genommen nicht erlaubt“ bezeichnet, denn „es soll ja der richtige Wert bei rauskommen, aber bei allen Bewertungsparametern, an denen wir drehen können, ist das eigentlich kein Problem, das zu machen“ (A13).

Die Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG scheint zudem beeinflusst, wenn der **Entscheidungsträger an dem Unternehmenserwerb beteiligt** war, aus dem der Goodwill resultierte (A1, A10, A12, A13, A14, A16, B3). In solchen Fällen neigen Entscheidungsträger dazu, eine etwaige diesbezügliche Wertminderung zu vermeiden, da eine solche Wertminderung als Eingeständnis einer fehlerhaften Akquisitionsentscheidung wahrgenommen werden könnte (A1, A10, A13, A16, B3).²⁵⁹ Beispielsweise erklärt A13, dass die Wertminderungsentscheidung „menschlich schon mal schwierig werden kann (...), wenn man (...) in der Entstehung eines Goodwills mal dabei war und damals auch verteidigt hat, (...) das Geschäft hat diese Zukunftsaussichten. Ja, dann müssen sie fünf Jahre später impairen und müssen ja eigentlich eingestehen, dass sie sich überschätzt haben, und das macht keiner gerne.“ Auch hier ist zu vermuten, dass die Verzerrung in der Informationsverarbeitung auf die Beseitigung von als unangenehm empfundenen kognitiven

²⁵⁹ Vgl. bestätigend u. a. *Tan/Trotman* (2018), S. 86 ff.

Dissonanzen zurückzuführen ist (siehe oben: *Reaktion der Abschlussadressaten*).²⁶⁰

Die Entscheidungsfindung von Unternehmensberatern scheint am häufigsten durch **Rechenschaftsmechanismen** beeinflusst zu sein (B3, B5, B8, B9, B11). Auch Abschlussaufsteller geben Hinweise darauf, dass eine Rechenschaft Einfluss auf ihre Entscheidungsfindung nimmt (A13, A16, A18, A19). Rechenschaft bezieht sich auf die implizite oder explizite Erwartung, u. a. seine Handlung gegenüber bedeutsamen Dritten zu rechtfertigen.²⁶¹ Unternehmensintern wird hier vor allem die Rechenschaft gegenüber dem Aufsichtsrat angesprochen (A16, A18, A19): Beispielsweise erläutert A16, dass die Mitglieder des internen Prüfungsausschusses vom Aufsichtsrat im Unterschied zum Management hinsichtlich der Entscheidungsfindung beim WTG ein „eher nicht so richtig persönliches Geldinteresse haben“. Das Hautinteresse der Mitglieder sei daher, „zu belegen, dass sie sich alles angeschaut haben und alle Risiken erkannt haben und Maßnahmen eingeleitet haben, um gegenzusteuern“ (A16). Den Aussagen von A16 folgend, ist daher zu vermuten, dass eine Rechenschaft gegenüber dem internen Prüfungsausschuss der motivationalen Verzerrung des Managements durch die Fokussierung auf ein standardkonformes Vorgehen mitunter entgegenwirken kann.²⁶² Diese Erkenntnisse stehen im Einklang mit der Literatur zu Rechenschaftsmechanismen, die häufig darauf hindeutet, dass sich diese Mechanismen unter bestimmten Bedingungen als Entzerrungsstrategie eignen.²⁶³

²⁶⁰ Vgl. *Tan/Trotman* (2018), S. 82 f. sowie bereits *Festinger* (1965).

²⁶¹ Vgl. *Tetlock* (1983a), S. 74.; *Tetlock/Boettger* (1989), S. 388; *Lerner/Tetlock* (1999), S. 255.

²⁶² Gemäß § 107 Abs. 3 AktG sind börsennotierte Unternehmen gesetzlich verpflichtet, einen internen Prüfungsausschuss einzurichten, der sich u. a. mit der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses und der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems befasst. Hierzu zählt auch die Beurteilung von wesentlichen Annahmen und Schätzungen im Hinblick auf den WTG (vgl. *Wolnizer* (1995), S. 48 f.; *Beasley et al.* (2009), S. 91 ff.). Die Ergebnisse sprechen also dafür, eine verpflichtende Rechenschaft gegenüber dem internen Prüfungsausschuss für nicht börsennotierte Unternehmen einzuführen. Warum bei börsennotierten Unternehmen eine Rechenschaft gegenüber dem internen Prüfungsausschuss aktuell gegebenenfalls nicht entzerrend wirken kann (der Grund für diese Vermutung ist das Vorliegen der zuvor beschriebenen Verzerrungen nebst weiterer empirischen Evidenzen), wird im nächsten Absatz angesprochen sowie in *Abschnitt V.4.5* des vierten Forschungsbeitrags (vgl. *Ruhnke/Kassebohm* (2023b)) im Detail behandelt.

²⁶³ Vgl. u. a. *Tetlock* (1983b); *Tetlock/Kim* (1987); *Tetlock/Boettger* (1989); *Simonson/Nye* (1992); *Kennedy* (1993); *Lerner/Tetlock* (1999); *De Dreu/van Knippenberg* (2005); *Reutfro* (2007).

Die Interviewpartner geben allerdings auch Hinweise darauf, dass eine Rechenschaft gegenüber dem Aufsichtsrat zu einer verzerrten Entscheidungsfindung beim WTG führt. In Bezug auf die Wahl des Bewertungskalküls berichtet beispielsweise A19, dass „nur in wirklich dringenden Ausnahmefällen“²⁶⁴ der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten anstatt des Nutzungswerts als vorherrschendes Bewertungskalkül²⁶⁵ verwendet wird, „weil damit natürlich auch diese politische Aussage mitgeschwungen hat, das Unternehmen arbeitet einfach nicht wirtschaftlich, (...) also am besten wäre es eigentlich, man verkauft – wäre wirtschaftlicher als weiterzumachen. (D)a ist natürlich (...) der Konzernvorstand (...) sehr darauf bedacht, dieses Bild nicht (...) dem Aufsichtsrat zu präsentieren.“ Da „die Bewertungsergebnisse dem Aufsichtsrat berichtet“ (A19) werden, scheint in diesem Fall eine Fokussierung der Rechenschaft in Bezug auf die Ergebnisse des WTG gegenüber dem Aufsichtsrat zu bestehen (sog. Ergebnisrechenschaft).²⁶⁶

Solch eine Fokussierung auf die Ergebnisse des WTG kann nachteilig sein, da sich diese mitunter wenig zur Verringerung von kognitiven Verzerrungen bei der Entscheidungsfindung eignet.²⁶⁷ Der Grund hierfür ist die Tendenz des Entscheidungsträgers bei der Ergebnisrechenschaft, sich früh im Informationsverarbeitungsprozess auf eine bestimmte Entscheidung festzulegen²⁶⁸ und anschließend nach bestätigenden Informationen zu suchen, um diese zu rechtfertigen.²⁶⁹ Dies zeigt sich auch an der Aussage von A19, indem sich (um nicht in Erklärungsnot zu kommen) frühzeitig auf die Entscheidung, eine Wertminderung zu vermeiden, festgelegt wird und anschließend zusätzlichen Ergebnispotentiale „gesucht, aufgedeckt oder auch reingeschrieben“ werden, um keine Wertminderung zu rechtfertigen. Hierdurch lässt sich gegebenenfalls erklären, warum A19 eine verzerrte Entscheidungsfindung trotz der Rechenschaft gegenüber dem Aufsichtsrat beschreibt und warum in der Praxis

²⁶⁴ In der vorliegenden Situation erfolgte die Umstellung, um eine Wertminderung der ZGE zu vermeiden, vgl. A19.

²⁶⁵ Hiermit ist gemeint, dass das vorherrschende Bewertungskalkül annahmegemäß zu einem höheren erzielbaren Betrag führt, vgl. A19.

²⁶⁶ Zur Abgrenzung von Ergebnis- und Prozessrechenschaft vgl. *Patil/Vieider/Tetlock* (2014), S. 69.

²⁶⁷ Zu den Vorteilen einer Rechenschaft in Bezug auf den Beurteilungsprozess (Prozessrechenschaft) vgl. u. a. *Tetlock* (1983a); *Tetlock/Boettger* (1989); *Simonson/Staw* (1992).

²⁶⁸ Vgl. *De Dreu/Koole/Steinel* (2000).

²⁶⁹ Vgl. *Simonson/Staw* (1992).

gegebenenfalls eine Rechenschaft gegenüber dem internen Prüfungsausschuss aktuell nicht wirksam sein kann. Interne Prüfungsausschüsse sollten daher in der Praxis stärker die Prozess-, weniger dagegen die Ergebnisrechenschaft fokussieren.

Anzeichen für eine Beeinflussung in der Entscheidungsfindung aufgrund von unternehmensexternen Rechenschaftsmechanismen geben mehrere Interviewpartner; vor allem Unternehmensberater beeinflusst dieser Faktor (A13, B3, B5, B11). Besteht das Risiko einer Prüfung durch Aufsichtsbehörden wie die APAS, die BaFin oder ehemals die DPR, „urteilt man (...) schärfer“ (B11). Dahingegen wird bei einem geringen diesbezüglichen Risikos „vielleicht (...) ein bisschen kulanter“ entschieden (B11). Die Festlegung des WTG als Prüfungsschwerpunkt seitens nationaler Aufsichtsbehörden wirkt ebenfalls beeinflussend beim WTG (B5, B11). Die zusätzliche etwaige Rechenschaft gegenüber der Aufsichtsbehörde scheint dabei insgesamt den Handlungsspielraum einer verzerrten Informationsverarbeitung einzuschränken und als Entzerrungsstrategie zu dienen,²⁷⁰ selbst wenn die Bewertungsannahmen seitens des bestellten Abschlussprüfers akzeptiert werden:

„Weil selbst, wenn unser Abschlussprüfer in Abwägung aller Gründe vielleicht noch das durchwinkt, irgendwann kommt eine andere Berufungsinstanz (...). Je härter sie an die Kante rangehen mit dem Setzen der Annahmen, umso schwieriger wird das natürlich alles (...).“ (A13)

Eine verzerrte Informationsverarbeitung zugunsten der Zielsetzung des Entscheidungsträgers kann jedoch trotz einer Rechenschaft gegenüber einer Aufsichtsbehörde, wenngleich geringfügiger, auftreten, da eine Verzerrung z. B. subtil in der Informationsevaluierung über die Cashflow-Planung vorgenommen werden kann: „(W)enn (... die DPR, der Verf.) da mal überhaupt (...) eine Fehlerfeststellung hatte, dann muss (...) (etwas, der Verf.) dermaßen daneben gewesen sein in der Planung, weil eine DPR (...) kann dir dein Business ja nicht besser planen – woher soll ich als DPR das besser wissen?“ (A13).

²⁷⁰ Zur Eignung von Rechenschaftsmechanismen als Entzerrungsstrategie und zur Erhöhung von kognitiven Anstrengungen vgl. u. a. *Tetlock* (1983b); *Tetlock/Kim* (1987); *Tetlock/Boettger* (1989); *Simonson/Nye* (1992); *Kennedy* (1993); *Lerner/Tetlock* (1999); *De Dreu/van Knippenberg* (2005); *Renfro* (2007).

Durch eine Rechenschaft gegenüber dem bestellten Abschlussprüfer neigen Entscheidungsträger auch dazu, Entscheidungen in Abhängigkeit vom Abschlussprüfer zu treffen (A3, A13, A14, A17, A18, B11). Hierfür werden mögliche Handlungen des Abschlussprüfers antizipiert: „Wenn sie genau wissen, dass der (Abschlussprüfer, der Verf.) sehr streng ist, dann kommt es halt drauf an, (...) auf welche Sachen guckt er sehr streng (...), und dann, klar, müssen sie darauf reagieren“ (A13). Insofern könnte auch eine Rechenschaft gegenüber einem in Bezug auf den WTG sehr strengen Abschlussprüfer gegebenenfalls die kognitiven Verzerrungen des Entscheidungsträgers verringern.

Die Entscheidungsfindung wird mitunter auch an der expliziten „Vorgabe des Prüfers“ ausgerichtet, indem Bewertungsparameter in einer expliziten Höhe gewählt werden, die dem „Wunsch des Prüfers“ entsprechen (A18, auch A3, A17). Dabei bestehen gleichwohl Anhaltspunkte, dass die Entscheidungsträger der Präferenz des Abschlussprüfers inhaltlich nicht zustimmen (A3, A18, A17), diesem aber u. a. aufgrund eines ausreichenden Headrooms (etwa A17) folgen:

„(O)bwohl mein Chef, der CFO, halt auch gesagt hat, okay eigentlich ist das totaler Quatsch, was wir hier für eine Peer-Group haben und so, aber gut, egal, wenn es die Prüfer glücklich macht, passt, nutzen wir das hierfür. (...) (In sämtlichen Fällen haben wir trotzdem eine Deckung gehabt von dem Goodwill.“ (A17)

„Ich halte überhaupt nichts von dem, was im Fachausschuss oder (...) der Leiter des Fachausschuss für Unternehmensbewertung, da so von sich gibt, (...) halte ich theoretisch für nicht haltbar. Damodaran (unter Prof. Aswath Damodaran veröffentlichte Marktrisikoprämien, der Verf.) würde ich gut finden, wird zu selten aktualisiert. Käme im Moment auch zu einer Marktrisikoprämien von 6 %. Wir rechnen Moment mit 7,5, damit ich nicht Schwierigkeiten kriege, das ist ja die Bandbreite, die FAUB vorgibt.“ (A3)

Dem Nachkommen von Vorgaben des Prüfers hat auskunftsgemäß allerdings auch Grenzen: „(M)ein Blickwinkel (ist, der Verf.), eher das richtig zu machen, statt jemand das so hinzulegen, dass es dann funktionieren würde“ (A14). Mehrere Unternehmensberater bekräftigen dies in Bezug auf ihre eigene Entscheidungsfindung (B2, B6, B10): „(W)ir schreiben in unser Memo rein, was wir denken, wenn der Prüfungspartner am Ende dann sagt, ne, ich

sehe das anders (...), dann ist das schlicht und ergreifend seine Entscheidung und nicht unsere“ (B6).

In Bezug auf die Abschlussprüfung lassen die Abschlussaufsteller auch ein strategisches Verhalten erkennen:

„Man möchte sich natürlich auch noch gewisse Optionen (...) offenhalten und wenn man dann zu früh Ungereimtheiten (thematisiert, der Verf.), weckt das eher zu viele Fragezeichen, als dass es hilft (...). Und dieses Austarieren, was kommuniziert man zu welchem Zeitpunkt und in welcher Granularität, das ist noch gar nicht mal, dass man da irgendjemanden im Dunkeln lassen möchte. Das ist einfach nur, dass man sich auch selber Freiheiten lässt, die vielleicht später auch noch notwendig wären, wenn eventuell Korrekturen auch noch auftauchen, die man auch noch in irgendwelcher Art und Weise kompensieren möchte, kann, muss.“ (A9)

Aus verschiedenen Gründen erklären Abschlussaufsteller zudem, dass ihre Entscheidungsfindung beim Wertminderungstest des Goodwills unabhängig von unternehmensinternen oder -externen Ereignissen (siehe oben: *Big-Bath-Accounting*) davon geprägt ist, **konservativere Annahmen** zu treffen.²⁷¹ Dieses Vorgehen wird erstens als strategisches Mittel im Hinblick auf die Abschlussprüfung verwendet, um eine Wertminderung zu vermeiden (A19). Demnach wird zunächst konservativ gerechnet, um sich hierdurch „ein paar Stellhebel in der Hinterhand (... zu behalten, der Verf.)“ und etwaige Anmerkungen der Abschlussprüfer, welche den erzielbaren Betrag verringern, ausgleichen zu können (A19).

Zweitens wird ein konservativeres Vorgehen beim Wertminderungstest auch von den Abschlussaufstellern verwendet, um eine Wertminderung des Goodwills zu bewirken. Im Sinne eines Big-Bath-Accountings wird dieses Vorgehen bei Bedarf verfolgt (siehe oben: *Big-Bath-Accounting*). Während das Big-Bath-Accounting temporär ein konservativeres Vorgehen bewirkt, sehen mehrere Abschlussaufsteller auch einen dauerhaften Grund, konservativ in Bezug auf den Wertminderungstest zu entscheiden. Der Grund hierfür ist, dass der Goodwill als ein Risiko wahrgenommen wird (A3, A16). Insofern möchten die Beteiligten „am liebsten so wenig wie möglich davon in der Bilanz und am liebsten so schnell wie möglich (einen Goodwill, der Verf.)

²⁷¹ Zu konservativeren Annahmen bei der Entscheidungsfindung der Unternehmensberater siehe unten: *Mandantenpräferenz und -druck*.

abschreiben“ (A16). Daher bezeichnet A3 den Goodwill auch als „Damoklesschwert“.

Die vorgenannten Eigenmotivationen des Managements führen auch zur **Ausübung von Druck** auf mit Durchführung des Tests beauftragte Personen niedrigerer Hierarchieebenen (etwa A1, A2, A3, A9, A19, B11). Hierzu bemerkt beispielsweise A1: „Ja, dann gibt es natürlich auch die Erwartungshaltung der Vorgesetzten (...), dass man das Gefühl hat, dass man den Vorgaben folgen muss“. Dabei bestehen verschiedentlich Anhaltspunkte, dass die mit der operativen Durchführung beauftragten Personen den Anweisungen Folge leisten (etwa A2, A9, A19).

„Also, da wird dann wird bei uns um entsprechende Simulationen gebeten, was mit der aktuellen Planlinie, die sich das Geschäftsfeld vorstellt, eben beim Impairment-Test, rauskommen würde, und dann werden da in der Planung explizit, wenn das Ergebnis nicht den Wünschen entspricht, eben noch die Potentiale gesucht, aufgedeckt oder auch reingeschrieben (...).“ (A19)

Der Erwartungshaltung des Managements zu folgen, scheint allerdings auch Grenzen zu haben, denn mehrere Interviewpartner beschreiben, dass die Forderung des Managements beispielsweise „fachlich vertretbar“ (A9) oder „inhaltlich (...) substantiell“ (A18) sein muss (auch A2, A15). Insofern „kämpft man es dann aus“ (A3) oder trifft die Entscheidung, „wie ich sie korrekt halte, für den Standard entsprechend, und nicht korrekt halte für den Wunsch einer strategischen Planung entsprechend“ (A2). Unabhängig von einer Drucksituation durch das Management wird allerdings auch erwähnt, dass ohnehin selbst darauf geachtet wird, was innerhalb eines vertretbaren Spielraums „vorteilhaft in der Darstellung“ für das Unternehmen ist (A4).

In Bezug auf die Entscheidungsfindung des Unternehmensberaters ist es denkbar, dass sich die dargelegten Anreize des Abschlussaufstellers und die Drucksituationen (siehe oben: *Ausübung von Druck*) aufgrund des Mandantenverhältnisses auf die Entscheidungsfindung des Unternehmensberaters auswirken (**Mandantenpräferenz und -druck**). Grundsätzlich beschreiben Unternehmensberater zunächst, dass es zwischen ihnen und ihren Mandanten zu abweichenden Ansichten beim WTG kommen kann, wobei die Ansichten der Unternehmensberater häufiger zu konservativeren Schätzungen führen (B4, B7, B9, B10, B11). Während Abschlussaufsteller gegebenenfalls zu

optimistischeren Bewertungen aufgrund von u. a. motivationalen Verzerrungen neigen (s. o.), könnte das eher konservativere Vorgehen der Unternehmensberater auf verschiedene Faktoren zurückzuführen sein: Erstens könnte der Unternehmensberater eine zu optimistische Bewertung vermeiden, da er die Wahrscheinlichkeit von möglichen Schadenersatzzahlungen oder Reputationsschäden überbewertet und empfindlich auf hiermit verbundene finanzielle Risiken reagiert.²⁷² Einen Hinweis hierzu gibt beispielsweise B7: „Der Gutachter allein würde natürlich immer sagen, lieber ein bisschen konservativer, lieber noch ein bisschen Puffer einbauen, das ist ja ein Werthaltigkeitstest und der Mandant sagt, so wenig Abschreibung möglich – schlechte Signale an den Kapitalmarkt.“

Gemäß B9 könnte ein Grund für ein konservativeres Ergebnis zweitens sein, dass der Unternehmensberater als Außenstehender über ein umfangreicheres Maß an „*Professional Skepticism*“ verfügt. Drittens lässt sich auch dem ressourcenbasierten Ansatz²⁷³ folgend argumentieren, dass der Unternehmensberater über ein besseres Branchen- und Bewertungswissen verfügt.²⁷⁴ Bessere Kenntnisse könnten demnach zur Anwendung von anspruchsvolleren und gleichzeitig weniger ermessensbehafteten Bewertungsmethoden führen (etwa keine pauschale Schätzung des Wachstumsabschlags im Terminal Value).

Die Unternehmensberater beschreiben eine begrenzte Auswirkung der Kenntnis über etwaige Präferenzen des Mandanten auf ihre Entscheidungsfindung. Erstens weisen sie Mandanten auf ihre Bitte hin auf die Existenz von Ermessensspielräumen hin, die innerhalb vertretbarer Bandbreiten zur Ausübung von Abschlusspolitik genutzt werden können (B8, B9, B10). Zweitens unterstützen Unternehmensberater bei der Suche nach Argumenten für eine der Mandantenpräferenz entsprechenden Auslegung innerhalb der vertretbaren Bandbreite (B10). Der Einfluss einer Mandantenpräferenz auf die

²⁷² Zur Argumentation vgl. *Ruhnke/Kassebohm* (2023b). Angesprochen sind Wahrscheinlichkeitsgewichtung und Verlustaversion als Implikationen der Prospect-Theory, vgl. *Tversky/Kahneman* (1992).

²⁷³ Unter dem ressourcenbasierten Ansatz ist vereinfachend ein nachhaltiger Wettbewerbsvorteil durch unternehmensspezifische Ressourcen zu verstehen, vgl. *Wernerfelt* (1984); *Barney* (1991).

²⁷⁴ Zur Argumentation vgl. *Ruhnke/Kassebohm* (2023b).

Informationsverarbeitung des Unternehmensberaters erscheint allerdings insgesamt begrenzt auf vertretbare Bandbreiten und keine einseitige Auslegung von Annahmen (B1, B2, B4, B6, B7, B8, B10). Die Situation wird daher auch wahrgenommen als „zwei Parteien, die (...) einen Preis aushandeln. Jeder geht so weit, wie (er, der Verf.) es noch vertreten kann. Und das ist dann der Einfluss, den ich sehe“ (B7). Explizit ausgeschlossen wird insofern die Anfertigung sog. „Gefälligkeitsgutachten“ (B7, auch B9).

Die Neigung des Unternehmensberaters, der Mandantenpräferenz begrenzt nachzukommen, scheint im Fall einer Mandantenpräferenz für eine Wertminderung stärker zu sein als im Fall der Vermeidung einer Wertminderung. Als Grund hierfür werden erneut mögliche Rechtsrisiken gesehen. Hierzu äußerte beispielsweise B4:

„(I)ch habe noch nie erlebt, dass irgendeiner verklagt worden ist, auch keine WP-Gesellschaft, weil sie diesen Goodwill rausgenommen haben. Du kriegst eher Stress, wenn er dasteht als werthaltig und nachher nicht werthaltig ist, als umgekehrt (...). Also diese Sache, dass da einer kommt und sagt, da hätte aber noch was stehen bleiben müssen, den Fall gab es bisher noch nicht. Deswegen tust du dich damit tendenziell leichter, weil du sagst, na dann ist es halt weg. Dann bist du eher auf der vorsichtigen Seite, und dann kannst du als Wirtschaftsprüfer besser leben, wenn wir ganz ehrlich sind, weil das Risiko für dich, dass du eine Falschbilanzierung machst, die eher zu schlecht ist, einfach weniger hart, als wenn es zu hoch wäre. Dafür wirst du eigentlich in der Regel, weiß ich nicht, hat es auf jeden Fall noch wenige Klagen gegeben, dass man sagt, wir sind zu konservativ unterwegs.“ (B4)

Auch wenn mehrere Unternehmensberater von Meinungsverschiedenheiten zwischen den Mandanten und sich berichten, gibt lediglich B11 Hinweise auf das Vorhandensein eines Mandantendrucks. In diesem Fall übte das Management Druck auf den Accounting-Mitarbeiter aus, keine Wertminderung vorzunehmen, der diese Anweisung an B11 weiterzugeben versuchte.²⁷⁵ Auskunftsgemäß beeinflusste B11 die Drucksituation dabei nicht. Als Problemlösung schlägt B11 in diesem Fall ein direktes Gespräch als Unternehmensberater mit dem Management vor. Mehrere Unternehmensberater erläutern als grundsätzliche Problemlösung von Meinungsverschiedenheiten die

²⁷⁵ Auskunftsgemäß wurde in dieser Situation allerdings kein wirtschaftlicher Druck, wie zum Beispiel eine Kündigung des Mandats, seitens des Mandanten ausgeübt.

Zuhilfenahme von Markdaten als Plausibilisierung der Managementannahmen (etwa B6, B9).

Die Interviews geben auch Erkenntnisse darüber, dass Bewertungsannahmen nicht zum Stichtag erneut ermittelt werden, sondern aus dem Vorjahr übernommen werden: „(W)ir haben letztlich die Wachstumsrate genommen, die wir im Vorjahr auch hatten, (...) die wir schon immer hatten. Wir haben dann nicht von Jahr zu Jahr angefangen, die Wachstumsrate neu zu ermitteln, sondern – das ist meine Erfahrung – wenn sie einmal eine haben, dann verwenden sie die auch (...)“²⁷⁶ (B3). Dieses Verhalten in der Entscheidungsfindung könnte indiziell für eine motivationale **Status-quo-Verzerrung** sprechen. Hierbei ist davon auszugehen, dass der Mensch einen Status quo gegenüber Veränderungen zu bevorzugen scheint, wodurch seine Entscheidungsfindung entsprechend verzerrt ist.²⁷⁷ Dahingegen könnte das Verhalten auch damit begründet werden, dass eine Veränderung der Wachstumsraten „relativ offensichtlich“ (B3) ist und sich daher nicht als Ansatz zur Vermeidung einer Wertminderung eignet.

Daneben vermittelt Unternehmensberater B6 seinen Eindruck, dass Mandanten bei der Bestimmung des Beta-Faktors keine Bereinigung von Ausreißern vornehmen. Demnach erhält der Mandant Beta-Faktoren der Peer-Group „von irgendwem zu gerufen (...), macht einen Mittelwert draus und dann guckt sich die nicht an, obwohl der eine bei 1,6 ist, der andere ist bei 0,5, und dann nimmt er den Mittelwert drüber und sagt, ja, passt ja schon irgendwie“ (B6). Die Beta-Faktoren der Peer-Group könnten seitens des Abschlussaufstellers demnach fälschlicherweise als repräsentativ angenommen werden, obwohl sie dies aufgrund des Ausreißers nicht sind. Das Verhalten des Abschlussaufstellers könnte unbewusst verzerrt sein, indem ihm beispielsweise das notwendige fachliche Wissen fehlt. Es könnte allerdings auch auf eine Motivation zurückzuführen sein, den **Arbeitsaufwand** und insofern kognitive Anstrengungen gering zu halten.²⁷⁸

²⁷⁶ Hier berichtet ein Unternehmensberater von seiner Zeit im Management eines Abschlussaufstellers. Insofern bezieht sich die Verzerrung auf die Entscheidungsfindung von Abschlussaufstellern.

²⁷⁷ Vgl. *Kahneman/Knetsch/Thaler* (1991), S. 197 ff.

²⁷⁸ Vgl. *Arkes* (1991), S. 486 ff.

Die kognitiven Anstrengungen bei der Durchführung des WTG scheinen auch durch die **Höhe des Headrooms** beeinflusst zu sein. Dabei stellt der Headroom des Vorjahres „immer eine gewisse Ausgangslage für den Impairment-Test in diesem Jahr“ dar (A12): Ist der Headroom hoch, werden weniger kognitive Anstrengungen unternommen, als wenn dieser gegen Null konvergiert (etwa A2, A4, A9, A12, A17, B3, B10). Als Beispiele für Vereinfachungen werden genannt: eine pauschale Rechnung mit einem hohen Diskontierungszinssatz (B3), pauschaler Wachstumsabschlag im Terminal Value (A2, A17, B2), pauschale Veräußerungskosten (B7) und Vereinfachungen bei der Ermittlung des WACCs (A9, B8). Insgesamt beschreibt B2 die Durchführung des Wertminderungstests als iterativen Prozess. Dabei kann zunächst mit Vereinfachungen und vertretbaren Bandbreiten gerechnet werden, denn „wenn ich kein Impairment habe, sondern einen ordentlichen Puffer, dann ist der exakte Fair Value gar nicht so bedeutsam, weil ich den Buchwert ja einfach behalte“ (B2). Sofern hingegen der Wertminderungsbereich erreicht ist, ist eine „Punktlandung (der Bewertungsparameter notwendig, der Verf.), um auf einen gewissen Fair Value dann auch tatsächlich abzuschreiben, der dann in den Büchern auch steht“ (B2).

Neben bewussten Neigungen, beispielsweise eine Wertminderung des Goodwills aufgrund einer negativen Kapitalmarktreaktion zu vermeiden, ist auch eine **unbewusste Verzerrung**, d. h. kognitiv i. e. S., auf die Entscheidungsfindung denkbar. Anhaltspunkte hierzu liefert vor allem A1, indem er eine Entscheidungsfindung beschreibt, die „absolut unconscious, also nicht bewusst“, durch „die Überzeugung, dass man es machen kann“ verzerrt ist (auch A2, A15, B9). Die Konsequenz ist eine unbewusste Über- bzw. Unterbewertung verschiedener Bewertungsparameter beim Wertminderungstest. Insofern beträgt die „Übertreibung (...) meistens so ungefähr 30 %. (...) Die Umsätze, die Margen sind um 30 % übertrieben und (...) Kosten sind ungefähr um den gleichen Faktor zu niedrig angesetzt“ (A1). Als „typisches Beispiel“ wird auch die sog. Hockey-Stick-Planung²⁷⁹ genannt (A1, auch A15).

²⁷⁹ Hierunter ist eine in Zukunft überproportional steigende Planung zu verstehen, die grafisch betrachtet die Form eines Hockeyschlägers annimmt.

Den Ausführungen von A1 folgend, könnte das Verhalten der Übertreibung aufgrund von Überzeugung auf eine unbewusste Verzerrung durch einen **Selbstüberschätzungseffekt** (*Overconfidence-Bias*) zurückzuführen sein.²⁸⁰ Diese Beobachtung würde im Einklang mit bestehender Literatur zum Wertminderungstest stehen, in deren Rahmen Entscheidungsträger die finanzielle Performance des Unternehmens übermäßig optimistisch einschätzen, wohingegen negative Hinweise aus dem Unternehmensumfeld untergewichtet.²⁸¹

Schließlich geben die Interviewten auch Einblicke zu Einflussfaktoren, die zu einer **affektiven Verzerrung** führen können. Die Durchführung des Wertminderungstests wird dabei übergreifend als ein „superemotionales Thema“ wahrgenommen (A15). Ein Grund hierfür ist, dass eine Wertminderung des Goodwills oftmals mit dem Abbau von Jobs verbunden ist, wonach eine affektive Verzerrung zur Vermeidung einer Wertminderung besteht (A1). Als zweiter Grund für eine mögliche affektive Verzerrung wird der Stolz des Entscheidungsträgers aufgeführt, da eine Wertminderung mitunter als „ganz furchtbar“ wahrgenommen wird (A1). Drittens wird das Ego des Entscheidungsträgers benannt (B3, A16): Ein großes Ego kann sich nach Ansicht der Interviewten dabei negativ als Art „Verblendung (...) der Realitäten“ (B3) auf die Entscheidungsfindung auswirken.

In dieser Hinsicht beschreibt A16 auch die Außenwahrnehmung des Managements: „(S)tellen Sie sich mal vor, sie stehen im Geschäftsbericht als Vorstandsmitglied und sind für [Produkt des Unternehmens]²⁸² verantwortlich und auf Seite 87 steht (...) ‚außerplanmäßige Abschreibung‘, (...) gucken Sie aber doof aus der Wäsche“ (A16). Das Beispiel verdeutlicht gleichwohl, dass affektive Verzerrungen nicht immer trennscharf von motivationalen Verzerrungen abgrenzbar sind, sondern dass Letztere oftmals auch durch Affekte entstehen können. Ein großes Ego wird allerdings auch als „positiv“ (B3) bezeichnet, indem Verzerrungen verhindert werden können. Hierzu beispielsweise B3: „(I)st mir völlig egal, was ihr (die Abschlussadressaten, der Verf.)

²⁸⁰ Vgl. *Einhorn/Hogarth* (1978), S. 395 ff.

²⁸¹ Vgl. *Chung/Hribar* (2021), S. 233 ff.; *Shin/Yang* (2019), S. 15 ff.

²⁸² Der genannte Produktname wurde durch den Forschenden anonymisiert.

denkt, (...) die Strategie ist nicht aufgegangen – es war ein Fehler, (...) ich bin stark genug, um dazu zu stehen“ (B3).

Im Hinblick auf die Unternehmensberater gibt B11 Hinweise darauf, dass Affekte wie etwa Emotionen „hundertprozentig“ im Rahmen der Entscheidungsfindung vorhanden sind, jedoch als „Minikomponente“ „eher weniger“ einen Einfluss auf die Entscheidungsfindung nehmen. Eine Sympathie gegenüber dem Mandat wird daher durchaus wahrgenommen, spielt aber „nicht unbedingt“ eine Rolle in der Entscheidungsfindung (B11). Ebenso entscheidet sich der Unternehmensberater nach seiner Wahrnehmung „nicht härter“, wenn er sich über den Mandanten „ärger“ (B11). Da die übrigen Interviews hierzu keine weiteren Erkenntnisse liefern, lässt sich gleichwohl kein abschließendes Fazit zum Einfluss von Affekten auf die Entscheidungsfindung bei den Unternehmensberatern treffen.

Anhaltspunkte für **modale Verzerrungen** geben die Interviews derweil nicht.

II.5.2 Merkmale eines qualitativ hochwertigen Wertminderungstests des Goodwills

In Bezug auf Merkmale eines qualitativ hochwertigen WTG zeigt sich ein breites Bild von genannten Merkmalen. Eine Vielzahl von Interviewpartnern assoziiert einen hochwertigen Wertminderungstest mit einer hochwertigen **Planungsrechnung** (A3, A12, A16, A17, A18, A19, A20, B2, B3, B9, B10, B11). Von ihnen sehen dabei mehrere die zugrundeliegende Planungsrechnung als bedeutsamstes Qualitätsmerkmal des Wertminderungstests an (A12, A16, A17, A19, A20, B10, B11). Hat die Planungsrechnung demnach eine geringfügige Qualität, „dann kriegst du halt alles Mögliche raus und eigentlich hat der Impairment-Test dann überhaupt keine Aussagekraft“ (A20). Diese vorrangige Stellung des Qualitätsmerkmals der Planungsrechnung deckt sich mit der Wahrnehmung der Interviewten, Herausforderungen vorwiegend bei der Ermittlung des erzielbaren Betrags zu sehen (siehe *Abschnitt II.5.1.1.1*).

Neben allgemeinen Qualitätsmerkmalen – darunter fällt etwa eine „vernünftige“ (A3), „sehr gute“ (B11), „saubere, ordentliche“ (B10) oder

„hochwertige“ (B4) Planungsrechnung mit „seriöse(n) Annahmen“ (A18) – wird die Existenz einer integrierten Planungsrechnung als Qualitätsmerkmal gesehen (etwa A3, B11, B6). Im Detail werden die explizite Planung der Veränderung des Nettoumlaufvermögens (*Net Working Capital*) und der CAPEX anstelle einer pauschalen Ermittlung mittels eines Prozentsatzes (A17, B10) genannt. Zudem wird die Planung der zukünftigen Umsatzerlöse mittels einer „Preis-Mengen-Planung pro Kunde“ anstelle einer strategischen Erwartungshaltung des Managements um beispielweise 10 % genannt (B2). Insbesondere Unternehmensberater sehen zudem das Vorliegen von lediglich einer einzelnen Planungsrechnung als ein Qualitätsmerkmal (A3, B2, B3, B4, B8). Dies bedeutet, dass keine zusätzliche Zweckplanung für den WTG aufgestellt wurde und es keine verschiedene Planungsrechnungen für z. B. Banken, Investoren oder das Management gibt, sondern dass die WTG-Planungsrechnung aus dem jährlichen Budgetierungsprozess mitsamt entsprechender Genehmigungsprozess durch Aufsichtsrat oder durch die Geschäftsführung entstanden ist.

Das zweite genannte Qualitätsmerkmal betrifft die **Nachvollziehbarkeit** der Durchführung des WTG (A1, A2, A4, A5, A6, A13, A19, B2, B3, B4, B5, B6, B8, B9, B11). In Bezug auf das rechnerische Modell des Wertminderungstests wird eine unkomplizierte und transparente Darstellung der Schlüsselannahmen, inkl. der Dokumentation von Ermessensausübungen als qualitativ hochwertig wahrgenommen (etwa A1, A4, A5, A6, A13, B7, B9). In dieser Hinsicht werden genannt: Ermittlung des Diskontierungszinssatzes (A5, A6, B9), ausführliche Begründung zur Bestimmung der ZGE (B9), Extrapolationsrate zur Exploration der Umsatzerlöse (A5, A6), keine hard-coded Zahlen wie beispielsweise „plus 20“ bei dem Cashflow (B11, auch A6, B2) und die Ableitung des Wachstumsabschlags (B7). Daneben bezieht sich die Nachvollziehbarkeit auch auf den Prozess des Wertminderungstests, d. h. welche Abteilung hat welches Element in Bezug auf den Wertminderungstest bereitgestellt und sind die Entscheidungsfindungen dort auch dokumentiert (A2, A6, A13, B8). Eine hohe Nachvollziehbarkeit ist dabei für „interne Stakeholder“ qualitativ hochwertig, da diese „Sicherheit haben (...) (wollen und, der Verf.) (...) möglichst früh wissen (möchten, der Verf.), was passiert“

(A2). Im Fall einer Prüfung durch eine Aufsichtsbehörde wie die BaFin ist eine hohe Nachvollziehbarkeit im Rechtfertigungsprozess für den Normenanwender zudem hilfreich, da die Prüfung i. d. R. mit einem großen zeitlichen Abstand zum Wertminderungstest stattfindet und der Wertminderungstest mitsamt den damit verbundenen Annahmen „eigentlich schon längst vergessen“ ist (A13).

Die Nachvollziehbarkeit als Qualitätsmerkmal bezieht sich dabei nicht ausschließlich auf eine unternehmensinterne Perspektive: Eine unternehmensexterne Nachvollziehbarkeit für den bestellten Abschlussprüfer (etwa A2, A5), für Aufsichtsbehörden wie die etwa die BaFin (etwa A5, A13) und für den Abschlussadressaten im Anhang (etwa A4, B8) wird ebenfalls mit einer hohen Qualität verbunden. Nach der Wahrnehmung von B8 ist Letztere jedoch verbesserungswürdig, denn viele Abschlussaufsteller neigen zur Verwendung von Standardtextpassagen. Dies gilt insbesondere bei der Beschreibung von Synergieeffekten (B8).

Ein weiteres genanntes Qualitätsmerkmal betrifft vorgenommene **Plausibilisierungen** bei der Durchführung des WTG. In dieser Hinsicht wurde am häufigsten genannt, dass die beim Wertminderungstest verwendeten Annahmen insgesamt konsistent und stimmig sein müssen (etwa A5, A6, A7, A8, A15, A20, B2, B8, B9). Dies betrifft beispielsweise (1) die Äquivalenz zwischen dem in der Cashflow-Planung enthaltenen Risiko, das nicht diversifiziert werden kann, und dem Diskontierungszinssatz (A5, A7, B2), (2) strategische Annahmen des Managements in Bezug auf die ZGE (A10, B9)²⁸³, (3) die Darstellung der Unternehmenslage z. B. im (Konzern-)Lagebericht (A20) und (4) die Auslegung von Ermessensspielräumen (etwa A20, B2). Insofern ist es im Gesamtbild bedeutsam, nicht „isoliert pro Bewertungsparameter (zu, der Verf.) sagen, Haken dran, ist richtig (...) – dann muss automatisch das Ergebnis, das hinten rausplumpst, auch richtig sein. Weil wenn beispielsweise

²⁸³ Hierzu äußerte sich konkretisierend beispielsweise B9: „Auf der anderen Seite haben die eine plausible Strategie, Investitionsstrategie, also wie seriös steht das Unternehmen hinter diesem Business-Segment. Wenn jetzt mal die Eigentümer oder irgendwie Private-Equity-Häuser dann irgendwie in einem Marketingrelease doch erwähnen, dass sie das Business-Segment verkaufen wollen und dann bei dem Bewertungstest steht dann was anderes, dass die halt doch beibehalten werden, und dann ist es schon ein Widerspruch in sich.“

ich bezogen auf die Planungsrechnung die Erkenntnis habe, dass (...) jede mögliche Stellschraube genutzt wurde, um die Planungsrechnung nach oben zu schrauben (...), also an der oberen Bandbreite dessen, was ich für plausibel erachten würde (...), und wenn ich dann, wenn der Mandant mir dann noch einen WACC vorlegt, in dem ironischerweise jede Stellschraube nach unten gedreht wurde, dann aggregiert sich diese Überstrapazierung allmählich, so dass ich dann sagen würde, mit dem niedrigstmöglichen WACC und der höchstmöglichen Planung geht der Mandant ins Rennen und schafft es auf diese Weise knapp, ein Impairment zu vermeiden.“ (B2, auch B4)

Genannt wird auch eine Plausibilisierung durch externe unternehmensunabhängige und marktrelevante Datenquellen (B4, B9) wie im Detail Analystenreports (A7, A18), Marktstudien (A7), wie beispielsweise die Kapitalkostenstudie von KPMG (A10), und die Peer-Group (A7, B9). Weiterhin sei es in Bezug auf die Qualität bedeutsam, unternehmensintern eine „Schwarmintelligenz“ einzusetzen, um unterschiedliche Sichtweisen einzubeziehen und hierdurch einen „Bias (...) weitest möglich (...) zu eliminieren“ (A1), den Status quo zu hinterfragen (A20), Sensitivitätsanalysen durchzuführen (A5, A6, A18, B9), im Nachhinein zu verifizieren, ob Annahmen eingetreten sind (A1), und die Zuhilfenahme unternehmensexterner Expertenunterstützung (A14).

Die Qualität des Wertminderungstests wird auch mit der **unternehmensinternen Kommunikation** verbunden (A5, A9, A14, A15, A18, B1, B4). Qualitätssteigernd ist unternehmensintern ein adäquater Informationsfluss zwischen allen am Wertminderungstest beteiligten Personen und Abteilungen (A9, A14, A15, A18). Hierzu gehört beispielweise eine enge Kommunikation mit dem Personenkreis, der das operative Geschäft der jeweiligen Einheit steuert (A14), und mit der Controlling-Abteilung der jeweiligen Einheit, um „ein Gefühl“ (A15) für die Planungsrechnung zu bekommen (z. B. bei Restrukturierungsprojekten), mit der Steuerabteilung (A15) und dem Management (A9). Ein weiterer Aspekt ist eine intensive, offene und frühzeitige Kommunikation mit dem Abschlussprüfer, so dass gegebenenfalls auftretende problematische Sachverhalte relativ früh gelöst werden (A5, A14, A9). Ein Beispiel hierfür ist die frühzeitige Abstimmung mit dem Abschlussprüfer

zum weiteren Verfahren im Falle des Anstiegs der Beta-Faktoren als Folge der Corona-Pandemie (A12).

Auch die Herleitung des **Diskontierungszinssatzes** wird in Verbindung mit der Qualität des Wertminderungstests gesehen (A3, A16, B3, B6, B9). Qualitativ hochwertig ist dabei u. a. eine Herleitung auf Basis von HFA 40 (A3), eine Rechnung mit „Debt-Beta und ohne Tax-Shield“ (B6), „eine saubere Ableitung des Beta-Faktors, (inklusive einer, der Verf.) Diskussion (...) welche Beta-Faktoren man nicht berücksichtigt hat oder berücksichtigt hat, (...) eine saubere Herleitung, welche Basiszinssätze und welche Marktrisikoprämie man (...) verwendet hat und warum man die hat, und dann Zusatzdiskussionen, ob gegebenenfalls irgendwelche Inflations- oder Länderrisiken zu berücksichtigen sind“ (B6).

Neben den zuvor dargestellten Qualitätsmerkmalen nennen die Interviewten über alle Interviews verteilt weitere Merkmale mit geringeren Häufigkeiten. Diese qualitätssteigernden Merkmale sind u. a.: (1) ein rechnerisch korrektes und/oder strukturiertes Rechenmodell des Wertminderungstests, beispielsweise in Excel (A5, A9, B2, B5, B11), mit wenigen Veränderungen im Zeitverlauf (A5, B2, B4), (2) einschlägiges unternehmensinternes Expertenwissen (A14, B1, B4, B2), (3) eine hohe Anzahl an relevanten Informationen als Input (A5, B9) und (4) in Bezug auf den Wertminderungstest standardisierte Prozesse (A5, B5, B6).

II.5.3 Weitere Erkenntnisse zur Informationsverarbeitung und Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills

Der menschliche Informationsverarbeitungsprozess bei der Lösung komplexer Probleme umfasst im vorliegenden Fall eine Problemrepräsentation, eine Suche nach Informationen für den Wertminderungstest, eine Evaluierung dieser gefundenen Informationen und die Umsetzung der Entscheidung in Bezug auf die Notwendigkeit einer Wertminderung (siehe *Abschnitt II.3.1*). Neben den zuvor identifizierten Herausforderungen und kognitiven Einflussfaktoren stellt sich die Frage, wie der Prozess des Wertminderungstests in der Praxis aussieht.

Im Rahmen der Informationsverarbeitung baut der Entscheidungsträger einen subjektiven Problemabbildungsraum auf Basis von Vorinformationen auf (siehe *Abschnitt II.3.1*). Die Interviews geben Erkenntnisse hierzu, indem u. a. ein konstanter unterjähriger Informationsfluss an den Entscheidungsträger des Wertminderungstests in Bezug auf die finanzielle Entwicklung der Geschäfte beschrieben wird (A2). Dies scheint dem Entscheidungsträger als kognitive Lernumgebung zu dienen, denn zum Zeitpunkt der Durchführung des Wertminderungstests „hat man (...) ein gewisses Erwartungsrepertoire sich zusammengelegt“ (A2). Die Informationen helfen dem Entscheidungsträger zudem in der Problemrepräsentation, denn die komplexe Problemsituation des Wertminderungstests wird „ein bisschen vorstrukturiert“ und in Bezug auf die Problemlösung wird identifiziert, „was eben die Themen sein werden“ (A2).

Als weitere Vorinformation im Sinne einer Lernumgebung des Wertminderungstests kann der Headroom gesehen werden, da dessen Höhe des das avisierte Vorgehen bei der Durchführung des Tests u. a. in Form von Vereinfachungen beeinflusst (B2, B3, B8): So wird etwa bei einem hohen Headroom im Vorjahr zunächst mit einem pauschalen, hohen Diskontierungszinssatz gerechnet (B3). Genannt wird auch ein Mitwirken beim zugrundeliegenden Unternehmenserwerb, da der Wissensstand durch das Mitwirken hier höher ist als bei einem Goodwill eines Unternehmenserwerbs, an dem der Entscheidungsträger nicht beteiligt war (A14). Zu den Vorinformationen der Lernumgebung sind auch unternehmensexterne Faktoren wie etwa die Corona-Pandemie (etwa A6, A12, A18, B1, B10), das Verhalten der Kapitalmarktteilnehmer in der Vergangenheit (etwa A2, A3, A13) und Erfahrungen mit dem bestellten Abschlussprüfer (etwa A9, A13, A17) zu zählen.

Die Problemrepräsentation scheint in der Praxis vor allem auch in Form eines Auftaktgesprächs zwischen der Controlling-Abteilung, der mit der Durchführung des Wertminderungstests beauftragten Abteilung (i. d. R. Rechnungslegungsabteilung) und teilweise dem Management stattzufinden (etwa A3, A18, B5). Gesprächsinhalte sind dabei eine Soll-Ist-Analyse und eine Prognose der Planungsrechnung sowie die Diskussion „auffällige(r) Entwicklungen und Abweichungen“ (A18). Gegenstand der Diskussion sind ferner

erwartete Herausforderungen bei der Durchführung des Tests aufgrund aktueller Informationen oder Erkenntnisse aus dem Vorjahr und die Besprechung von Zielsetzungen. Beispielsweise neigen Entscheidungsträger aufgrund einer negativen Kapitalmarktreaktion im Fall einer Wertminderung des Goodwills zur Vermeidung einer Wertminderung (etwa A3, siehe *Abschnitt II.5.1.2*). Insofern wird bereits in solchen Auftaktgesprächen eine potenzielle Wertminderung identifiziert und im Sinne der Zielsetzung die eigentliche Problemlösung des Wertminderungstests ausgerichtet. Kognitive Einflussfaktoren scheinen demnach bereits während der Problemrepräsentation die Informationsverarbeitung zu verzerren und entsprechend der Erwartungshaltung der Kognitionspsychologie (siehe *Abschnitt II.3.2*) einen subjektiven Problemabbildungsraum mental zu bilden, anstatt die objektiv erforderlichen Informationen (sog. Aufgabenrahmen) heranzuziehen.

Die Interviews geben auch Erkenntnisse zu der an die Problemrepräsentation anknüpfenden eigentlichen Problemlösung beim Wertminderungstest. Bei mehreren Interviewten erfolgt die Durchführung des Wertminderungstests zentralisiert in der Rechnungslegungsabteilung des Unternehmens (etwa A1, A2, A5, A6, A14, A19).²⁸⁴ Diese Interviewten beschreiben die Durchführung des Wertminderungstests als eher iterativ (etwa A2, A5, A9, A19). Lediglich A7 und A8 erläutern eine dezentralisierte Durchführung in den ZGE und eine Aggregation der Ergebnisse der ZGE-Wertminderungstests sowie eine Qualitätskontrolle durch sich in der Grundsatzabteilung. Sie sehen die Durchführung des Wertminderungstests daher eher als sequenziell²⁸⁵: „(W)ir sind (...) nicht diejenigen, die nachher diese Berechnungstools, an deren Ende der Value in Use steht, tatsächlich befüllen, sondern das passiert sozusagen dezentral bei den einzelnen CGUs. Wir sammeln das Ganze dann ein, schauen

²⁸⁴ Dies steht beispielsweise im Einklang mit den Ergebnissen einer Befragung von *Petersen/Plenborg* (2010), S. 426.

²⁸⁵ Bei den Interviewpartnern A7 und A8 handelt es sich um Kollegen aus dem gleichen Interview, weshalb lediglich in einem Unternehmen der vorliegenden Stichprobe eine dezentralisierte Durchführung zu erfolgen erscheint. Außerhalb dieses Interviews bestätigen lediglich noch A4 und A18 eine eher sequenzielle Durchführung des Wertminderungstests. Diese beiden Abschlussaufsteller weisen allerdings auf einen hohen Headroom hin, wodurch z. B. keine Anpassungen aufgrund der Neigung zur Vermeidung einer Wertminderung notwendig sind. Auch das eher sequenzielle Vorgehen bei einer zentralisierten Durchführung anstelle eines iterativen Vorgehens kann hierdurch gegebenenfalls erklärt werden.

natürlich, dass es methodisch passt, machen verschiedene Plausi-Checks und so weiter und sofort“ (A8).

Bei der zentralisierten Durchführung werden hingegen die für den WTG relevanten Informationen unternehmensintern sowie auch teilweise unter Zuhilfenahme unternehmensexterner Experten eingeholt. Interessant ist hier, welcher Personenkreis die Entscheidungen trifft: Allgemein beschreibt beispielweise A13 hierzu, dass die Entscheidungsverteilung „eigentlich nicht anders als bei anderen Themen (ist, der Verf.). (D)ie meisten Sachen können und sollen wir hier auf unserer Ebene (als CAO der Rechnungslegungsabteilung, der Verf.) entscheiden, und von uns wird halt erwartet, dass wir ein Gefühl dafür haben, dann zu sagen (...), das ist jetzt aber ein Thema, das sollten die ein, zwei Etagen oben drüber besser kennen, und gegebenenfalls (...) will man sich dann auch mal zumindest eine Zustimmung einholen.“ Interviewpartner, die auf der operativen Ebene mit der Durchführung des Wertminderungstests beauftragt sind, erläutern, dass sie den Wertminderungstest vorbereiten, der anschließend vom Vorgesetzten im Review-Prozess geprüft wird (etwa A15, A17). Hierdurch trifft ihrer Ansicht nach der Vorgesetzte die Entscheidung, etwa der CFO (A17).

Die Entscheidungsverteilung bei der Problemlösung der in *Abschnitt II.5.1.1.1* seitens der Interviewten identifizierten Herausforderungen des Wertminderungstests wird exemplarisch anhand der besonders häufig als herausfordernd beschriebenen Cashflow-Planung beleuchtet. In Bezug auf die Cashflow-Planung wird die Rechnungslegungsabteilung eher als „Empfänger“ gesehen, da die Planungsrechnung auf den jüngst vom Management genehmigten Finanzplänen aufbaut (A5, auch A15, A19). Die wesentlichen Entscheidungen werden daher von den Controllern in den Geschäftsbereichen und vom Management auf den jeweiligen hierarchischen Unternehmensebenen getroffen (etwa A1, A3, A13, A14, A19). Beispielsweise inkludiert nach Ansicht von A13 jede Managementebene einen Risikopuffer in der Cashflow-Planung, so dass jeweils „unglaublich viel Manövriermasse“ besteht.

Anschließend besteht nach Ansicht mehrerer Interviewten ein iterativer Abstimmungsprozess mit der Controlling-Abteilung, um die Cashflow-Planung für die Zwecke des Wertminderungstests zu erhalten (A1, A2, A9, A12, A13,

A15, A19). Der Grund hierfür sind erstens Rückfragen und Anpassungen in fachlicher Hinsicht (A1, A2, A9, A15), wie beispielsweise zu Auffälligkeiten in der Planungsrechnung (A14), der Aufteilung von gemeinschaftlichen Aufwendungen (A15), geschätzten Forschungs- und Entwicklungskosten (A2) oder der Trennung von Erhaltungs- und Erweiterungsinvestitionen (A15). Zweitens können sich auch Anpassungen aufgrund der Zielsetzung bei der Durchführung des Wertminderungstests ergeben. Hierzu beschreiben mehrere Interviewpartner, dass der Wertminderungstest in einem ersten Durchlauf bereits früh im Prozess gerechnet wird (A13, A19), um beispielsweise bei einer Zielsetzung der Vermeidung einer Wertminderung, „wenn es sehr knapp wird, den Hinweis zu geben (...), da könnte noch (...) etwas Ergebnisanspruch mit reingenommen werden, um da noch ein bisschen Luft zu haben“ (A19). In dieser Hinsicht gibt die Rechnungslegungsabteilung als mit der Durchführung des Tests beauftragte Abteilung allerdings nur den „Anstoß (... und sagt, der Verf.), wir laufen in eine Unterdeckung rein, da muss mal noch irgendwie was passieren“ (A19). „(D)ie (Entscheidung, der Verf.) trifft dann der (...) CFO des Konzerns mit dem CFO des jeweiligen Geschäftsfelds oder gegebenenfalls der CEO, wenn er sich dann da noch einmischt“ (A19).

In den Prozess des Wertminderungstests ist bei manchen Unternehmen auch die Bewertungsabteilung miteinbezogen, um die Ermittlung des Diskontierungszinssatzes (A1, A2), inklusive der Identifizierung der Peer-Group (A2), vorzunehmen. Teilweise wird die Peer-Group auch von der Strategieabteilung bereitgestellt (A7). Zudem wird mitunter die Steuerabteilung zur Ermittlung des Steuersatzes einbezogen (A2, A15). Mehrere Abschlussaufsteller beziehen unternehmensexterne Expertenunterstützung hinsichtlich gewisser Inputfaktoren des Wertminderungstests. Derweil zeigt sich unter den Abschlussaufstellern keine klare Befürwortung oder Ablehnung zum Thema der Auslagerung von Elementen des Wertminderungstests (*Outsourcing*). Dabei haben sich DAX30-Unternehmen häufiger gegen ein Outsourcing ausgesprochen (A2, A5, A7) als Unternehmen anderer Indizes (A15). Neben den zur Verfügung stehenden Ressourcen (A5) wurde dies u. a. mit einer besseren Risikoäquivalenz zwischen Zähler und Nenner sowie einem zu spezifischen Geschäft begründet (A2, A5). Auch von den DAX30-Unternehmen wurden

teilweise jedoch die dem WTG zugrunde liegenden Berechnungen (z.B. in Excel) ausgelagert (A1, A12) und gutachterliche Stellungnahmen zur Peer-Group eingeholt (A6). Am häufigsten wird die vollständige Ermittlung des Diskontierungszinssatzes extern vorgenommen (siehe *Abbildung II-2*). Genannte Gründe hierfür sind: fehlendes internes Expertenwissen (A14, A15, A16, A20), Kosten- und Zeiteinsparung (A14, A16), Erhöhung der Neutralität und Verringerung möglicher Probleme bei der Abschlussprüfung (A9, A14, A17, A16). Die Interviewten beschreiben einerseits einen sequenziellen Prozess, so dass die extern ermittelten Bewertungsparameter übernommen werden (A16). Andererseits wird von einem mitunter iterativen Prozess berichtet, indem extern zuerst mit vereinfachenden Annahmen gerechnet wird und, „wenn es doch enger wird“, genauer gerechnet wird (A9).

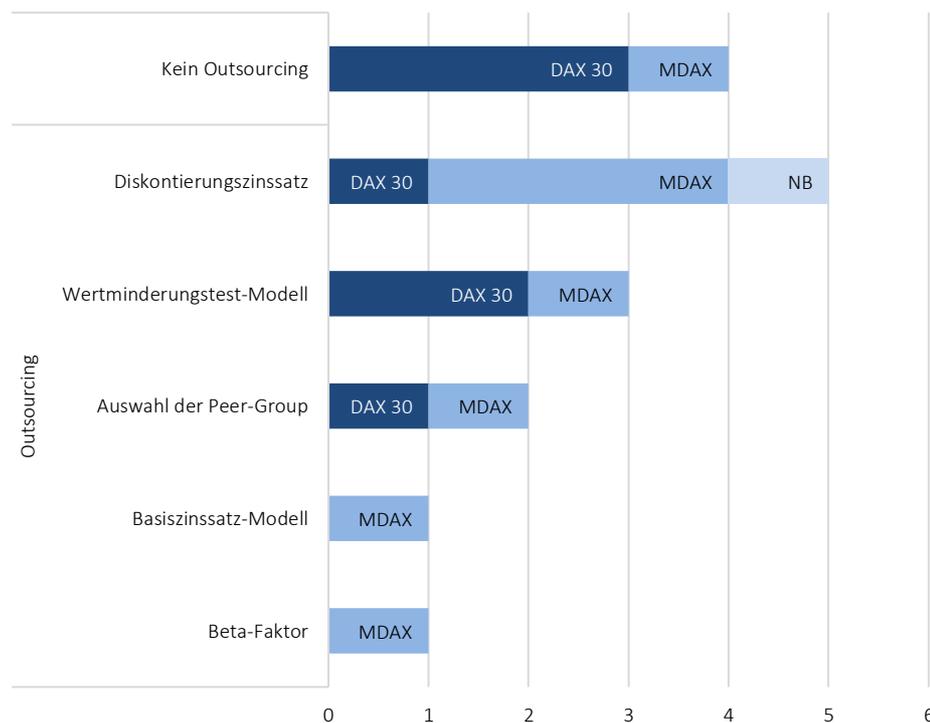


Abbildung II-2: Outsourcing unter den Abschlussaufstellern nach ihrer Nennungshäufigkeit²⁸⁶

In Bezug auf die Informationsverarbeitung beim Wertminderungstest stellt sich zudem die Frage, ob die Entscheidung auf Basis einer Bandbreite mit

²⁸⁶ Die Darstellung umfasst nicht alle Interviewten, da es sich bei der Frage nach dem Outsourcing um keine Leitfrage handelt und dieser Themenbereich daher nur besprochen wurde, sofern er seitens des Interviewten thematisiert wurde oder wenn noch Interviewzeit verfügbar war und der Interviewer diesen Themenbereich ansprechen konnte. Eine Mehrfachnennung eines Interviewpartners in der Abbildung ist möglich.

vertretbaren Variationen erfolgt oder ob ein exakter Wert unmittelbar in die Bewertung eingeht.²⁸⁷ Wie zuvor beschrieben, entscheiden Unternehmensberater i. d. R. auf Basis vertretbarer Bandbreiten (etwa B1, B2, B4, B6, B7, B8, B10) und ermitteln erst im Wertminderungsbereich exakte Werte für Bewertungsparameter, um den Wert auf einen genauen erzielbaren Betrag zu mindern (B2, B10). Auch Abschlussaufsteller verwenden häufiger zunächst vertretbare Bandbreiten anstatt unmittelbarer Punktschätzungen als Entscheidungsgrundlage. Dabei wird die unmittelbare Verwendung eines exakten Wertes eher in Fällen beschrieben, in denen ein höherer Headroom vorhanden ist (etwa A16) oder keine abschlusspolitische Motivation vorliegt bzw. die Vermeidung einer Wertminderung durch den Interviewer erklärt wird (etwa A14).

All dies deutet darauf hin, dass Bandbreiten eher dann als Entscheidungsgrundlage in Betracht gezogen werden, wenn sich Abschlussaufsteller noch Optionen im Hinblick auf abschlusspolitische Maßnahmen offenhalten wollen (etwa A9). Abschlussaufsteller, die vertretbare Bandbreiten als Entscheidungsgrundlage verwenden, beschreiben Diskussionen von Bandbreiten mit u. a. dem Vorgesetzten (A13, A18) und dem bestellten Abschlussprüfer (A7, A10, A13, A18), die im Ergebnis in einer Punktlandung resultieren. Der diesbezügliche Prozess wird dabei u. a. wie folgt beschrieben:

„Sie arbeiten in der Regel immer mit Bandbreiten, zumindest, solange sie noch diskutieren (...). Auch mit dem Abschlussprüfer geht es immer eher darum, was könnte plausibel sein. Und dann können wir halt auch sagen, wir können mit dem und dem Annahmen-Set eine Abschreibung von 50 bis 100 Millionen rechtfertigen. Wenn wir das Annahmen-Set etwas ungünstiger drehen, kriegen wir vielleicht auch 100 bis 150 Millionen hin. So, und dann ist halt so die Frage, in welchem, worauf einigen sich alle, in welche Richtung es geht. Und dann einigen sie sich im Grunde genommen auf die Richtung, auch mit ihrem Prüfer, und ob da jetzt, wenn sie halt sagen, wir kriegen 100 bis 150 Millionen gut gerechtfertigt, dann einigt man sich darauf. Ob dann am Ende 125 oder 132 rauskommen, das ist dann relativ egal.“ (A13)

Das vorherige Zitat lässt erkennen, dass auch der bestellte Abschlussprüfer in den Entscheidungsprozess miteinbezogen wird (siehe hierzu auch *Abschnitt II.5.1.2*). Vorrangig liegt dies an dessen Rolle als Kontrollinstanz, da ihm

²⁸⁷ In dieser Hinsicht sei angemerkt, dass die unmittelbare Übernahme eines exakten Wertes in die Bewertung nicht die Ermittlung von vertretbaren Bandbreiten ausschließen muss.

gegenüber eine Rechtfertigungspflicht im Rahmen der Abschlussprüfung besteht (etwa A3, A13, A19). Bei diskussionsrelevanten Punkten wird daher proaktiv ein Austausch mit dem Abschlussprüfer angestrebt (etwa A2, A7, A14, A17, A18, A19, A20), u. a. bei der Bestimmung der Peer-Group (A7, A17, A18) und auch bei wesentlichen Änderungen in der methodischen Vorgehensweise (A4). Dabei werden auch notwendige Dokumentationsanforderungen mit dem Abschlussprüfer abgestimmt (A17, A19).

Nach Ansicht von A9 ist die Abstimmung mit dem Abschlussprüfer ein „sehr langwieriger iterativer Prozess“, der im Rahmen des Wertminderungstests „schon eigentlich die meiste Zeit“ in Anspruch nimmt. Der bestellte Abschlussprüfer wird allerdings auch positiv als Kooperations- bzw. Sparringspartner bei fachlichen Fragen wahrgenommen und daher unterstützend in den Prozess einbezogen (etwa A12, A18, A19, A20, B3).²⁸⁸ Dies war beispielsweise bei der Erstanwendung des IFRS 16 zum Thema Leasing der Fall (A20). Genannt wird auch das Einbringen von „Best Practices“ durch den bestellten Abschlussprüfer im Hinblick auf den Diskontierungszinssatz (A2).

Auf Rückfrage des Interviewers geben die Interviews auch Erkenntnisse zum Vollzug des Wertminderungstests in Form der Informationssuche und -evaluierung (siehe *Abschnitt II.3.1*). Die seitens der Interviewten anhand des Arbeitsaufwands beschriebene Verteilung von Informationssuche und -evaluierung scheint dabei erheblich vom zugrundeliegenden Problem abzuhängen: Beispielsweise wird die Identifizierung von potenziellen Unternehmen zur Ermittlung der Peer-Group aufgrund der Verfügbarkeit von Analystenberichten (A18), Beobachtungen der Investor-Relations-Abteilung (A15) und wenig infrage kommenden Peers (A12) als unkomplizierter erachtet (A15, A18). Die Informationsevaluierung in dieser Hinsicht ist jedoch schwer, da gewisse Vergleichskriterien vorliegen müssen und die potenziellen Peers nicht „eins zu eins vergleichbar“ (A15, auch A12) sind oder die Evaluierung hinsichtlich des Arbeitsumfangs „allein unmöglich“ (A18) ist.

Hinsichtlich der Cashflow-Planung schätzt A2 die Verteilung von Informationssuche und -evaluierung auf „50 : 50“. Als Beispiele für eine

²⁸⁸ Siehe hierzu auch *Ruhnke/Kassebohm* (2023a), S. 39 f.

herausfordernde Informationssuche werden die Datenverfügbarkeit aufgrund des Geschäftsmodells (z. B. „Bierflaschensortierer“, B11) und die Datengüte gesehen:

„(Die Informationssuche, der Verf.) ist sehr schwer, weil die Daten (...) im Markt (...) sind nicht Daten, die für einen Impairment-Test unbedingt ausgelegt sind. Diese typischen Marktdaten sind ja Steuerungsdaten, Marktforschungsdaten und der Plan, allein der Horizont, der da drin verarbeitet wird, der passt hier schon überhaupt gar nicht zu einer Impairment-Test-Betrachtung.“ (A2)

Die Informationsevaluierung in Form der Bewertung der Daten nimmt einen größeren Umfang bei der Informationsverarbeitung ein, wenn es keine historischen Daten gibt (A2). Dabei ist es „extrem schwer“ (A2), die Plausibilität der Planungsrechnung festzustellen und auch eine Akzeptanz des Managements hinsichtlich konservativerer Annahmen im Rahmen des WTG zu erwirken. Diese Schwierigkeit sehen auch Unternehmensberater beim Vergleich der Planungsrechnung mit einer Benchmark: Hier ist es schwierig, zu erkennen, „wann (...) die Planung nicht mehr plausibel und nicht mehr geeignet“ ist (B11). Ein Unternehmensberater beschreibt zudem eine umfangreiche Informationsevaluierung, wenn die Datenverfügbarkeit als Resultat der Informationssuche sehr hoch ist: „Da ist es eher schwer zu sortieren, was ist es denn jetzt? (...) In welchem Land? Welches Risiko? Welche Kette genau? Passt das wirklich? (...) Biotech (ist schwierig, der Verf.), weil mit den Entwicklungszyklen, Zulassungen und so weiter (...), ob das wirklich vergleichbar ist, das ist wirklich schwierig“ (B7).

Der menschliche Informationsverarbeitungsprozess wird abgebrochen, wenn anhand der erlangten Informationen der Überzeugungsgrad einen Schwellenwert erreicht (sog. Abbruchkriterium, siehe *Abschnitt II.3.1*). In Bezug auf den Wertminderungstest stellt sich somit die Frage, wann dieser und die Problemlösung der hiermit verbundenen Herausforderungen beendet werden. In dieser Hinsicht könnten die identifizierten Merkmale eines qualitativ hochwertigen WTG (siehe *Abschnitt II.5.2*) einen ersten Anhaltspunkt liefern, welche Bedingungen an die Beendigung des iterativen Informationsverarbeitungsprozesses bei der Durchführung des WTG stellen. Hiernach wird ein qualitativ hochwertiger WTG vor allem mit einer hochwertigen

Planungsrechnung, Nachvollziehbarkeit, Plausibilisierungen, unternehmensinterner Kommunikation und der Herleitung des Diskontierungszinssatzes verbunden.

Die Interviewpartner beschreiben mehrere Personenkreise bei der Durchführung des WTG, deren Überzeugungsgrade einen Schwellenwert zu erreichen haben, um den iterativen Informationsverarbeitungsprozess und somit den WTG zu beenden. Zunächst muss ein Überzeugungsgrad der mit der Durchführung des Tests beauftragten Personen erreicht werden (etwa A2, B6). Dabei unterstützen auch verschiedene automatische technische Qualitätschecks des Rechenmodells (z. B. automatisierte Abweichungsanalysen zwischen aktuellen Annahmen und denen des Vorjahres, A2). Hierzu konstatiert beispielsweise A2:

„(I)ch glaube, dass mein Goodwill-Impairment-Test fertig ist, wenn ich selbst die Daten verstanden habe (...), aber wenn die Planung mich nicht überzeugt und ich die nicht verstehe, dann ist es auch noch nicht fertig. Und dann müssen wir halt zur Not nochmal die fünfte Runde (...) drehen (...).“ (A2)

Ist der Überzeugungsgrad der mit der Durchführung des Tests beauftragten Personen erreicht, sind Überzeugungsgrade der Personen im unternehmensinternen Review-Prozess maßgeblich. Hierfür werden die verwendeten Annahmen aus verschiedenen Perspektiven in einem ähnlichen hierarchischen Umfeld verifiziert (A1). Fachliche Qualitätschecks sind auch durch, im Vergleich zum Personenkreis, der mit der operativen Durchführung beauftragt ist, Personen höherer Hierarchieebenen im Unternehmen vorgesehen, z. B. durch die erste Leitungsebene unterhalb des Vorstands (A10) oder den CFO (A17). Auch interne Kontrollgremien wie der Aufsichtsrat werden einbezogen (A16, A19, B3). Bei den Unternehmensberatern findet ein Review beispielsweise durch den Engagement Partner statt (B11).

Da der bestellte Abschlussprüfer die Vorgehensweise des Abschlussaufstellers prüft und gegebenenfalls ein ungeeignetes Vorgehen bei der Durchführung des WTG beanstandet, wird er in den Entscheidungsprozess eingebunden (s. o.) und ein Abschlussgespräch mit ihm geführt.

Hierzu sagte beispielsweise A7 aus:

„Es gibt natürlich für jede CGU dann (... ein, der Verf.) Abschlussgespräch, wo dann der Impairment-Test pro CGU (...) mit dem jeweiligen Controller und Accountants, aber auch ein Wirtschaftsprüfer einmal durchgesprochen wird (...). Und dann (...) zusätzlich als zweite Stufe (...) gibt es immer ein großes Abschlussgespräch, wo der Annual Impairment-Test für alle CGUs dann eben mit diesem Chief Accounting Officer und auch den Chefprüfern, sage ich mal, durchgesprochen wird, (...) wo man alle CGUs aufaddiert und so generelle Big-Picture-Themen (...).“ (A7)

Übertreten die Überzeugungsgrade dieser Personenkreise einen Schwellenwert, wird eine Plausibilität der Annahmen des WTG und des Wertminderungstests im Gesamtbild angenommen, was zum Abbruch der Informationsverarbeitung und zur Beendigung des WTG führt.

Mehrere Interviewte assoziieren mit einem Abbruchkriterium auch einen „ausreichend(en)“ Headroom (B3, auch A4, B7, B10). Konkretisierende Hinweise hierzu gibt beispielsweise A4:

„(W)ir haben uns da eine Grenze gesetzt (...). Wenn der Headroom kleiner war als 20 %, dann haben wir für uns zunächst quasi als Dokumentation und so Gewissheit dann (zusätzlich zur Ermittlung des erzielbaren Betrags auf Basis von EBITDA-Multiplikatoren, der Verf.) noch eine DCF-Bewertung gemacht und (...) die hat man sich dann nochmal genauer angeschaut.“ (A4)

Sofern kein ausreichender Headroom als Schwellenwert des Überzeugungsgrades vorhanden ist, wird der Informationsverarbeitungsprozess hinsichtlich des Wertminderungstests fortgesetzt (A9, B3, B10). Das Augenmerk der Entscheidungsträger richtet sich in solch einer Situation u. a. erstens auf Bewertungsparameter (z. B. den WACC) mit bislang verwendeten Vereinfachungen, um in Bezug darauf „ein bisschen feinkritischer“ vorzugehen (A9, auch B3, B7, B8), sowie zweitens auf Bewertungsparameter, die sich in Rahmen von Sensitivitätsanalysen sensitiv hinsichtlich einer Wertminderung zeigten (etwa A5, B8, B10).

Teilweise wird auch abschlusspolitisch motiviert analysiert, wo es Möglichkeiten gibt, Ermessen auszuüben, um den Headroom zu steigern oder eine Wertminderung zu vermeiden (s. o., etwa A9, A13, B3). Insofern scheint teilweise auch das Erreichen der Zielsetzung beim WTG etwa im Hinblick auf

die Signalwirkung der Ergebnisse des WTG ein Abbruchkriterium zu sein. Hierzu äußerte A2 beispielweise:

„Ich glaube, dass die Notwendigkeit und die Signalwirkung der Publikationen einen starken Einfluss auf die Resultate des Impairment-Tests haben (...), und da sind wir wieder in diesem iterativem Prozess: Da kommt dann etwas raus, aber wenn es dann manchmal doch nicht das ist, was man erwartet hat, dann geht man doch mal wieder zurück und guckt sich nochmal an: Was habe ich denn jetzt anders gemacht dieses Jahr? Ich glaube, dass natürlich die Notwendigkeit, da die richtigen Signale zu setzen, großen, großen, großen Einfluss hat auf die Entscheidungen, die getroffen werden (...).“ (A2)

Schließlich bildet die Umsetzung der Entscheidung in Form der Ergebnisse des Wertminderungstests auch die Lernumgebung für den nächsten Wertminderungstest (siehe *Abschnitt II.3.1*). So geben beispielweise die durchgeführten Szenarioanalysen Aufschluss darüber, unter welchen Bedingungen eine Wertminderung beim kommenden Wertminderungstest ausgelöst werden könnte (A11). Diese Information bildet die Lernumgebung für den kommenden Wertminderungstest, indem „man dem Vorstand dann schon mal eine Vorwarnung für das kommende Jahr geben (kann, der Verf.), wenn das weiter so gehen würde“ (A12).

Diese Erkenntnisse gemeinsam mit den in den vorherigen Abschnitten dargestellten Ergebnissen in Bezug auf die kritischen Bereiche bei der Durchführung des WTG und die Merkmale eines qualitativ hochwertigen WTG werden in der nachstehenden *Abbildung II-3* zusammengefasst. Diese Abbildung stellt eine um die Ergebnisse aktualisierte Gesamtbetrachtung des im Rahmen der forschungsrelevanten Grundlagen hergeleiteten konzeptionellen Analyserahmens dar (siehe vergleichend *Abbildung II-1* aus *Abschnitt II.3.2*).

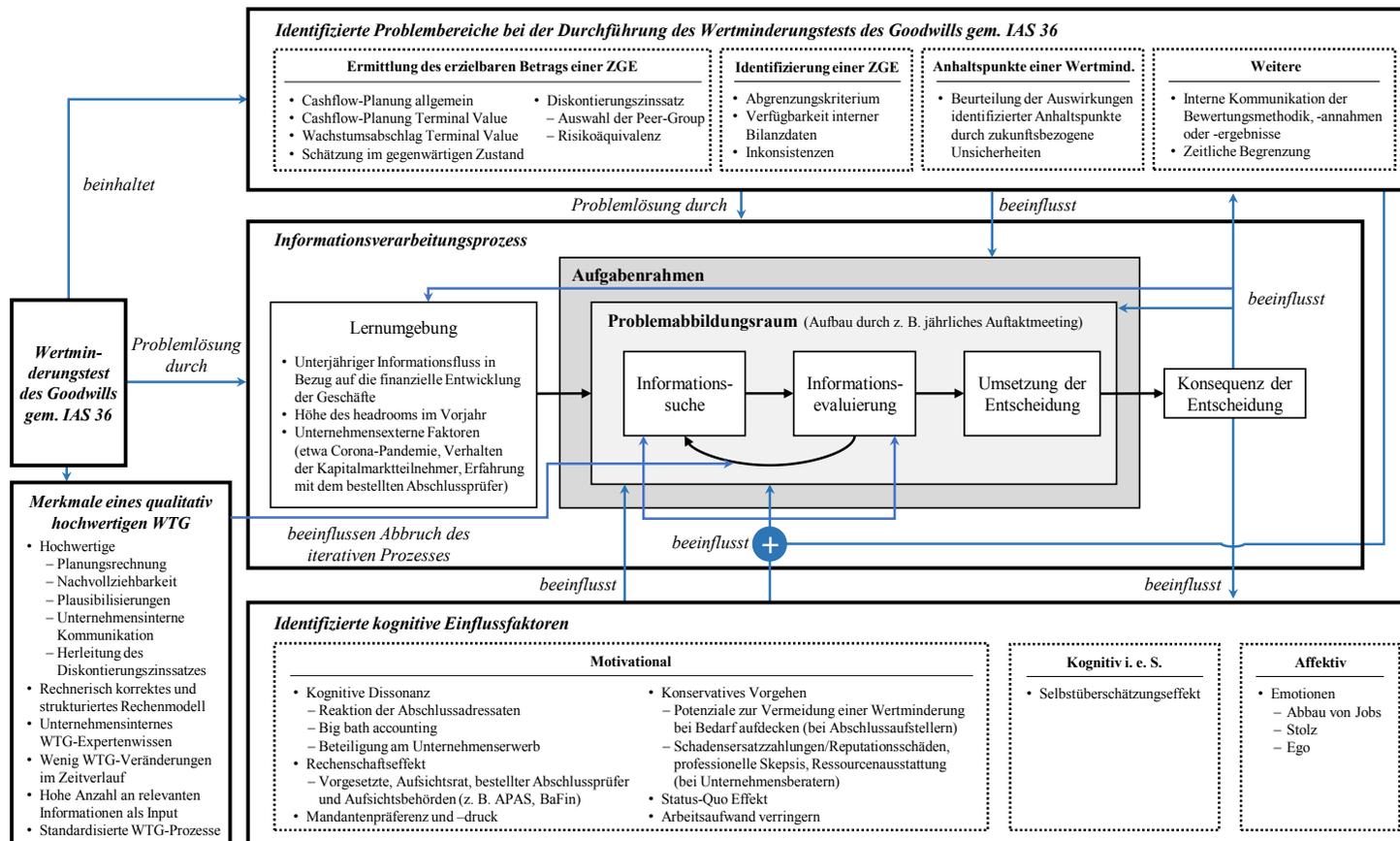


Abbildung II-3: Informationsverarbeitungsprozess und identifizierte kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36 ²⁸⁹

²⁸⁹ Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Ruhnke (2000), S. 292 sowie Hogarth (1994), S. 207. Für eine bessere Darstellung sind in der Abbildung nicht alle Ergebnisse, sondern lediglich die am häufigsten genannten dargestellt. Die am häufigsten genannten Herausforderungen bei der Identifikation und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung sind der Vollständigkeit halber mit aufgeführt. Für Details sei auf den dritten Forschungsbeitrag bzw. Ruhnke/Kassebohm (2023a) verwiesen.

II.6 Zusammenfassung, Limitationen und Ausblick

Der vorliegende Beitrag hatte die Erforschung von kritischen Bereichen der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36 für Abschlussaufsteller und Unternehmensberater zur Zielsetzung. Hierfür wurden 27 halbstrukturierte Experteninterviews mit Abschlussaufstellern und Unternehmensberatern durchgeführt. Die Ergebnisse zeigen eine Vielzahl von kritischen Bereichen bei der Durchführung des WTG in Form von Herausforderungen in der praktischen Handhabung und kognitiven Einflussfaktoren bei der Informationsverarbeitung.

Herausforderungen (siehe *Abschnitt II.5.1.1*) werden am häufigsten in Verbindung mit der Ermittlung des erzielbaren Betrags und daneben in der Identifizierung einer ZGE gesehen. Als Grund für eine herausfordernde Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE wird insbesondere die Cashflow-Planung aufgrund schwer prognostizierbarer (z. B. Forschungs- und Entwicklungsgesellschaften) oder stark wachsender Geschäftsmodelle (z. B. Software- und Cloud-Geschäfte) oder einer mangelnden Datenverfügbarkeit (z. B. bei neuen Geschäftsmodellen) genannt. Die Ableitung des Terminal Values wird ebenfalls häufig als herausfordernd wahrgenommen. Genannte Gründe sind insoweit u. a. Schwierigkeiten bei der Abbildung von stark wachsenden oder zyklischen Geschäftsmodellen und die Berücksichtigung von Zukunftsthemen wie etwa ökologischen Transformationsprozessen. Die Wahrnehmung von Unternehmensberatern und Abschlussaufstellern in Bezug auf Herausforderungen unterscheidet sich teilweise. Beispielsweise erachten Unternehmensberater die Ermittlung des Wachstumsabschlags im Terminal Value kritischer.

Die Identifizierung einer ZGE birgt Herausforderungen aufgrund der notwendigen Auslegung der Regelungen des IAS 36 zur Abgrenzung einer ZGE. Nachdem eine ZGE logisch abgegrenzt wurde, ist teilweise auch die Bestimmung ihres Buchwerts problembehaftet, da Bilanzdaten oft nur auf der Konzernebene verfügbar sind. Zudem sind sich Abschlussaufsteller häufig unsicher, ob bestimmte Vermögenswerte und gegebenenfalls Schulden in den Buchwert einbezogen werden müssen. Unter anderem hierdurch ist es daher

herausfordernd, Inkonsistenzen zwischen den im Buchwert einbezogenen Vermögenswerten und gegebenenfalls Schulden mit der Ermittlung des erzielbaren Betrags zu vermeiden.

Neben diesen spezifischen Herausforderungen bei Schritten des WTG werden übergeordnet erstens Schwierigkeiten bei der internen Kommunikation der Bewertungsmethodik, der Annahmen oder der Ergebnisse beschrieben. Zurückzuführen sind diese vor allem auf mangelnde Fachkenntnisse seitens der am Prozess beteiligten Personen. Zweitens wird bei der Durchführung des WTG auch ein grundlegendes Zeitproblem dargelegt, das aufgrund weniger verfügbaren Ressourcen häufiger kleinere Unternehmen zu betreffen scheint, aber auskunftsgemäß auch in größeren Unternehmen eine Rolle spielt.

Die Interviews tragen auch zum Erkenntnisgewinn über kognitive Einflussfaktoren bei der Verarbeitung von Informationen beim WTG bei (siehe *Abschnitt II.5.1.2*). Abschlussaufsteller berichten am häufigsten, dass sie die Reaktion der Abschlussadressaten, insbesondere die des Kapitalmarkts, auf die Ergebnisse des Wertminderungstests antizipieren und dass dies Einfluss auf ihre Entscheidungsfindung nimmt. Dabei bestehen Anreize zur Vermeidung einer Wertminderung (z. B. zur Vermeidung einer negativen Kapitalmarktreaktion) und auch zur Herbeiführung bzw. Erhöhung einer Wertminderung (z. B. beim Vorliegen unternehmensexterner Ereignisse, die sich zur Erklärung der Wertminderung eignen).

Neben dem Eindruck, dass motivational bedingte Faktoren bei den Abschlussaufstellern dominieren, bestehen auch Anhaltspunkte für kognitive Verzerrungen i. e. S., die demnach unbewusst aufzutreten scheinen. Ein Beispiel hierfür ist die Selbstüberschätzung des Entscheidungsträgers in Bezug auf die zukünftige finanzielle Performance der ZGE. Die Unternehmensberater nennen als Einflussfaktoren insbesondere das Risiko eines weiteren Reviews durch eine externe Aufsichtsbehörde wie etwa die BaFin.

Insgesamt bestehen Anzeichen dahingehend, dass Unternehmensberater grundsätzlich konservativer agieren. Allenfalls scheinen sie eine geringfügige Annäherung an die optimistischeren Ansichten des Mandanten zur Förderung der Mandantenzufriedenheit vorzunehmen, sofern ihre ermittelte vertretbare

Bandbreite dies zulässt und keine einseitige Auslegung von Annahmen vorliegt. Die bestehende Tendenz zu einem eher konservativeren Vorgehen kann dabei gegebenenfalls als eine empfindliche Reaktion des Unternehmensberaters im Hinblick auf Schadensersatzzahlungen oder Reputationsschäden, ein höheres Maß an professioneller Skepsis oder eine bessere Ressourcenausstattung zurückzuführen sein. Im Vergleich zu Abschlussaufstellern scheint die Informationsverarbeitung der Unternehmensberater zumindest anhand der vorliegenden Untersuchungstichprobe weniger motivational verzerrt zu sein.

Geringfügige Hinweise zum Vorhandensein von affektiven Verzerrungen durch beispielweise den Abbau von Arbeitsplätzen in Folge einer Wertminderung und den Stolz des Entscheidungsträgers liefern Abschlussaufsteller. Unternehmensberater bestätigen etwa das Vorhandensein von Emotionen und einer Sympathie gegenüber dem Mandanten, schätzen ihren Einfluss auf die Entscheidungsfindung jedoch als gering ein. Hinweise auf modale Verzerrungen geben die Interviews derweil nicht. Insofern besteht hier weiterer Forschungsbedarf.

Die Interviews identifizierten auch ein breites Bild von Merkmalen, die mit einem qualitativ hochwertigen Wertminderungstest des Goodwills in Verbindung gebracht werden (siehe *Abschnitt II.5.2*). Qualitativ hochwertige Merkmale aus Sicht der Interviewten sind vor allem eine hochwertige Planungsrechnung, die Nachvollziehbarkeit des Wertminderungstests, Plausibilisierungen, interne Kommunikation und Herleitung des Diskontierungszinssatzes. Diese Merkmale könnten Aufschluss darüber geben, welche Bedingungen an die Beendigung des iterativen Informationsverarbeitungsprozesses bei der Durchführung des WTG geknüpft werden.

Daneben wurden weitere Erkenntnisse zur Informationsverarbeitung, ihren zugehörigen Erkenntniskategorien als Teilprozesse der Informationsverarbeitung und zur Durchführung des WTG erlangt (siehe *Abschnitt II.5.2*). Als Vorinformationen im Sinne einer Lernumgebung des Wertminderungstests können beispielsweise der Headroom des Vorjahres, die unterjährigen Informationen zur Performance der ZGE oder eine Beteiligung am Unternehmenserwerb des zugrundeliegenden Goodwills gesehen werden.

Die Problemrepräsentation findet etwa durch ein Auftaktgespräch zwischen der Controlling-Abteilung, der mit der Durchführung des Wertminderungstests beauftragten Abteilung und teilweise dem Management statt. Inhaltlich geht es hierbei um die Performance der ZGE, zu erwartende Herausforderungen beim Wertminderungstest und gegebenenfalls Zielsetzungen.

Die Durchführung des WTG erfolgt daraufhin eher zentralisiert im Unternehmen und in einem eher iterativen Austausch mit den jeweiligen internen/externen Zulieferern von Bewertungsparametern. Die arbeitsanteilige Gewichtung von Informationssuche und -evaluierung variiert in Abhängigkeit vom zugrundeliegenden Problem. Der Informationsverarbeitungsprozess scheint vorrangig abgebrochen und insofern der Wertminderungstest des Goodwills beendet zu werden, wenn ein ausreichender Headroom gegeben ist, die Zielsetzung des Entscheidungsträgers erreicht ist und/oder der Überzeugungsgrad seitens des mit der Durchführung beauftragten Personenkreises, der Personen im internen Review-Prozess und des bestellten Abschlussprüfers einen Schwellenwert in Bezug auf die Plausibilität der Inputfaktoren des Wertminderungstests und des Wertminderungstests im Gesamtbild erreicht hat.

Als Limitationen der empirischen Untersuchung sind mehrere Aspekte zu nennen. Obgleich den Interviewten eine hohe Erzählfreiheit eingeräumt wurde und sie im Anschluss an das Interview gefragt wurden, ob ihnen Fragen zur umfassenden Darstellung des Untersuchungsgegenstands gefehlt haben,²⁹⁰ ist die Identifizierung von zusätzlichen forschungsrelevanten Punkten bei einem längeren Gespräch nicht auszuschließen. Zudem wurden lediglich eine begrenzte Stichprobe von 20 Abschlussaufstellern und 11 Unternehmensberatern untersucht. Dabei wurden vor allem kapitalmarktorientierte Unternehmen sowie ausschließlich Big4-Wirtschaftsprüfungsgesellschaften betrachtet. Durch mögliche Einzelbetrachtungen ist daher die Generalisierbarkeit bzw. Repräsentativität der Untersuchungsergebnisse (z. B. für Non-Big4-Wirtschaftsprüfungsgesellschaften oder kleinere Unternehmen) begrenzt.²⁹¹ Unbewusste Fehler durch den Interviewer in der Gesprächsführung

²⁹⁰ Die Interviewten unterbreiteten kaum Aspekte. Sie bestätigten vielmehr, dass das Interview hinsichtlich seines Inhalts und Umfangs zur Erforschung des Untersuchungsgegenstands geeignet war.

²⁹¹ Vgl. *Lamnek/Krell* (2016), S. 690.

und auch eine subjektive Interpretation des Gesagten können zudem die Untersuchungsergebnisse entsprechend limitieren. Nicht auszuschließen sind auch eine Verzerrung aufgrund einer Selbstselektion der Interviewten, an der freiwilligen Studie teilzunehmen,²⁹² sowie eine Antwortverzerrung der Interviewten aufgrund einer sozialen Erwünschtheit²⁹³. Letztere gilt insbesondere für Aussagen zu kognitiven Einflussfaktoren, die beispielsweise auf eine abschlusspolitische Motivation zurückzuführen sind und daher gegebenenfalls als unangenehmes Eingeständnis wahrgenommen werden.

Die vorliegende Untersuchung trägt durch ihre Ergebnisse einen bedeutsamen Beitrag zum Schrifttum bei. Erstens werden durch die Durchführung von Interviews explorativ neue Erkenntnisse gewonnen, die darauf abzielen, die praktischen Herausforderungen und kognitiven Einflussfaktoren bei der Informationsverarbeitung von Normenanwendern bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemeinsam zu untersuchen. Bisherige Forschungsarbeiten haben sich derweil trotz der Vorteile dieses Ansatzes nur selten mit dieser verhaltenswissenschaftlichen Perspektive befasst und verfolgen oftmals einen quantitativen Ansatz mittels Archivdaten (siehe *Abschnitt II.2*).

Zweitens ist ein besseres Verständnis hierüber, insbesondere vor dem Hintergrund hoher Goodwill-Bestandteile in den Bilanzen der Unternehmen, von großer praktischer Bedeutung für bilanzierende Unternehmen, bestellte Abschlussprüfer und Aufsichtsbehörden, um die Qualität der Rechnungslegung zu verbessern. Daher zeigen die Ergebnisse dieser Untersuchung einen Handlungsbedarf für die Praxis auf. Insbesondere in Bezug auf kognitive Verzerrungen ist es bedeutsam, sich dieser als eine erste Entzerrungsstrategie (*Debiasing-Strategy*) bewusst zu sein (*Awareness*) und weitere spezifische Entzerrungsstrategien anzuwenden. Das Verständnis über die Einflussfaktoren bei der Entscheidungsfindung hilft auch Kontrollinstanzen wie dem Aufsichtsrat, dem bestellten Abschlussprüfer und externen Aufsichtsbehörden wie der BaFin, geeignete Prüfungsmechanismen zu entwickeln. Beispielsweise wurden eine Rechenschaft gegenüber dem Aufsichtsrat oder einem

²⁹² Vgl. *Wooldridge* (2013), S. 245.

²⁹³ Vgl. *Krumpal* (2013), S. 2027 f.

besonders im Hinblick auf den WTG besonders strengen und kompetenten Abschlussprüfer und das Risiko eines weiteren Reviews durch eine Aufsichtsbehörde wie die BaFin als Gründe für höhere kognitive Anstrengungen und geringere kognitive Verzerrungen genannt. Die Praxis kann hier anknüpfen. Zudem kann die vorliegende Arbeit als Grundlage für die Entwicklung von Ausbildungsnormen hinsichtlich kognitiver Einflussfaktoren und Anknüpfungspunkte für die Ausübung von Verzerrungen bei Elementen des WTG dienen. Die Ergebnisse der Untersuchung begründen auch die Bedeutung von Bewertungsspezialisten innerhalb des Prüfungsteams, um insbesondere die bei der Informationsevaluierung subtil vorgenommene Verzerrung zu identifizieren.

Daneben gibt die vorliegende Untersuchung auch verschiedene Anknüpfungspunkte für zukünftige Forschungsarbeiten: Erstens könnten identifizierte kognitive Einflussfaktoren in einem experimentellen Setting quantitativ dahingehend untersucht werden, ob sie kognitive Verzerrungen bei der Wertminderungsentscheidung im Ganzen und im Hinblick auf die Teilbereiche des Informationsverarbeitungsprozesses erhöhen (z. B. durch einen Anreiz der Vermeidung einer negativen Kapitalmarktreaktion) oder mildern können (z. B. durch erhöhte Rechenschaftsmechanismen).

Eng hiermit verbunden sollte zweitens die Qualität der Entscheidung beleuchtet werden, da die vorliegende Forschungsarbeit diese nicht explizit als Untersuchungsgegenstand adressierte, sondern lediglich die Identifikation von Einflussfaktoren sowie ihrer vermuteten qualitativen Auswirkungen thematisierte. Die Ergebnisse des vorliegenden Beitrags sind daher in dieser Hinsicht limitiert. So könnte beispielsweise eine erhöhte Rechenschaft zwar kognitive Verzerrungen – wie hier vermutet – verringern und insofern die Entscheidungsnützlichkeit des WTG erhöhen. Gegebenenfalls könnte sie aber auch zu einer Übervorsicht führen, was nicht auf eine hohe Entscheidungsnützlichkeit des WTG deutet, da das IASB eine neutrale Entscheidungsfindung beabsichtigt.²⁹⁴

²⁹⁴ Vgl. IASB Conceptual Framework.2.15 und IAS 8.10biii.

Eine dritte Forschungsperspektive betrifft unbewusste Verzerrungen. Künftige Forschungsarbeiten könnten einen Fokus auf die Erforschung unbewusster Verzerrungen beim Wertminderungstest legen, da die vorliegende Untersuchung solche Verzerrungen dokumentiert, schwerpunktmäßig jedoch eher bewusst auftretende motivationale Einflussfaktoren identifizieren konnte. Dem könnte beispielsweise im Rahmen einer Fallstudie nachgegangen werden, wobei diese im Nachgang zwischen dem Teilnehmer und dem Interviewer diskutiert wird und gegebenenfalls unbewusste Faktoren bei der Entscheidungsfindung gemeinsam identifiziert werden.

Schließlich ist auch zu fragen, ob es einer Änderung der Normierungen in Bezug auf den Wertminderungstest bedarf. Nach eingehender Diskussion hat sich das IASB trotz teilweise massiver Kritik²⁹⁵ jüngst zur Beibehaltung des *Impairment-Only-Approachs* in der bestehenden Form entschlossen.²⁹⁶ Die vorliegende Forschungsarbeit gibt allerdings u. a. mittels der identifizierten motivationalen Einflussfaktoren Hinweise auf eine umfangreiche abschlusspolitisch motivierte Anwendung der Regelungen durch ein hohes Maß an Ermessen. Hierdurch beschrieben Interviewpartner Anreize und Möglichkeiten zur Vermeidung oder Herbeiführung einer Wertminderung des Goodwills. Insgesamt ist daher stark zu bezweifeln, dass die aktuellen Wertminderungsregelungen für die Abschlussadressaten entsprechend der Zielsetzung der IFRS entscheidungsnützlich sind.

²⁹⁵ Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2020a) und insbesondere die hierauf bezugnehmenden Comment-Letters, abrufbar unter <https://www.ifrs.org/projects/work-plan/goodwill-and-impairment/dp-goodwill-and-impairment/#view-the-comment-letters> (Stand: 02.02.2023).

²⁹⁶ Vgl. *IASB (Hrsg.)* (2022).

Anhang

Anlage II.1: Interviewleitfaden

Anlage II.2: Anschreiben an die Abschlussaufsteller

Anlage II.3: Anschreiben an die Unternehmensberater

Anlage II.4: Kodier-Leitfaden

Anlage II.1: Interviewleitfaden

Vorbemerkungen	
Themenblock	Anzusprechende Punkte
Kurzvorstellung des Themas	<ul style="list-style-type: none"> - Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gem. IAS 36 untersuchen und diesbezügliche Herausforderungen identifizieren - Hierfür werden an der Durchführung des WTG beteiligte Personen interviewt
Was erwartet den Interviewpartner	<ul style="list-style-type: none"> - Sie werden durch offene Fragen zu Erzählungen eingeladen, die auf Ihre allgemeine Wahrnehmung abzielen und sich nicht nur auf Erkenntnisse im Zusammenhang mit ihrer aktuellen Beschäftigung beschränken (ggf. Nachfragen). - Etwaige Sondereffekte der Corona-Pandemie bitte getrennt berücksichtigen/ansprechen → Trennung des WTG unter normalen Bedingungen und während der Corona-Pandemie - Datenschutz: Anonymität und Erlaubnis zur Aufzeichnung des Gesprächs
Ermessensentscheidungen	<ul style="list-style-type: none"> - Die Durchführung des WTG gem. IAS 36 beinhaltet eine Vielzahl von Herausforderungen durch Entscheidungen in legitimen Ermessensspielräumen, bspw. IAS 36.33: „Planung der zukünftigen Zahlungsströme (muss, der Verf.) auf vernünftigen und vertretbaren Annahmen (beruhen, der Verf.)“ - Aufgrund dieser Ermessensspielräume des IAS 36 gibt es hinsichtlich der Fragestellungen im Interview eine Vielzahl von vernünftigen und vertretbaren Antworten. Die Richtigkeit wollen wir auch nicht untersuchen, sondern die Entscheidungsfindung
1. Können Sie bitte kurz etwas zu Ihrer beruflichen Biografie und Ihren Berührungspunkten mit dem WTG erzählen?	
Erkenntnissinteresse	Mögliche Nachfragen
Berufliche Biografie	<ul style="list-style-type: none"> - Alter, Berufserfahrung in Jahren, Berufstitel - <i>Sofern Unternehmensberater:</i> Mandatsstruktur (Unternehmensgröße; Branche(n); Goodwillbetrag) - <i>Sofern Abschlussaufsteller:</i> Branche, Unternehmensgröße, Goodwillbetrag
Berührungspunkte mit dem WTG	<ul style="list-style-type: none"> - Anzahl bislang bearbeiteter WTG - Wann wurde der letzte WTG bearbeitet - Rolle bei der Durchführung des WTG
2. Versetzen Sie sich bitte gedanklich in die Durchführung Ihres letzten WTG, bei dem es zu besonderen Herausforderungen gekommen ist. Welche Herausforderungen haben Sie wahrgenommen?	
Erkenntnissinteresse	Mögliche Nachfragen
Problembereiche des WTG	<ul style="list-style-type: none"> - Herausforderungen zielen auf komplexe, bzw. schwierige Entscheidungsprobleme ab, welche i. d. R. aufgrund von Ermessensspielräumen bestehen - Identifizierung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung (<i>siehe Frage 3a</i>) - Identifizierung der ZGE (<i>siehe Frage 3b</i>) - Ermittlung des erzielbaren Betrags der ZGE (<i>siehe Frage 3c</i>)
3a. Sofern die Identifizierung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung als ein kritischer Bereich bei der Entscheidungsfindung im Rahmen des WTG erachtet wird: Erzählen Sie mir bitte, was genau Ihre Entscheidungsfindung zur Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung herausfordernd macht.	
Erkenntnissinteresse	Mögliche Nachfragen
Auswahl und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung	<ul style="list-style-type: none"> - Wie gehen Sie bei der Suche nach Anhaltspunkten für eine Wertminderung vor? - Hinsichtlich der Anhaltspunkte für eine Wertminderung ergeben sich vor allem Ermessensentscheidungen durch eine gem. IAS 36 auf lediglich qualitative Merkmale gestützte Beurteilung. Wie beurteilen Sie qualitativ, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen?

	- Benutzen Sie fest definierte quantitative Größen/Schwellenwerte im Rahmen Ihrer Beurteilung?
Kognitive Elemente	<ul style="list-style-type: none"> - Wie herausfordernd würden Sie in diesen Bereichen die Suche nach für Ihre Entscheidung geeigneten Informationen gegenüber der Beurteilung der gefundenen Informationen einschätzen? - Die Herausforderungen resultieren i. d. R. aufgrund von Ermessensspielräumen. Was ist Ihnen bei der Entscheidung innerhalb dieser Ermessensspielräume am wichtigsten, bzw. welche Zielsetzung verfolgen Sie bei der Ausübung der Ermessensentscheidungen? - Haben Sie irgendwelche Entscheidungshilfen (z. B. ein einheitliches Verfahren, die Vorjahresdokumentation), an welchen Sie sich orientieren? - <i>Sofern Unternehmensberater:</i> Welche Rolle haben Entscheidungen bei anderen Mandaten bei Ihrer Entscheidungsfindung? - <i>Sofern Abschlussaufsteller:</i> Welche Rolle haben Entscheidungen von mit Ihrem Unternehmen vergleichbare Wettbewerber bei Ihrer Entscheidungsfindung?
3b. Sofern die Identifizierung der ZGE als ein kritischer Bereich bei der Entscheidungsfindung im Rahmen des WTG erachtet wird: Erzählen Sie mir bitte, was genau Ihre Entscheidungsfindung zur Identifizierung der ZGE herausfordernd macht.	
Erkenntnisinteresse	Mögliche Nachfragen
Abgrenzung ZGE	- IAS 36.38 spricht davon, dass die Abgrenzung der ZGE Urteilsvermögen erfordert. Erzählen Sie mir bitte, wie Sie geeignete Informationen zur Abgrenzung der ZGE suchen und diesbezüglich Entscheidungen treffen.
Verteilung gemeinschaftlicher Vermögenswerte	- IAS 36.102 spricht davon, dass gemeinschaftliche Vermögenswerte auf einer vernünftigen Basis zugeordnet werden sollen. Erzählen Sie mir bitte, wie Sie bei der Suche und Beurteilung eines geeigneten Maßstabes zur Allokation von gemeinschaftlichen Vermögenswerten vorgehen.
Verteilung Goodwill	- IAS 36.80 spricht davon, dass der Goodwill den ZGE zugeordnet werden sollen, die von Synergien des Unternehmenserwerbs profitieren. Erzählen Sie mir bitte, wie Sie bei der Suche und Beurteilung eines geeigneten Maßstabes zur Allokation eines Goodwills vorgehen.
Kognitive Elemente	<ul style="list-style-type: none"> - Wie herausfordernd würden Sie in diesen Bereichen die Suche nach für Ihre Entscheidung geeigneten Informationen gegenüber der Beurteilung der gefundenen Informationen einschätzen? - Die Herausforderungen resultieren i. d. R. aufgrund von Ermessensspielräumen. Was ist Ihnen bei der Entscheidung innerhalb dieser Ermessensspielräume am wichtigsten, bzw. welche Zielsetzung verfolgen Sie bei der Ausübung der Ermessensentscheidungen? - Haben Sie irgendwelche Entscheidungshilfen (z. B. ein einheitliches Verfahren, die Vorjahresdokumentation), an welchen Sie sich orientieren? - <i>Sofern Unternehmensberater:</i> Welche Rolle haben Entscheidungen bei anderen Mandaten bei Ihrer Entscheidungsfindung? - <i>Sofern Abschlussaufsteller:</i> Welche Rolle haben Entscheidungen von mit Ihrem Unternehmen vergleichbare Wettbewerber bei Ihrer Entscheidungsfindung? - Welche Rolle im Rahmen Ihrer Entscheidungsfindung spielt der Abschlussprüfer, jüngste Bilanzskandale oder Enforcement Institutionen? - Wie würden Sie ihre Entscheidungsfindung am ehesten beschreiben: Suchen Sie bspw. erst mehrere Abgrenzungskriterien und beurteilen dann, welche von diesen am geeignetsten ist oder suchen Sie ein Abgrenzungskriterium, beurteilen dieses z. B. als geeignet und beenden daher die Suche nach weiteren? - <i>Sofern Unternehmensberater:</i> Erzählen Sie mir bitte, wie bspw. die Abgrenzung der ZGE des Mandanten in Ihre Entscheidungsfindung zum WTG einfließt.

3c. Sofern die Ermittlung des erzielbaren Betrags der ZGE als ein kritischer Bereich bei der Entscheidungsfindung im Rahmen des WTG erachtet wird: Erzählen Sie mir bitte, was genau Ihre Entscheidungsfindung zur Ermittlung des erzielbaren Betrags der ZGE herausfordernd macht.	
Erkenntnisinteresse	Mögliche Nachfragen
Bewertungsmaßstab	<ul style="list-style-type: none"> - Wie entscheiden Sie, welchen Bewertungsmaßstab (Nutzungswert oder beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten) Sie für die Ermittlung des erzielbaren Betrags verwenden? - <i>Sofern beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten:</i> Wie entscheiden Sie, welches Verfahren zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes (Stichwort Fair Value Hierarchie) verwendet wird?
Cashflow-Planung (Detailprognosezeitraum)	<ul style="list-style-type: none"> - Wie entscheiden Sie, welche Länge Sie für den Detailprognosezeitraum einer ZGE annehmen? - Welchen Einfluss hat die Planungsgenauigkeit in den vergangenen Jahren auf Ihre aktuelle Cashflow-Planung der ZGE? - <i>Sofern Abschlussaufsteller:</i> Erzählen Sie mir bitte, wie Sie geeignete Informationen zur Ableitung der Cashflow Planung suchen und diesbezüglich Entscheidungen treffen. - <i>Sofern Abschlussaufsteller:</i> Macht es einen Unterschied, sofern Sie für den dem Goodwill zugrundeliegenden Unternehmenserwerb verantwortlich waren? - <i>Sofern Unternehmensberater:</i> Erzählen Sie mir bitte, wie die Cashflow Planung des Mandanten in Ihre Entscheidungsfindung zum WTG einfließt. - Welche Rolle im Rahmen Ihrer Entscheidungsfindung spielt der Abschlussprüfer, jüngste Bilanzskandale oder Enforcement Institutionen? - <i>Sofern Nachsteuerzinssatz beim Nutzungswert:</i> Wie entscheiden Sie sich für das Verfahren, nach welchem Sie den Nachsteuerdiskontierungszinssatz für die Anhangsangabe auf einen Vorsteuersatz umwandeln?
Cashflow-Planung (Terminal Value, bzw. Restwertberechnung)	<ul style="list-style-type: none"> - Wie entscheiden Sie, wie Sie den Terminal Value, bzw. zu Deutsch den Restwert der ZGE, im nachhaltigen Zustand ermitteln? - Wie leiten Sie den Wachstumsabschlag in der ewigen Rente ab?
Risikoadjustierung	<ul style="list-style-type: none"> - IAS 36.56 spricht davon, dass das für den Vermögenswert spezifische Risiko entweder durch Anpassung des Cashflows oder des Diskontierungszinssatz berücksichtigt werden soll. Wie berücksichtigen Sie das Risiko im Rahmen Ihres DCF-Modells? - <i>Sofern im Diskontierungszinssatz:</i> Wie passen Sie den Zinssatz dem Risiko an? - <i>Sofern WACC:</i> Erzählen Sie mir bitte, wie Sie die Entscheidung zur Festlegung des Basiszinssatzes, des Beta-Faktors (Zeitraum) und der Peer-Group zur Bestimmung der Marktrisikoprämie treffen? - <i>Sofern im Cashflow:</i> Wie passen Sie die Cashflows dem Risiko an? - <i>Sofern im Cashflow:</i> Wie leiten Sie den risikofreien Zinssatz ab? - Was nimmt Ihrer Ansicht nach besonderen Einfluss auf die Höhe Ihrer Risikoanpassung? - Was ist Ihnen bei der Entscheidung innerhalb dieser Ermessensspielräume am wichtigsten, bzw. welche Zielsetzung verfolgen Sie bei der Ausübung der Ermessensentscheidungen?
Veräußerungskosten	<ul style="list-style-type: none"> - Was macht die Ermittlung der Veräußerungskosten herausfordernd? - <i>Sofern fixer Abschlag:</i> Was nimmt Einfluss auf die Ausübung dieser Ermessensentscheidung?

Kognitive Elemente	<ul style="list-style-type: none"> - Wie herausfordernd würden Sie in diesen Bereichen die Suche nach für Ihre Entscheidung geeigneten Informationen gegenüber der Beurteilung der gefundenen Informationen einschätzen? - Die Herausforderungen resultieren i. d. R. aufgrund von Ermessensspielräumen. Was ist Ihnen bei der Entscheidung innerhalb dieser Ermessensspielräume am wichtigsten, bzw. welche Zielsetzung verfolgen Sie bei der Ausübung der Ermessensentscheidungen? - Haben Sie irgendwelche Entscheidungshilfen (z. B. ein einheitliches Verfahren, die Vorjahresdokumentation), an welchen Sie sich orientieren? - <i>Sofern Unternehmensberater:</i> Welche Rolle haben Entscheidungen bei anderen Mandaten bei Ihrer Entscheidungsfindung? - <i>Sofern Abschlussaufsteller:</i> Welche Rolle haben Entscheidungen von mit Ihrem Unternehmen vergleichbare Wettbewerber bei Ihrer Entscheidungsfindung? - Wie würden Sie ihre Entscheidungsfindung am ehesten beschreiben: Suchen Sie bspw. erst mehrere Wachstumsraten und beurteilen dann, welche von diesen am geeignetsten ist oder suchen Sie eine Wachstumsrate, beurteilen diese z. B. als geeignet und beenden daher die Suche nach weiteren? - <i>Sofern zuvor nicht bereits gestellt:</i> Welche Rolle im Rahmen Ihrer Entscheidungsfindung spielt der Abschlussprüfer, jüngste Bilanzskandale oder Enforcement Institutionen?
4. Was sind aus Ihrer Sicht die Merkmale eines qualitativ hochwertigen WTG?	
Erkenntnissinteresse	Mögliche Nachfragen
Iterativer Entscheidungsprozess	<ul style="list-style-type: none"> - Angenommen Sie haben jeden Teilschritt des WTG fertig bearbeitet (z. B. wäre ein Teilschritt die Ermittlung des Diskontierungszinssatzes). Unter welchen Umständen würden Sie nachdem alle Teilschritte durchlaufen wurden nochmal einen Teilschritt des WTG betrachten und gegebenenfalls adjustieren? - <i>Sofern zuvor nicht bereits gestellt:</i> Erzählen Sie mir bitte, wie Sie ihre Entscheidungsfindung am ehesten beschreiben würden: Suchen Sie bspw. erst mehrere Wachstumsraten und beurteilen dann, welche von diesen am geeignetsten ist oder suchen Sie eine Wachstumsrate, beurteilen diese z. B. als geeignet und beenden daher die Suche nach weiteren?
Abgrenzung Durchführung und Entscheidung	<ul style="list-style-type: none"> - Beschreiben Sie bitte, welcher Personenkreis den WTG durchführt und welcher Personenkreis welche Entscheidungen trifft. - Wie wird der Abschlussprüfer in diesen Prozess einbezogen? - Ermitteln Sie bei der Durchführung eine Bandbreite mit vertretbaren Variationen auf deren Grundlage Sie entscheiden?
5. Im Rahmen des WTG sind Sie mit Ermessensentscheidungen konfrontiert und hier kommt es auf Ihr Urteilsvermögen an. Welche Faktoren beeinflussen Ihre Entscheidung?	
Erkenntnissinteresse	Mögliche Nachfragen
Eigene Person	<ul style="list-style-type: none"> - Wie wirken sich persönliche Faktoren von Ihnen wie bspw. Ihre Zielvorstellung oder Ihr Verhalten in der Vergangenheit auf Ihre Entscheidungsfindung aus? - <i>Sofern Unternehmensberater:</i> Würden Sie sagen, dass der Mandant teilweise ein gewisses Ergebnis des WTG erwartet? Wie wirkt sich diese Erwartungshaltung auf Sie aus? - <i>Sofern Abschlussaufsteller:</i> Würden Sie sagen, dass Anreize für eine bestimmte Ausübung der Ermessensentscheidungen bestehen? Bonus; debt covenants? - Gibt es Teilbereiche des WTG, in denen Sie verstärkt intuitiv handeln?
Team	<ul style="list-style-type: none"> - Wie wirken sich Faktoren Ihres Teams wie bspw. deren Zielvorstellungen, das gemeinsame Miteinander oder ihr Wissen auf Ihre Entscheidungsfindung aus?
Vorgesetzter	<ul style="list-style-type: none"> - Wie wirken sich persönliche Faktoren Ihres Vorgesetzten wie bspw. seine/ihre Zielvorstellung, Wissen oder Persönlichkeit auf Ihre Entscheidungsfindung aus?

Abschlussprüfer	<ul style="list-style-type: none"> - Welche Rolle im Rahmen Ihrer Entscheidungsfindung spielt die Beurteilung des Abschlussprüfers zu einem WTG-Sachverhalt? - Wie wirkt sich die Kenntnis über einen strengen Abschlussprüfer auf Ihre Entscheidungsfindung aus?
Andere Einflussfaktoren	<ul style="list-style-type: none"> - Können Sie sich an Entscheidungssituationen erinnern, in welchen Sie einen unangenehmen Zwiespalt verspürten? - Wie wirken sich sonstige Faktoren wie bspw. die Corona-Pandemie, jüngere Bilanzskandale, etwaige Enforcement-Verfahren wie eine DPR-Prüfung, persönliche Haftungsverhältnisse oder Entscheidungen von Wettbewerbern/anderen Mandanten auf Ihre Entscheidungsfindung aus? - Welche Rolle im Rahmen Ihrer Entscheidungsfindung haben Entscheidungshilfen wie ein einheitliches Verfahren im Unternehmen oder die Vorjahresdokumentation? - Denken Sie die Entscheidungen des CFOs sind dadurch beeinflusst, dass die ZGE auf einem Unternehmenserwerb beruht, die er selbst durchgeführt hat?
Schlussbemerkungen	
Haben ich noch einen für Sie wichtigen Aspekt ausgelassen?	
Verabschiedung	

Anlage II.2: Anschreiben an die Abschlussaufsteller

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

der Goodwill-Impairment-Test gem. IAS 36 stellt für Abschlussaufsteller und -prüfer einen der komplexesten Sachverhalte im Rahmen der externen Finanzberichterstattung dar. Die Durchführung des Testes stellt höchste Kompetenzanforderungen und erfordert in hohem Maße individuelles Urteilsvermögen. Trotz der intensiven Befassung aller Beteiligten, belegen die Berichte der DPR und ESMA eine hohe Fehleranfälligkeit des Testes. Dies zeigt die Dringlichkeit, die Durchführung des Testes und hiermit einhergehende Entscheidungsprozesse tiefergehend zu untersuchen.

Im Rahmen eines Forschungsprojektes beschäftigen wir uns mit dieser Fragestellung. In einem ersten Schritt des Projektes ist es beabsichtigt, diese Prozesse über Interviews tiefergehend zu verstehen und Schwierigkeiten zu identifizieren. Hierfür benötigen wir Ihre persönliche Unterstützung und wir würden Sie daher gerne für ein Interview gewinnen.

Das maximal einstündige Interview kann virtuell oder in Ihrem Unternehmen durchgeführt werden und ist für den Zeitraum von September bis Oktober 2021 angedacht. Sofern ein(e) Kollege(in) für die Zwecke unserer Studie aus Ihrer Sicht geeigneter erscheint, leiten Sie dieses Schreiben gerne weiter. Über eine Rückmeldung an Herrn Kassebohm bis zum dd.mm.yyyy würden wir uns sehr freuen!

Das Interview wird aus Gründen der verbesserten Auswertbarkeit aufgezeichnet. Wir werden jedoch ausschließlich über anonymisierte Ergebnisse berichten. Wir weisen zudem ausdrücklich darauf hin, dass es nicht das Ziel des Interviews ist, die Richtigkeit Ihrer Arbeit festzustellen. Selbstverständlich erhalten Sie auf Wunsch im Nachgang einen Kurzbericht über die Untersuchungsergebnisse.

Darüber hinaus tragen Sie mit Ihrem Mitwirken zum Klimaschutz bei, indem jedes zustande gekommene Interview mit dem Pflanzen eines Baumes durch GrowMyTree gedankt wird. Dies entspricht dem jährlichen Emissionsäquivalent von ca. einer Zugfahrt von Hamburg nach München.

Für Ihre Unterstützung bedanken wir uns im Voraus!

Mit freundlichen Grüßen

Anlage II.3: Anschreiben an die Unternehmensberater

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

der Goodwill-Impairment-Test gem. IAS 36 stellt für Abschlussaufsteller und -prüfer einen der komplexesten Sachverhalte im Rahmen der externen Finanzberichterstattung dar. Die Durchführung des Testes stellt höchste Kompetenzanforderungen und erfordert in hohem Maße individuelles Urteilsvermögen. Immer häufiger werden daher prüfungsnahe Unternehmensberater mit der Durchführung oder Plausibilisierung des Testes beauftragt. Trotz der intensiven Befassung aller Beteiligten, belegen die Berichte der DPR und ESMA eine hohe Fehleranfälligkeit des Testes. Dies zeigt die Dringlichkeit, die Durchführung des Testes und hiermit einhergehende Entscheidungsprozesse tiefergehend zu untersuchen.

Im Rahmen eines Forschungsprojektes beschäftigen wir uns mit dieser Fragestellung. In einem ersten Schritt des Projektes ist es beabsichtigt, diese Prozesse über Interviews tiefergehend zu verstehen und Schwierigkeiten zu identifizieren. Hierfür benötigen wir Ihre persönliche Unterstützung und wir würden Sie daher gerne für ein Interview gewinnen.

Das maximal einstündige Interview kann virtuell oder in Ihrem Unternehmen durchgeführt werden und ist für den Zeitraum von September bis Oktober 2021 angedacht. Sofern ein(e) Kollege(in) für die Zwecke unserer Studie aus Ihrer Sicht geeigneter erscheint, leiten Sie dieses Schreiben gerne weiter. Über eine Rückmeldung an Herrn Kassebohm bis zum dd.mm.yyyy würden wir uns sehr freuen!

Das Interview wird aus Gründen der verbesserten Auswertbarkeit aufgezeichnet. Wir werden jedoch ausschließlich über anonymisierte Ergebnisse berichten. Wir weisen zudem ausdrücklich darauf hin, dass es nicht das Ziel des Interviews ist, die Richtigkeit Ihrer Arbeit festzustellen. Selbstverständlich erhalten Sie auf Wunsch im Nachgang einen Kurzbericht über die Untersuchungsergebnisse.

Darüber hinaus tragen Sie mit Ihrem Mitwirken zum Klimaschutz bei, indem jedes zustande gekommene Interview mit dem Pflanzen eines Baumes durch GrowMyTree gedankt wird. Dies entspricht dem jährlichen Emissionsäquivalent von ca. einer Zugfahrt von Hamburg nach München.

Für Ihre Unterstützung bedanken wir uns im Voraus!

Mit freundlichen Grüßen

Anlage II.4: Kodier-Leitfaden

Haupt-kategorie	Unter-kategorie 1	Unter-kategorie 2	Unter-kategorie 3	Unter-kategorie 4	Definition	Ankerbeispiel	Kodierregel
Merkmale eines qualitativ hochwertigen WTG	Planungsrechnung	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Eigenschaft der Planungsrechnung als ein Merkmal eines qualitativ hochwertigen WTG beschreiben.	"Ein qualitativ hochwertiger Impairment Test hat eine gute Planung und seriöse Annahmen." (A18)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine Verbindung zwischen einer Eigenschaft der Planungsrechnung des WTG und der Qualität des WTG herstellen.
Merkmale eines qualitativ hochwertigen WTG	Nachvollziehbarkeit	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Nachvollziehbarkeit des WTG als ein Merkmal eines qualitativ hochwertigen WTG beschreiben.	"Es sollte natürlich jederzeit überall nachvollziehbar sein." (A6)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine Verbindung zwischen der Nachvollziehbarkeit des WTG und der Qualität des WTG herstellen.
Merkmale eines qualitativ hochwertigen WTG	Plausibilisierungen	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Plausibilisierung des WTG als ein Merkmal eines qualitativ hochwertigen WTG beschreiben.	"Die Planungsprämissen sind dann noch validiert extern, das ist ein Traum" (B4)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine Verbindung zwischen Plausibilisierungen des WTG und der Qualität des WTG herstellen.
Merkmale eines qualitativ hochwertigen WTG	Unternehmensinterne Kommunikation	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Eigenschaft der unternehmensinternen Kommunikation als ein Merkmal eines qualitativ hochwertigen WTG beschreiben.	"Und Kommunikation finde ich halt sehr sehr wichtig. Enge Abstimmung, Kommunikation. Also ich rede halt auch sehr sehr viel mit den, mit den Leuten aus dem Controlling. Sehr enge Verzahnung (...), dass ich auch ein Gefühl dafür bekomme, gerade so bei, zum Beispiel wenn Restrukturierungsprojekte anstehen." (A15)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine Verbindung zwischen einer Eigenschaft der unternehmensinternen Kommunikation und der Qualität des WTG herstellen.

Merkmale eines qualitativ hochwertigen WTG	Diskontierungszinssatz	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Eigenschaft in Herleitung des Diskontierungszinssatzes als ein Merkmal eines qualitativ hochwertigen WTG beschreiben.	"die Herleitung oder Ableitung des Diskontierungszinssatzes, (...) wer das nach der reinen Methode machen kann und die Ressourcen und Kapazitäten und das Know how hat, das ist dann schon ein qualitativ guter Impairment Test." (B3)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine Verbindung zwischen einer Eigenschaft der Herleitung des Diskontierungszinssatzes und der Qualität des WTG herstellen.
Merkmale eines qualitativ hochwertigen WTG	Rechenmodell	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Eigenschaft des Rechenmodells des WTG als ein Merkmal eines qualitativ hochwertigen WTG beschreiben.	"Und ein Qualitätsthema ist dann natürlich auch, wenn, ja in einem ersten Schritt testen wir immer die mathematische Konsistenz" (B2)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine Verbindung zwischen einer Eigenschaft des Rechenmodells des WTG und der Qualität des WTG herstellen.
Merkmale eines qualitativ hochwertigen WTG	Unternehmensinternes Expertenwissen	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche ein unternehmensinternes Expertenwissen als ein Merkmal eines qualitativ hochwertigen WTG beschreiben.	"super qualifizierte Mitarbeiter mit einer sehr, sehr guten Marktkenntnis" (B1)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine Verbindung zwischen dem unternehmensinternen Expertenwissen und der Qualität des WTG herstellen.
Merkmale eines qualitativ hochwertigen WTG	Hohe Anzahl an relevanten Informationen als Input	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine hohe Anzahl an Daten als Input des WTG als ein Merkmal eines qualitativ hochwertigen WTG beschreiben.	"qualitativ wichtig ist halt, dass man so viel wie möglich an Datenpunkten einfließen lässt" (A5)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine Verbindung zwischen der Anzahl an Daten als Input des WTG und der Qualität des WTG herstellen.
Merkmale eines qualitativ hochwertigen WTG	Standardisierte Prozesse	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche standardisierte Prozesse beim WTG als ein Merkmal eines qualitativ	"Also wenn ich natürlich einen hohen Standardisierungsgrad habe, habe ich in der Regel wenige Personen die direkt eingreifen können und da dran drehen können. Und dadurch habe ich auch einen konsistenten	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine Verbindung zwischen dem Standardisierungsgrad der Prozesse beim WTG und

					hochwertigen WTG beschreiben.	Prozess, wo ich glaube ich, relativ gut als Prüfer sagen kann, okay es gibt hier einen guten Budgeting-Prozess, der ist sauber aufgesetzt." (B5)	der Qualität des WTG herstellen.
Herausforderung bei der praktischen Handhabung	Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE	Zähler: Cashflow-Planung	Cashflow-Planung allgemein	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Cashflow-Planung aufgrund von allgemeinen zukunftsbezogenen Unsicherheiten als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Ob ich da dann in meiner Planung ein Schluck mehr habe oder Schluck weniger, das ist absolutes Management judgement. Das weiß auch das Management nicht. Drei Jahre voranzuplanen ist zumindest in der Branche, in der ich tätig war, nicht möglich. Zwei Jahre ja, aber drei Jahre ist schon sehr herausfordernd." (B2)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage zukunftsbezogene Unsicherheiten bei der Cashflow-Planung bei der Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE allgemein als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG benennen. Seine Aussage darf sich nicht auf ein spezifisches Bewertungselement beziehen, wie etwa den Terminal Value. Herausforderungen in spezifischen Bewertungselementen konkretisieren die nachstehenden Kategorien.
Herausforderung bei der praktischen Handhabung	Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE	Zähler: Cashflow-Planung	Cashflow-Planung Terminal Value	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Cashflow-Planung im Terminal Value als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"also Transformation natürlich bei uns ist da ein Stichwort und ein Riesenthema, wenn es darum geht einen repräsentativen eingeschwungenen Zustand zu definieren. Das ist natürlich denke ich für unsere CGUs schon eine große Herausforderung." (A8)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Cashflow-Planung im Terminal Value bei der Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG benennen.
Herausforderung bei der	Ermittlung des	Zähler: Cashflow-Planung	Planungshorizont	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Ermittlung des Planungshorizonts als	"Eher ist dann wieder die Schwierigkeit zu verstehen wie macht man diese	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Ermittlung des Planungshorizonts bei der Ermittlung

praktischen Handhabung	erzielbaren Betrags einer ZGE				eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG beschreiben.	Businesspläne? Ab wann nimmt man die ewige Rente an?" (A16)	des erzielbaren Betrags einer ZGE als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG benennen.
Herausforderung bei der praktischen Handhabung	Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE	Zähler: Cashflow-Planung	Wachstumsabschlag Terminal Value	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Ermittlung des Wachstumsabschlags Terminal Value als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Und da ist natürlich und das ist ja eigentlich auch der wichtigste Faktor, was ist denn meine Terminal Value growth rate? Und das ist gerade für die Pharmaindustrie sehr schwierig im Moment, weil wir eben extreme Umschwünge haben in der Industrie." (A2)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Ermittlung des Wachstumsabschlags Terminal Value bei der Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG benennen.
Herausforderung bei der praktischen Handhabung	Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE	Zähler: Cashflow-Planung	Gegenwärtiger Zustand	Erweiterungs- und Erhaltungsinvestitionen	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Abgrenzung von Erweiterungs- und Erhaltungsinvestitionen als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"wann ist es sozusagen eine Erweiterung? Das abzugrenzen von das ist einfach nur ein technologischer Wandel (...), der es erfordert, dass ich jetzt eine neue Serverinfrastruktur benötige. (...) das wird dann so abstrakt das zu greifen." (A5)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Abgrenzung von Erweiterungs- und Erhaltungsinvestitionen bei der Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG benennen.
Herausforderung bei der praktischen Handhabung	Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE	Zähler: Cashflow-Planung	Gegenwärtiger Zustand	Restrukturierungen	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Abgrenzung von zukünftigen Restrukturierungen, zu welchen das Unternehmen noch nicht verpflichtet ist, aus der Planungsrechnung als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Da ist natürlich die Herausforderung, dass ich dann aber eigentlich keine (...) Restrukturierung und sowas einpreisen darf." (B8)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Abgrenzung von zukünftigen Restrukturierungen, zu welchen das Unternehmen noch nicht verpflichtet ist, aus der Planungsrechnung bei der Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE als eine Herausforderung bei der

							Durchführung des WTG benennen.
Herausforderung bei der praktischen Handhabung	Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE	Nenner: Diskontierungszinssatz	Auswahl der Peer-Group	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Auswahl der Peer-Group als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"da muss man sich natürlich Gedanken machen, was ist meine Peer-Group, das ist auch eine der Herausforderungen" (A3)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Auswahl der Peer-Group bei der Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG benennen.
Herausforderung bei der praktischen Handhabung	Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE	Nenner: Diskontierungszinssatz	Risikoäquivalenz	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Erreichung einer Äquivalenz zwischen dem in der Cashflow-Planung enthaltene Risiko, welches nicht diversifiziert werden kann, und dem Diskontierungszinssatz (Risikoäquivalenz) als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"wo es dann extreme Herausforderung gibt, ist, wenn du auf einmal, also das ist ja dann immer für einen marktüblichen Business Plan oder marktübliches Business, marktübliches Risiko und wo es schwierig wird ist, wenn du sagst jetzt hast du aber, irgendwie ist das Risiko von der Company die du bewertest nicht marktüblich" (B11)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Erreichung einer Äquivalenz zwischen dem in der Cashflow-Planung enthaltene Risiko, welches nicht diversifiziert werden kann, und dem Diskontierungszinssatz (Risikoäquivalenz) bei der Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG benennen.
Herausforderung bei der praktischen Handhabung	Identifizierung einer ZGE	Auslegung des Kriteriums zur Abgrenzung einer ZGE	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Auslegung des Kriteriums zur Abgrenzung einer ZGE als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"und dann hat man halt, sage ich mal Schwierigkeiten, das manchmal zu greifen, wie ist es abzugrenzen" (A5)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Auslegung des Kriteriums zur Abgrenzung einer ZGE als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG benennen.

Herausforderung bei der praktischen Handhabung	Identifizierung einer ZGE	Ermittlung des Buchwerts einer ZGE	Verfügbarkeit von unternehmensinternen Bilanzdaten	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Verfügbarkeit von unternehmensinternen Bilanzdaten zur Ermittlung des Buchwerts einer ZGE als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Da wurde es dann halt auch noch mal spannend, dass man dann halt gewisse Annahmen treffen muss, wie man jetzt dann die Bilanz aufteilt, weil jetzt unser Reporting, das war meine praktische Erfahrung, unser Reporting nicht darauf ausgelegt war." (B3)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Verfügbarkeit von unternehmensinternen Bilanzdaten zur Ermittlung des Buchwerts einer ZGE als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG benennen.
Herausforderung bei der praktischen Handhabung	Identifizierung einer ZGE	Ermittlung des Buchwerts einer ZGE	Inhaltliche Beurteilung	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die inhaltliche Beurteilung, was in den Buchwert einer ZGE einzubeziehen ist, als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Eine weitere Hürde (...) ist das Thema Behandlung von latenten Steuern (...) und wie ist die Berücksichtigung dergleichen im Impairment Test und auch im Buchwert?" (A15)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die inhaltliche Beurteilung, was in den Buchwert einer ZGE einzubeziehen ist, als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG benennen.
Herausforderung bei der praktischen Handhabung	Identifizierung einer ZGE	Ermittlung des Buchwerts einer ZGE	Inkonsistenzen	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Vermeidung von Inkonsistenzen zwischen dem im Buchwert einbezogenen Vermögenswerten mit der Ermittlung des erzielbaren Betrags als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Was für Besonderheiten bestehen vielleicht auch, welche assets jetzt mit in den carrying amount einfließen oder in die Planung" (A7)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Vermeidung von Inkonsistenzen zwischen dem im Buchwert einbezogenen Vermögenswerten mit der Ermittlung des erzielbaren Betrags als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG benennen.
Herausforderung bei der praktischen Handhabung	Interne Kommunikation der Bewertungsmethodik, -annahmen oder -ergebnisse	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die interne Kommunikation der Bewertungsmethodik, -annahmen oder -ergebnisse als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Und da ist auch glaube ich manchmal das technische Verständnis nicht so weit gereicht, dass klar wird, was das bedeutet, wenn sie da in ihre standardstrategische Planung 10 Prozent reinhauen wollen. (...) Nicht so sehr die Bewertung an sich, weil wenn man die Daten hat, kommt	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die interne Kommunikation der Bewertungsmethodik, -annahmen oder -ergebnisse als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG benennen.

						man da schon hin. Aber die Kommunikation der Bewertung, das ist wirklich schwierig." (A2)	
Herausforderung bei der praktischen Handhabung	Zeitliche Begrenzung	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die zeitliche Begrenzung als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"je nachdem, wie weit wir sind, so am 15. Januar irgendwann brennt es einem schon unter den Fingernägeln und dann ehrlich gesagt auch dem Wirtschaftsprüfer." (A2)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die zeitliche Begrenzung als eine Herausforderung bei der Durchführung des WTG benennen.
Kognitive Einflussfaktoren	Motivationale Verzerrung	Reaktion der Abschlussadressaten	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die antizipierte Reaktion der Abschlussadressaten als einen kognitiven Einflussfaktor bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Was erwartet der Kapitalmarkt? Wie würde der reagieren, wenn wir jetzt ein Goodwill-Impairment haben? Wenn Sie sagen, juckt mich nicht, ist es gut, bin ich frei. Wenn er sagt ne nicht schon wieder, müssen wir ad hoc gehen, geht gar nicht, dann wird man mir gesagt (...) dieses Jahr mal kein Goodwill-Impairment und dann habe ich mich darum zu kümmern in Anführungszeichen." (A3)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die antizipierte Reaktion der Abschlussadressaten auf das Ergebnis des WTG als einen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG benennen.
Kognitive Einflussfaktoren	Motivationale Verzerrung	Big-Bath-Accounting	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche einen Anreiz zum „Big-Bath-Accounting“ als einen kognitiven Einflussfaktor bei der Durchführung des WTG beschreiben.	„bilanztechnisch schwachsinnig, wenn ich sowieso die Schläge am Kapitalmarkt kriege oder so was, nicht ein Schluck aus der Pulle zu nehmen (...), weil sie sich damit automatisch Headroom für die nächsten Jahre legen (...) und sie dann wieder ein paar Jahre Ruhe haben“ (A3)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage einen Anreiz zum „Big-Bath-Accounting“, d. h. einen eher temporären Anreiz zur Erhöhung der Wertminderungsaufwendungen, als einen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG benennen.

Kognitive Einflussfaktoren	Motivationale Verzerrung	Entscheidungsträger an dem Unternehmenserwerb beteiligt	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Beteiligung des Entscheidungsträgers an dem Unternehmenserwerb, welcher zu dem Goodwill geführt hat, als einen kognitiven Einflussfaktor bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"wenn ich in einer (...) Akquisition drin bin und ich muss eine Bewertung vornehmen, die aufgrund eines triggers zu einer Abwertung führen könnte, nachdem ich bei dem Deal dabei war, dann abwerten soll, das gefällt niemandem." (A1)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Beteiligung des Entscheidungsträgers an dem Unternehmenserwerb, welcher zu dem Goodwill geführt hat, als einen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG benennen.
Kognitive Einflussfaktoren	Motivationale Verzerrung	Rechen-schaft	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche einen Rechenschaftsmechanismus als einen kognitiven Einflussfaktor bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"die Bewertungsergebnisse dem Aufsichtsrat berichtet werden. Wenn da jetzt natürlich drinsteht, wir haben jetzt bei der CGU XY ein Impairment oder eine Unterdeckung drinstehen, dann kommt der CEO oder CFO natürlich in Erklärungsnot, was der natürlich nicht will." (A19)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage einen Rechenschaftsmechanismus als einen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG benennen.
Kognitive Einflussfaktoren	Motivationale Verzerrung	Rechen-schaft	Gegenbeispiel	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche einen Rechenschaftsmechanismus als eher keinen kognitiven Einflussfaktor bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"ich habe die Maxime das richtig zu machen (...). Es kann auch passieren, dass ein Prüfer auch eine falsche Anmerkung hat. Und wenn ich die dann nicht sehe in dem Gesetzestext oder in den IFRS-Regularien, da schalte ich schon ein und sage ne ist nicht so." (A14)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage ausdrücken, dass ein Rechenschaftsmechanismus eher keinen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG nimmt. Unabhängig hiervon ist die Anerkennung der Existenz des Rechenschaftsmechanismus durch den Interviewpartner.
Kognitive Einflussfaktoren	Motivationale Verzerrung	Konservative Annahmen AE	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen von Abschlussaufstellern zugeordnet, welche unabhängig von	"Goodwill, so nachvollziehbar das ist, letztlich ist das immer ein Damoklesschwert, was über einem schwebt. Und wenn man	Die Aussage muss von einem Abschlussaufsteller getroffen werden. Der Interviewpartner muss mit

					unternehmensinternen oder -externen Ereignissen einen eher dauerhaften Anreiz für konservativere Annahmen beim WTG als einen kognitiven Einflussfaktor bei der Durchführung des WTG beschreiben.	ein bisschen konservativ ist und keine Überraschung haben möchte, dann versucht man natürlich, solche Damoklesschwerter möglichst schnell wieder wegzukriegen." (A3)	seiner Aussage unabhängig von unternehmensinternen oder -externen Ereignissen einen eher dauerhaften Anreiz für konservativere Annahmen beim WTG als einen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG benennen. Werden konservativere Annahmen seitens des Abschlussaufstellers eher temporär aufgrund von unternehmensinternen oder -externen Ereignissen verfolgt, handelt es sich um die Kategorie „Big-Bath-Accounting“ (s. o.).
Kognitive Einflussfaktoren	Motivationale Verzerrung	Ausübung von Druck (Intern)	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine unternehmensinterne Ausübung von Druck als einen kognitiven Einflussfaktor bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Ja, dann gibt es natürlich auch die Erwartungshaltung der Vorgesetzten (...), dass man das Gefühl hat, dass man den Vorgaben folgen muss.“ (A1)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine unternehmensinterne Ausübung von Druck als einen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG benennen.
Kognitive Einflussfaktoren	Motivationale Verzerrung	Mandantenpräferenz und -druck	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Mandantenpräferenz oder -druck als einen kognitiven Einflussfaktor bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"zwei Parteien, die (...) einen Preis aushandeln. Jeder geht so weit, wie (er, der Verf.) es noch vertreten kann. Und das ist dann der Einfluss, den ich sehe.“ (B7)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage einen Anreiz oder Druck durch den Mandanten, den Präferenzen des Mandanten nachzukommen, als einen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der

							Durchführung des WTG benennen.
Kognitive Einflussfaktoren	Motivationale Verzerrung	Mandantenpräferenz und -druck	Gegenbeispiel	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Mandantenpräferenz oder -druck als eher keinen kognitiven Einflussfaktor bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"da ist mir die Mandantenzufriedenheit nicht unbedingt die erste Priorität" (B10)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage ausdrücken, dass ein Anreiz oder Druck durch den Mandanten, den Präferenzen des Mandanten nachzukommen, einen nachrangigen oder eher keinen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG nimmt. Unabhängig hiervon ist die Anerkennung der Existenz einer Anreiz- oder Drucksituation durch den Interviewpartner.
Kognitive Einflussfaktoren	Motivationale Verzerrung	Status-Quo	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Bevorzugung des Status-Quos gegenüber Veränderungen als einen kognitiven Einflussfaktor bei der Durchführung des WTG beschreiben.	„wir haben letztlich die Wachstumsrate genommen, die wir im Vorjahr auch hatten, (...) die wir schon immer hatten. Wir haben dann nicht von Jahr zu Jahr angefangen die Wachstumsrate neu zu ermitteln, sondern das ist meine Erfahrung, wenn sie einmal eine haben, dann verwenden sie die auch (...)“ (B3)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine Bevorzugung des Status-Quos gegenüber Veränderungen als einen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG benennen. Voraussetzung ist die Existenz eines Status-Quos.
Kognitive Einflussfaktoren	Motivationale Verzerrung	Status-Quo	Gegenbeispiel	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Bevorzugung des Status-Quos gegenüber Veränderungen als eher keinen kognitiven	"Und wir sagen jetzt nicht einfach okay letztes Jahr hatten wir die, die nehmen wir jetzt wieder und soll erst mal der Prüfer kommen und sagen hier die sind falsch." (A5)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage ausdrücken, dass eine Bevorzugung des Status-Quos gegenüber Veränderungen eher keinen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der

					Einflussfaktor bei der Durchführung des WTG beschreiben.		Durchführung des WTG nimmt. Voraussetzung ist die Existenz eines Status-Quos. Die Bevorzugung des Status-Quos gegenüber Veränderungen aufgrund eines hohen Headrooms ist nicht Gegenstand dieser Kategorie.
Kognitive Einflussfaktoren	Motivationale Verzerrung	Arbeitsaufwand	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche einen Anreiz für die Reduzierung seines Arbeitsaufwands als einen kognitiven Einflussfaktor bei der Durchführung des WTG beschreiben.	„von irgendwem zu gerufen (...), macht einen Mittelwert draus und dann guckt sich die nicht an, obwohl der eine bei 1,6 ist, der andere ist bei 0,5 und dann nimmt er den Mittelwert drüber und sagt ja passt ja schon irgendwie“ (B6)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage einen Anreiz für die Reduzierung seines Arbeitsaufwands als einen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG benennen. Voraussetzung ist keine Existenz eines Status-Quos.
Kognitive Einflussfaktoren	Motivationale Verzerrung	Arbeitsaufwand	Höhe des Headrooms	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche einen Anreiz für die Reduzierung des Arbeitsaufwands, wenn ein ausreichender Headroom gegeben ist, als einen kognitiven Einflussfaktor bei der Durchführung des WTG beschreiben.	„Ich brauche nicht in die 20. Nachkommastelle in Diskussionen Wachstumsrate einzusteigen, wenn es an der Impairment-Entscheidung ohnehin nichts ändern würde. Wenn ich aber auf Kante genäht oder sowieso, wie du vorher schon gesagt hast, wenn Mandant sowieso schon von selber ein Impairment plant, dann muss ich in diese Themen tiefer einsteigen.“ (B2)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage einen Anreiz für die Reduzierung seines Arbeitsaufwands, wenn ein ausreichender Headroom gegeben ist, als einen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG benennen.
Kognitive Einflussfaktoren	Kognitiv i. S. Verzerrung	Selbstüberschätzungseffekt	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine unbewusste Selbstüberschätzung als	"Die Übertreibung ist in so Grenzsituation meistens so ungefähr 30 Prozent. (...) ist glaube ich absolut unconscious,	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine unbewusste Selbstüberschätzung als einen

					einen kognitiven Einflussfaktor bei der Durchführung des WTG beschreiben.	also nicht bewusst. (...) ich glaube es ist auch die Überzeugung, dass man es machen kann." (A1)	Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG benennen.
Kognitive Einflussfaktoren	Affektive Verzerrung	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche Affekte als einen kognitiven Einflussfaktor bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Aber bei aller Theorie, die der IAS 36 da vorschreibt, das ist ein superemotionales Thema und da dann irgendwie hinzukommen, ohne Not (...), in einen Abschreibungsbereich, würde ich als Manager auch überhaupt nicht dulden" (A15)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage Affekte als einen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG benennen. Eine affektive Verzerrung dient vorliegend als Sammelbegriff für Verzerrungen durch Stimmungen oder Emotionen.
Kognitive Einflussfaktoren	Affektive Verzerrung	Gegenbeispiel	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche Affekte als eher keinen kognitiven Einflussfaktor bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Aber wenn ich mich jetzt ärger, weil es jetzt irgendwie Mist ist, also es kommt schon vor, dann sage ich ne Leute, also ganz ehrlich, aber am Ende des Tages entscheide ich deswegen nicht härter oder so" (B11)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage ausdrücken, dass Affekte eher keinen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG nimmt. Unabhängig hiervon ist die Anerkennung der Existenz von Affekten durch den Interviewpartner. Eine affektive Verzerrung dient vorliegend als Sammelbegriff für Verzerrungen durch Stimmungen oder Emotionen.
Stellschrauben für abschlusspolitische Maßnahmen	Zähler: Cashflow-Planung	Zusätzliche Ergebnispotenziale	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Aufdeckung von zusätzlichen Ergebnispotentialen als abschlusspolitische Maßnahme zur	"die meisten nehmen dann entsprechende Ergebnispotenziale mit in die Planung auf, um das Ergebnis noch weiter anzuheben, also das EBITDA also	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Aufdeckung von zusätzlichen Ergebnispotentialen als abschlusspolitische Maßnahme zur Erhöhung

					Erhöhung des erzielbaren Betrags einer ZGE beim WTG beschreiben.	damit den Cash-Flow zu erhöhen." (A19)	des erzielbaren Betrags beim WTG benennen.
Stellschrauben für abschlusspolitische Maßnahmen	Zähler: Cashflow-Planung	EBIT-Marge	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Anpassung der EBIT-Marge als abschlusspolitische Maßnahme zur Erhöhung bzw. Verringerung des erzielbaren Betrags einer ZGE beim WTG beschreiben.	"Wenn ich vorher sage ich mal, wenn da einer kommt und plant was weiß ich 6,5 Prozent EBIT Marge, hey, 6,7 Prozent, da können Sie uns nicht das Gegenteil nachweisen als Externer. Und je weiter hinten ich das in dem Planungszeitraum mache, umso eher fällt es durch." (A3)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine Anpassung der EBIT-Marge als abschlusspolitische Maßnahme zur Erhöhung bzw. Verringerung des erzielbaren Betrags beim WTG benennen.
Stellschrauben für abschlusspolitische Maßnahmen	Zähler: Cashflow-Planung	Investitionssumme	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Anpassung der Investitionssumme als abschlusspolitische Maßnahme zur Erhöhung bzw. Verringerung des erzielbaren Betrags einer ZGE beim WTG beschreiben.	"Andere nehmen zum Beispiel Investitionen raus, das ist ja dann auch ein Stellhebel, der sich dann sowohl auf die, auf den Cash-Flow bei den Investitionen auswirkt." (A19)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine Anpassung der Investitionssumme als abschlusspolitische Maßnahme zur Erhöhung bzw. Verringerung des erzielbaren Betrags einer ZGE beim WTG benennen.
Stellschrauben für abschlusspolitische Maßnahmen	Zähler: Cashflow-Planung	Einmaleffekte im Terminal Value	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine (unterlassene) Bereinigung von Einmaleffekten im Terminal Value als abschlusspolitische Maßnahme zur Erhöhung (Verringerung) des erzielbaren Betrags einer ZGE beim WTG beschreiben.	"Beispielsweise wir haben jetzt den Terminal Value besprochen. Da gibt's natürlich auch Themen beispielsweise im letzten Planjahr, was sind denn da für Einmaleffekte drin, die sich vielleicht eben nicht in der Zukunft weiterschreiben und dann schaut man da halt mal ein bisschen genauer rein und filtert das raus, solche Sachen. Weil wenn man es nicht muss aus Vereinfachungsgründen dann sagt man komm, lassen wir drin stehen, tut keinem weh. Wenn es doch	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine Bereinigung von Einmaleffekten im Terminal Value als abschlusspolitische Maßnahme zur Erhöhung des erzielbaren Betrags einer ZGE oder eine Unterlassung dieser Bereinigung als abschlusspolitische Maßnahme zur Reduzierung des erzielbaren Betrags einer ZGE benennen.

						ein bisschen enger wird, schaut man da mal genauer hin." (A9)	
Stellschrauben für abschlusspolitische Maßnahmen	Identifizierung einer ZGE	hohe Testebene	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Wahl einer möglichst hohen Testebene beim WTG als abschlusspolitische Maßnahme zur Vermeidung einer Wertminderung des Goodwills beschreiben.	"hier als Ersteller des Goodwill-Impairment Test, ist natürlich, war natürlich maßgebend oder für uns quasi das Ziel natürlich der... das...die Testebene möglichst hoch anzulegen ja, also im Idealfall auf Segmentebene. Weil man dann natürlich möglichst viel reinpacken kann." (A4)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Wahl einer möglichst hohen Testebene beim WTG als abschlusspolitische Maßnahme zur Vermeidung einer Wertminderung des Goodwills benennen.
Stellschrauben für abschlusspolitische Maßnahmen	Nenner: Diskontierungszinssatz	Auswahl der Peer-Group	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Anpassung der Peer-Group als abschlusspolitische Maßnahme zur Erhöhung bzw. Verringerung des erzielbaren Betrags beim WTG beschreiben.	"Im WACC können Sie immer ein bisschen spielen, je nachdem, welchen Peer sie reinnehmen oder nicht und wie Sie da so die statistischen Signifikanzkriterien definieren." (A13)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine Anpassung der Peer-Group als abschlusspolitische Maßnahme zur Erhöhung bzw. Verringerung des erzielbaren Betrags beim WTG benennen.
Eher keine Herausforderung bei der praktischen Handhabung	Wachstumsabschlag Terminal Value	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Ermittlung des Wachstumsabschlags im Terminal Value als eher keine Herausforderung bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"die werden nicht jetzt explizit berechnet oder so, sondern es ist wirklich die ein Prozent, die waren dann (...) halt da, die wurden irgendwann mal angesetzt, mit dem Wirtschaftsprüfer da ausdiskutiert, seitdem gelten die da." (A19)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage explizit die Ermittlung des Wachstumsabschlags im Terminal Value als eher keine Herausforderung bei der Durchführung des WTG benennen.
Eher keine Herausforderung bei der praktischen Handhabung	Erweiterungs- und Erhaltungsinvestitionen	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Abgrenzung von Erweiterungs- und Erhaltungsinvestitionen als eher keine Herausforderung bei	"Erweiterungsinvestitionen werden bei uns nur im Budget berücksichtigt und ansonsten soll ja der eingeschwungene Zustand hergestellt werden. Also sind über das Budget hinaus keine Erweiterungen geplant und die werden dann aus der	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage explizit die Abgrenzung von Erweiterungs- und Erhaltungsinvestitionen als eher keine Herausforderung bei

					der Durchführung des WTG beschreiben.	Konzernplanung wieder eliminiert. Die Eliminierung ist wenig herausfordernd, also eher unspektakulär." (A12)	der Durchführung des WTG benennen.
Eher keine Herausforderung bei der praktischen Handhabung	Identifizierung einer ZGE	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Identifizierung einer ZGE als eher keine Herausforderung bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"ich habe auch ein Hotelmandat, da ist das relativ einfach, da jedes Hotel eine CGU" (B8)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage explizit die Identifizierung einer ZGE als eher keine Herausforderung bei der Durchführung des WTG benennen.
Informationsverarbeitung und Durchführung des WTG	Outsourcing	Kein Outsourcing	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche keine Auslagerung (outsourcing) von Komponenten des WTG und insofern eine vollständig unternehmensinterne Anfertigung dieser beschreiben.	"Bei uns ist gar nichts outsourct, wir machen alles selbst." (A2)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage ausdrücken, dass keine Komponenten des WTG ausgelagert werden oder wurden und diese insofern unternehmensintern angefertigt werden.
Informationsverarbeitung und Durchführung des WTG	Outsourcing	Diskontierungszinssatz	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Auslagerung (outsourcing) des Diskontierungszinssatzes bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"dann brauchen wir noch (...) die Diskontierungsraten. Da haben wir [Big4] mit beauftragt, (...). Das ist im Prinzip ja ausgelagert, das ermitteln wir nicht selber." (A16)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage Auslagerung (outsourcing) des Diskontierungszinssatzes bei der Durchführung des WTG benennen.
Informationsverarbeitung und Durchführung des WTG	Outsourcing	Wertminderungstest-Modell	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Auslagerung (outsourcing) des Wertminderungstest-Modells bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Das zugrundeliegende Impairment Modell besteht in Excel und funktioniert unter anderem mit VBA-Macros. Es basiert auf einem Modell einer Big4." (A12)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage Auslagerung (outsourcing) des Wertminderungstest-Modells bei der Durchführung des WTG benennen.

Informationsverarbeitung und Durchführung des WTG	Outsourcing	Auswahl der Peer-Group	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Auslagerung (outsourcing) der Auswahl der Peer-Group bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Also auch über die Zusammensetzung der Peer unterhalten wir uns eben auch mit unseren Beratern, also gerade bei dieser, bei unserer Forschungs- und Entwicklungsgesellschaft. Der weiß ja, der weiß halt auch das Thema und der guckt sich dann auch an und der weiß ja auch ganz genau, wenn eine Gesellschaft rausfällt, hat der ein Portfolio an Gesellschaften, die so vom Kontext her so vergleichbar sein könnten und gibt uns die dann quasi auch zur Diskussion." (A15)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage Auslagerung (outsourcing) der Auswahl der Peer-Group bei der Durchführung des WTG benennen.
Informationsverarbeitung und Durchführung des WTG	Outsourcing	Basiszinssatz-Modell	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Auslagerung (outsourcing) des Basiszinssatz-Modells bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"also wir haben auch eine Dienstleistungsgesellschaft, (...) die haben uns ein Tool gegeben, wie wir quasi basierend auf den auf den Daten vom Statistischen Bundesamt den Basiszins dann halt berechnen." (A15)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage Auslagerung (outsourcing) des Basiszinssatz-Modells bei der Durchführung des WTG benennen.
Informationsverarbeitung und Durchführung des WTG	Outsourcing	Beta-Faktor	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Auslagerung (outsourcing) der Berechnung des Beta-Faktors bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Und da Gott sei Dank haben wir eben in der Kooperation mit dem Berater, die haben das quasi einmal für sich den Bezug zu irgendeiner Datenbank, gehen die halt im Prinzip her, updaten das mit irgendwelchen verformelten Excelberichten, die auf die Datenbanken zugreifen und sie im Prinzip immer das Beta für jede Peer-Group mit den entsprechenden Daten, eben auch für FK usw., so dass man nachher zu dem	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage Auslagerung (outsourcing) der Berechnung des Beta-Faktors bei der Durchführung des WTG benennen.

						entsprechenden Beta der Peer Group halt kommen." (A15)	
Informationsverarbeitung und Durchführung des WTG	Problemrepräsentation	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche den Aufbau des subjektiven Problemabbildungsraums auf Basis von Vorinformationen beschreiben.	"Und auf Basis dieser Informationen, die man über das ganze Jahr hinweg sammelt, hat man ja schon so ein gewisses Erwartungsrepertoire sich zusammengelegt und hat auch so ein bisschen vorstrukturiert, was eben die Themen sein werden." (A2)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage Vorinformationen, Eigenschaften oder Prozesse benennen, die aus einer kognitiven Perspektive zum Aufbau seines subjektiven Problemabbildungsraums bei der Durchführung des WTG führen.
Informationsverarbeitung und Durchführung des WTG	Informationssuche	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Suche nach Informationen bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Also manchmal kann es schon schwierig sein, auch geeignete Daten zu finden. (...) wenn du eine sehr spezielle Industrie hast. Also wir hatten einen target, denke ich gerade dran, die waren irgendwie im, die haben so Pfandflaschen sortierte, also halt einfach die Bierflaschen da so für die Supermärkte irgendwie sortiert. Da findet du keinen market report für die Industrie Bierflaschensortierer oder so ja. Da wirds schon schwierig auch Daten zu bekommen, also das ist tatsächlich manchmal eine Herausforderung." (B11)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine Suche nach Informationen bei der Durchführung des WTG beschreiben.
Informationsverarbeitung und Durchführung des WTG	Informationsevaluierung	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine Evaluierung von identifizierten Informationen bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Manche Geschäftsmodelle sind super getrackt. Automotive, da kriegt man so viel Informationen, das ist nicht weiter schwer. Da ist es eher schwer zu sortieren, was ist es denn jetzt? Automobilzulieferer? In welchem Land? Welches Risiko? Welche	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine Evaluierung von identifizierten Informationen bei der Durchführung des WTG beschreiben.

						Kette genau? Passt das wirklich?" (B7)	
Informationsverarbeitung und Durchführung des WTG	Abbruch des Informationsverarbeitungsprozesses	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche den iterativen Informationsverarbeitungsprozess bzw. dessen Abbruch bei der Durchführung des WTG beschreiben.	"Und ich glaube, ich glaube, dass man Goodwill-Impairment Test fertig ist, wenn ich selbst die Daten verstanden habe und so lange wie, ich mache die Planung nicht ja, aber wenn die Planung mich nicht überzeugt und ich die nicht verstehe, dann ist es auch noch nicht fertig. Und dann müssen wir halt zur Not nochmal die fünfte Runde mit diesem oder jenem Fachcontroller über R&D Kosten drehen und ich muss noch mal die Programme erklären und warum sein sein PTS, also warum seine seines success rate auf diesem oder jenem Projekt doch noch mal runter oder hochgegangen ist." (A2)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage den iterativen Informationsverarbeitungsprozess bzw. dessen Abbruch bei der Durchführung des WTG beschreiben.
Informationsverarbeitung und Durchführung des WTG	Abgrenzung Durchführung und Entscheidungen	–	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche Aufgaben und/oder Entscheidungsbefugnisse von dem an der Durchführung des WTG beteiligten Personenkreis beschreiben.	"Das ist beim Goodwill-Impairment Test eigentlich nicht anders als bei anderen Themen auch, also je, die meisten Sachen können und sollen wir hier auf unserer Ebene entscheiden und von uns wird halt erwartet, dass wir ein Gefühl dafür haben, dann zu sagen So, das ist jetzt aber ein Thema das sollten die ein, zwei Etagen oben drüber besser kennen und gegebenenfalls auch, will man sich dann auch mal zumindest eine Zustimmung einholen, dass man	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage Aufgaben und/oder Entscheidungsbefugnisse von dem an der Durchführung des WTG beteiligten Personenkreis benennen.

						sagt, wir würden das jetzt so und so machen, ist das für dich okay? Und dann sagen die halt so Ja, macht. Manchmal sagen sie auch so Ne, bitte nicht. Bitte, bitte ein bisschen konservativer rangehen oder was auch immer. Das ist aber das können Sie nur schwer auseinandernehmen, wer konkret welche Detailentscheidung trifft." (A13)	
--	--	--	--	--	--	--	--

Literaturverzeichnis

- AbuGhazaleh, N. M./Al-Hares, O. M./Roberts, C. (2011):** Accounting Discretion in Goodwill Impairments: UK Evidence, in: Journal of International Financial Management & Accounting 2011, Jahrgang 22, Heft 3, S. 165-204.
- Anderson, J. R. (2013):** Problemlösen, in: Funke, J./Neuser-von Oettingen, K./Plata, G. (Hrsg.): Kognitive Psychologie, 7. Aufl., Berlin 2013, S. 163-194.
- Arkes, H. R. (1991):** Costs and Benefits of Judgment Errors: Implications for Debiasing, in: Psychological Bulletin 1991, Jahrgang 110, Heft 3, S. 486-498.
- Asbahr, K. (2018):** Entzerrungsstrategien bei der Prüfung geschätzter Werte: Eine theoretische Analyse und empirische Untersuchung zur Berichterstattung über Key Audit Matter, Wiesbaden 2018.
- Atteslander, P. (2010):** Methoden der empirischen Sozialforschung, 13. Aufl., Berlin 2010.
- Baetge, J. (2009):** Verwendung von DCF-Kalkülen bei der Bilanzierung nach IFRS, in: Die Wirtschaftsprüfung 2009, Jahrgang 62, Heft 1, S. 13-23.
- Baetge, J./Thiele, S./Hain, T./Krolak, T. (2016):** IAS 36 Wertminderung von Vermögenswerten (Impairment of Assets), in: Baetge, J./Wollmert, P./Kirsch, H.-J./Oser, P./Bischof, S. (Hrsg.): Rechnungslegung nach IFRS, 2016, S. 1-69.
- Ballwieser, W. (1998):** Unternehmensbewertung mit Discounted Cash Flow-Verfahren, in: Die Wirtschaftsprüfung 1998, Jahrgang 51, Heft 51, S. 81-92.
- Barney, J. (1991):** Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, in: Journal of Management 1991, Jahrgang 17, Heft 1, S. 99-119.
- Bartl, M./Weller, S. (2017):** Zugangs- und Folgebewertung – IFRS, in: Merkt, H./Probst, A./Fink, C. (Hrsg.): Rechnungslegung nach IFRS, Stuttgart 2017, S. 587-613.
- Bazerman, M. H./Morgan, K. P./Loewenstein, G. F. (1997):** The Impossibility of Auditor Independence, in: Sloan Management Review 1997, Jahrgang 38, Heft 4, S. 89-94.
- Beasley, M. S./Carcello, J. V./Hermanson, D. R./Neal, T. L. (2009):** The Audit Committee Oversight Process, in: Contemporary Accounting Research 2009, Jahrgang 26, Heft 1, S. 65-122.

- Beatty, A./Weber, J. (2006):** Accounting Discretion in Fair Value Estimates: An Examination of SFAS 142 Goodwill Impairments, in: Journal of Accounting Research 2006, Jahrgang 44, Heft 2, S. 257-288.
- Bergen, N./Labonté, R. (2020):** “Everything Is Perfect, and We Have No Problems”: Detecting and Limiting Social Desirability Bias in Qualitative Research, in: Qualitative Health Research 2020, Jahrgang 30, Heft 5, S. 783-792.
- Betsch, T./Funke, J./Plessner, H. (2011):** Denken – Urteilen, Entscheiden, Problemlösen, Berlin 2011.
- Bleuler, E. (1979):** Lehrbuch der Psychiatrie, 14. Aufl., Berlin u. a. 1979.
- Bogner, A./Littig, B./Menz, W. (2014):** Interviews mit Experten: Eine praxisorientierte Einführung, Wiesbaden 2014.
- Bonner, S. E. (2008):** Judgment and Decision Making in Accounting, Upper Saddle River, NJ 2008.
- Bower, G. H. (1981):** Mood and Memory, in: American Psychologist 1981, Jahrgang 36, Heft 2, S. 129-148.
- Bradburn, N. M./Sudman, S./Blair, E./Stocking, C. (1978):** Question Threat and Response Bias, in: Public Opinion Quarterly 1978, Jahrgang 42, Heft 2, S. 221-234.
- Burgstahler, D./Dichev, I. (1997):** Earnings management to avoid earnings decreases and losses, in: Journal of Accounting & Economics 1997, Jahrgang 24, Heft 1, S. 99-126.
- Chalmers, K./Clinch, G./Godfrey, J. M./Wei, Z. (2012):** Intangible assets, IFRS and analysts’ earnings forecasts, in: Accounting and Finance 2012, Jahrgang 52, Heft 3, S. 691-721.
- Chung, B. H./Hribar, P. (2021):** CEO Overconfidence and the Timeliness of Goodwill Impairments, in: Accounting Review 2021, Jahrgang 96, Heft 3, S. 221-259.
- Coombs, W. T. (2007):** Protecting Organization Reputations During a Crisis: The Development and Application of Situational Crisis Communication Theory, in: Corporate Reputation Review 2007, Jahrgang 10, Heft 3, S. 163-176.
- De Dreu, C. K. W./Koole, S. L./Steinel, W. (2000):** Unfixing the Fixed Pie: A Motivated Information-Processing Approach to Integrative Negotiation, in: Journal of Personality and Social Psychology 2000, Jahrgang 79, Heft 6, S. 975-987.

- De Dreu, C. K. W./van Knippenberg, D. L. (2005):** The possessive self as a barrier to constructive conflict management: Effects of mere ownership, process accountability, and self-concept clarity on competitive cognitions and behavior, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 2005, Jahrgang 89, Heft 3, S. 345-357.
- DeZoort, F. T./Lord, A. T. (1997):** A Review and Synthesis of Pressure Effects Research in Accounting, in: *Journal of Accounting Literature* 1997, Jahrgang 16, S. 28-85.
- Döring, N./Bortz, J. (2016):** *Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften*, 5. Aufl., Berlin und Heidelberg 2016.
- DPR (Hrsg.) (2019):** Tätigkeitsbericht 2018, abrufbar unter: https://www.frep.info/docs/jahresberichte/2018/2018_tb.pdf (Stand: 19.07.2021).
- DPR (Hrsg.) (2021):** Tätigkeitsbericht 2020, abrufbar unter: https://www.frep.info/docs/jahresberichte/2020/2020_tb.pdf (Stand: 19.07.2021).
- Easterby-Smith, M./Thorpe, R./Jackson, P. R./Jaspersen, L. J. (2018):** *Management and Business Research*, 6. Aufl., Los Angeles 2018.
- Einhorn, H. J./Hogarth, R. M. (1978):** Confidence in Judgment: Persistence of the Illusion of Validity, in: *Psychological Review* 1978, Jahrgang 85, Heft 5, S. 395-416.
- Elliott, J. A./Shaw, W. H. (1988):** Write-Offs As Accounting Procedures to Manage Perceptions, in: *Journal of accounting research* 1988, Jahrgang 26, Heft 2, S. 91-119.
- ESMA (Hrsg.) (2013):** European enforcers review of impairment of goodwill and other intangible assets in the IFRS financial statements, abrufbar unter: <https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/2015/11/2013-02.pdf> (Stand: 19.07.2021).
- Eulerich, M./Fligge, B./Scholz, R./Vitols, S./Campagna, S. (2022):** Unternehmenskäufe und -übernahmen in Deutschland – Entwicklung, Goodwill und Mitbestimmung, Mitbestimmungsreport Nr. 74, in: Hans-Böckler-Stiftung (Hrsg.), 2022, S. 1-14.
- Festinger, L. (1965):** *A Theory of Cognitive Dissonance*, 3. Aufl., Redwood City, CA 1965.
- Friedrichs, J. (1990):** *Methoden empirischer Sozialforschung*, 14. Aufl., Opladen 1990.

- Gans, C. (1986):** Betriebswirtschaftliche Prüfungen als heuristische Suchprozesse: der Entwurf einer pragmatisch orientierten Prüfungstheorie auf der Grundlage der angelsächsischen empirischen Prüfungsforschung, Bergisch Gladbach u. a. 1986.
- Gietzmann, M./Wang, Y. (2019):** Goodwill valuations certified by independent experts: Bigger and cleaner impairments?, in: Journal of Business Finance & Accounting 2019, Jahrgang 47, Heft 1-2, S. 27-51.
- Glaser, B. G. (1967):** The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research, Chicago 1967.
- Gläser, J./Laudel, G. (2010):** Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse als Instrumente rekonstruierender Untersuchungen, 4. Aufl., Wiesbaden 2010.
- Glaum, M./Landsman, W. R./Wyrwa, S. (2018):** Goodwill Impairment: The Effects of Public Enforcement and Monitoring by Institutional Investors, in: Accounting Review 2018, Jahrgang 93, Heft 6, S. 149-180.
- Graham, J. R./Harvey, C. R./Rajgopal, S. (2005):** The economic implications of corporate financial reporting, in: Journal of Accounting & Economics 2005, Jahrgang 40, Heft 1-3, S. 3-73.
- Griffith, E. E./Hammersley, J. S./Kadous, K./Young, D. (2015):** Auditor Mindsets and Audits of Complex Estimates, in: Journal of Accounting Research 2015, Jahrgang 53, Heft 1, S. 49-77.
- Hair, J. F./Page, M./Brunsveld, N. (2019):** Essentials of business research methods, 4. Aufl., Abingdon und New York 2019.
- Hayn, C./Hughes, P. J. (2006):** Leading Indicators of Goodwill Impairment, in: Journal of Accounting, Auditing & Finance 2006, Jahrgang 21, Heft 3, S. 223-265.
- Healy, P. M./Palepu, K. G./Ruback, R. S. (1992):** Does corporate performance improve after mergers?, in: Journal of Financial Economics 1992, Jahrgang 31, Heft 2, S. 135-175.
- Hilton, A. S./O'Brien, P. C. (2009):** Inco Ltd.: Market Value, Fair Value, and Management Discretion, in: Journal of Accounting Research 2009, Jahrgang 47, Heft 1, S. 179-211.
- Hogarth, R. M. (1994):** Judgement and Choice: The Psychology of Decision, 2. Aufl., Chichester, NY 1994.
- Hopf, C. (2016):** Schriften zu Methodologie und Methoden qualitativer Sozialforschung, Wiesbaden 2016.

- IASB (Hrsg.) (2003):** IAS 8, Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors, London, UK 2003.
- IASB (Hrsg.) (2006):** IFRS 8, Operating Segments, London, UK 2006.
- IASB (Hrsg.) (2013):** IAS 36, Impairment of Assets, London, UK 2013.
- IASB (Hrsg.) (2015):** Report and Feedback Statement – Post-implementation Review of IFRS 3 Business Combinations, abrufbar unter: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/pir-ifrs-3/published-documents/pir-ifrs-3-report-feedback-statement.pdf> (Stand: 05.02.2023).
- IASB (Hrsg.) (2018):** Conceptual Framework for Financial Reporting, London, UK 2018.
- IASB (Hrsg.) (2020a):** Discussion Paper 2020/1 „Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment“, abrufbar unter: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/goodwill-and-impairment/goodwill-and-impairment-dp-march-2020.pdf> (Stand: 23.02.2023).
- IASB (Hrsg.) (2020b):** IAS 1, Presentation of Financial Statements, London, UK 2020.
- IASB (Hrsg.) (2020c):** IFRS 3, Business Combinations, London, UK 2020.
- IASB (Hrsg.) (2020d):** IFRS 16, Leases, London, UK 2020.
- IASB (Hrsg.) (2022):** Pressemitteilung vom 24. November 2022 „IASB votes to retain impairment-only approach for goodwill accounting“, abrufbar unter: <https://www.ifrs.org/news-and-events/news/2022/11/iasb-votes-to-retain-impairment-only-approach-for-goodwill-accounting/> (Stand: 22.02.2023).
- Izzo, M. F./Luciani, V./Sartori, E. (2013):** Impairment of Goodwill: Level of Compliance and Quality of Disclosure during the Crisis – An Analysis of Italian Listed Companies, in: International Business Research 2013, Jahrgang 6, Heft 11, S. 94-121.
- Johnson, V. E./Kaplan, S. E. (1991):** Experimental Evidence on the Effects of Accountability on Auditor Judgments, in: Auditing: A Journal of Practice and Theory 1991, Jahrgang 10 (Supplement), S. 96-107.
- Kahneman, D./Knetsch, J. L./Thaler, R. H. (1991):** Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias, in: Journal of Economic Perspectives 1991, Jahrgang 5, Heft 1, S. 193-206.

- Kahneman, D./Tversky, A. (1972):** Subjective probability: A judgment of representativeness, in: *Cognitive Psychology* 1972, Jahrgang 3, Heft 3, S. 430-454.
- Kahneman, D./Tversky, A. (1984):** Choices, values and frames, in: *American Psychologist* 1984, Jahrgang 39, Heft 4, S. 341-350.
- Kennedy, J. (1993):** Debiasing Audit Judgment with Accountability: A Framework and Experimental Results, in: *Journal of Accounting Research* 1993, Jahrgang 31, Heft 2, S. 231-245.
- King, J./Slovic, P. (2014):** The affect heuristic in early judgments of product innovations: Use of the affect heuristic, in: *Journal of Consumer Behaviour* 2014, Jahrgang 13, Heft 6, S. 411-428.
- Kirsch, H. (2004):** Finanz- und erfolgswirtschaftliche Jahresabschlussanalyse nach IFRS, München 2004.
- Kroll LLC (Hrsg.) (2021):** 2021 European Goodwill Impairment Study, abrufbar unter: <https://www.kroll.com/en/insights/publications/valuation/2021-european-goodwill-impairment-study> (Stand: 25.02.2023).
- Kroll LLC (Hrsg.) (2022):** 2021 U. S. Goodwill Impairment Study, abrufbar unter: <https://www.kroll.com/-/media/kroll/pdfs/publications/2021-us-goodwill-impairment-study-report.pdf> (Stand: 25.02.2023).
- Krumpal, I. (2013):** Determinants of social desirability bias in sensitive surveys: A literature review, in: *Quality & Quantity – International Journal of Methodology* 2013, Jahrgang 47, Heft 4, S. 2025-2047.
- Kruschwitz, L./Löffler, A. (2008):** Kapitalkosten aus theoretischer und praktischer Perspektive, in: *Die Wirtschaftsprüfung* 2008, Jahrgang 61, Heft 17, S. 803-810.
- Laghi, E./Mattei, M./Di Marcantonio, M. (2013):** Assessing the Value Relevance of Goodwill Impairment Considering Country-Specific Factors: Evidence from EU Listed Companies, in: *International Journal of Economics and Finance* 2013, Jahrgang 5, Heft 7, S. 32-49.
- Lamnek, S./Krell, C. (2016):** *Qualitative Sozialforschung*, 6. Aufl., Weinheim 2016.
- Lerner, J. S./Tetlock, P. E. (1999):** Accounting for the Effects of Accountability, in: *Psychological Bulletin* 1999, Jahrgang 125, Heft 2, S. 255-275.

- Li, K. K./Sloan, R. G. (2017):** Has goodwill accounting gone bad?, in: Review of Accounting Studies 2017, Jahrgang 22, Heft 2, S. 964-1003.
- Li, Z./Shroff, P. K./Venkataraman, R./Zhang, I. X. (2011):** Causes and consequences of goodwill impairment losses, in: Review of Accounting Studies 2011, Jahrgang 16, Heft 4, S. 745-778.
- Liu, G./Sun, J. (2022):** The impact of COVID-19 pandemic on earnings management and the value relevance of earnings: US evidence, in: Managerial Auditing Journal 2022, Jahrgang 37, Heft 7, S. 850-868.
- Lüdenbach, N./Hoffmann, W.-D./Freiberg, J. (2020):** § 11 Ausserplanmässige Abschreibungen, Wertaufholung (Impairment of Assets, Reversal of Impairment Loss), in: Lüdenbach, N./Hoffmann, W.-D./Freiberg, J. (Hrsg.): Haufe IFRS-Kommentar, 18. Aufl., Freiburg 2020, S. 447-569.
- Mandl, G./Rabel, K. (1997):** Unternehmensbewertung: Eine praxisorientierte Einführung, Wien u. a. 1997.
- Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K. (2020):** Wirtschaftsprüfung: Grundlagen des betriebswirtschaftlichen Prüfungswesens nach nationalen und internationalen Normen, 6. Aufl., Stuttgart 2020.
- Masters-Stout, B./Costigan, M. L./Lovatac, L. M. (2008):** Goodwill impairments and chief executive officer tenure, in: Critical Perspectives on Accounting 2008, Jahrgang 19, Heft 8, S. 1370-1383.
- Mayring, P. (2016):** Einführung in die qualitative Sozialforschung, 6. Aufl., Weinheim 2016.
- Mazzi, F./Liberatore, G./Tsalavoutas, I. (2016):** Insights on CFOs' Perceptions about Impairment Testing Under IAS 36, in: Accounting in Europe 2016, Jahrgang 13, Heft 3, S. 353-379.
- McAllister, P./Baum, A./Crosby, N./Gallimore, P./Gray, A. (2003):** Appraiser behaviour and appraisal smoothing: Some qualitative and quantitative evidence, in: Journal of Property Research 2003, Jahrgang 20, Heft 3, S. 261-280.
- McMillan, J. J./White, R. A. (1993):** Auditors' Belief Revisions and Evidence Search: The Effect of Hypothesis Frame, Confirmation Bias, and Professional Skepticism, in: Accounting Review 1993, Jahrgang 68, Heft 3, S. 443-465.
- Miller, D. T./Ross, M. (1975):** Self-Serving Biases in the Attribution of Causality: Fact or Fiction?, in: Psychological Bulletin 1975, Jahrgang Heft 2, S. 213-225.

- Mock, T. J./Wright, A. (1993):** An exploratory study of auditors' evidential planning judgments, in: *Auditing: A Journal of Practice and Theory* 1993, Jahrgang 12, Heft 2, S. 39-61.
- Murphy, K. J./Zimmerman, J. L. (1993):** Financial performance surrounding CEO turnover, in: *Journal of Accounting & Economics* 1993, Jahrgang 16, Heft 1, S. 273-315.
- Mussweiler, T./Englich, B./Strack, F. (2004):** Anchoring Effect, in: Pohl, R. F. (Hrsg.): *Cognitive Illusions - A Handbook on Fallacies and Biases in Thinking, Judgement and Memory*, Hove (East Sussex) 2004, S. 183-213.
- Nederhof, A. J. (1985):** Methods of coping with social desirability bias: A review, in: *European Journal of Social Psychology* 1985, Jahrgang 15, Heft 3, S. 263-280.
- Newell, A./Simon, H. A. (1972):** *Human problem solving*, Englewood Cliffs, NJ 1972.
- Nisbett, R. E./Zukier, H./Lemley, R. E. (1981):** The Dilution Effect: Nondiagnostic Information Weakens the Implications of Diagnostic Information, in: *Cognitive Psychology* 1981, Jahrgang 13, Heft 2, S. 248-277.
- Patil, S. V./Vieider, F./Tetlock, P. E. (2014):** Process Versus Outcome Accountability, in: Goodin, R. E./Bovens, M./Schillemans, T. (Hrsg.): *The Oxford Handbook of Public Accountability*, New York, NY 2014, S. 69-89.
- Pawelzik, K. U./Dörschell, A. (2012):** Wertminderungen im Anlagevermögen (IAS 36), in: Heuser, P. J./Theile, C. (Hrsg.): *IFRS Handbuch*, 5. Aufl., Köln 2012, S. 363-426.
- Peecher, M. E./Kleinmuntz, D. N. (1991):** Discussion of Experimental Evidence on the Effects of Accountability on Auditor Judgments, in: *AJPT* 1991, Jahrgang 10 (Supplement), S. 108-113.
- Petersen, C./Plenborg, T. (2010):** How Do Firms Implement Impairment Tests of Goodwill?, in: *Abacus* 2010, Jahrgang 46, Heft 4, S. 419-446.
- Pottgießer, G./Velte, P./Weber, C.-P. (2005):** Ermessensspielräume im Rahmen des Impairment-Only-Approach – Eine kritische Analyse zur Folgebewertung des derivativen Geschäfts- oder Firmenwerts (Goodwill) nach IFRS 3 und IAS 36 (rev. 2004), in: *Deutsches Steuerrecht* 2005, Jahrgang 43, Heft 41, S. 1748-1752.
- Reinke, J. (2010):** *Impairment Test nach IAS 36 – Grundlagen, Durchführung, abschlusspolitisches Potenzial*, Berlin 2010.

- Rentfro, R. W. (2007):** The Effects of Prior Involvement and Accountability on Asset Impairment Decisions, in: American Society of Business and Behavioral Sciences E-Journal 2007, Jahrgang 3, Heft 1, S. 100-113.
- Ross, L. (1977):** The Intuitive Psychologist And His Shortcomings: Distortions in the Attribution Process, in: L. Berkowitz (Hrsg.): Advances in Experimental Social Psychology, 10. Aufl., California 1977, S. 173-220.
- Rubin, H. J./Rubin, I. S. (2004):** Qualitative Interviewing: The Art of Hearing Data, 2. Aufl., Los Angeles 2004.
- Ruhnke, K. (2000):** Normierung der Abschlußprüfung, Stuttgart 2000.
- Ruhnke, K./Kassebohm, N. (2022):** Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – Eine Analyse von Geschäftsberichten, in: Die Wirtschaftsprüfung 2022, Jahrgang 75, Heft 23, S. 1343-1350.
- Ruhnke, K./Kassebohm, N. (2023a):** Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – Ergebnisse einer interviewbasierten Studie, in: Die Wirtschaftsprüfung 2023a, Jahrgang 76, Heft 1, S. 33-40.
- Ruhnke, K./Kassebohm, N. (2023b):** Verzerrungen in der Informationsverarbeitung bei Goodwill-Wertminderungsentscheidungen: Ist die Prozessrechenschaft ein guter Entzerrungsmechanismus?, Arbeitspapier.
- Schmusch, M./Laas, T. (2006):** Werthaltigkeitsprüfungen nach IAS 36 in der Interpretation von IDW RS HFA 16, in: Die Wirtschaftsprüfung 2006, Jahrgang 59, Heft 16, S. 1048-1060.
- Schnell, R./Hill, P. B./Esser, E. (2018):** Methoden der empirischen Sozialforschung, 11. Aufl., Berlin und Boston 2018.
- Schultze, T./Pfeiffer, F./Schulz-Hardt, S. (2012):** Biased information processing in the escalation paradigm: information search and information evaluation as potential mediators of escalating commitment, in: Journal of Applied Psychology 2012, Jahrgang 97, Heft 1, S. 16-32.
- Schwind, J. (2011):** Die Informationsverarbeitung von Wirtschaftsprüfern bei der Prüfung geschätzter Werte: Eine verhaltenswissenschaftliche und empirische Analyse, Wiesbaden 2011.
- Seetharaman, A./Sreenivasan, J./Sudha, R./Ya Yee, T. (2006):** Managing impairment of goodwill, in: Journal of Intellectual Capital 2006, Jahrgang 7, Heft 3, S. 338-353.

- Shin, S./Yang, H. (2019):** CEO Overconfidence and Goodwill Impairment, Arbeitspapier, abrufbar unter <https://ssrn.com/abstract=3941972> (Stand: 23.02.2023).
- Simon, H. A. (1957):** Models of Man: Social and Rational Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting, New York 1957.
- Simonson, I./Nye, P. (1992):** The effect of accountability on susceptibility to decision errors, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 1992, Jahrgang 51, Heft 3, S. 416-446.
- Simonson, I./Staw, B. M. (1992):** Deescalation Strategies: A Comparison of Techniques for Reducing Commitment to Losing Courses of Action, in: *Journal of Applied Psychology* 1992, Jahrgang 77, Heft 4, S. 419-426.
- Smolen, G. E./Hambleton, D. C. (1997):** Is the real estate appraiser's role too much to expect?, in: *The Appraisal Journal* 1997, Jahrgang 65, Heft 1, S. 9-17.
- Stehle, R. (2004):** Die Festlegung der Risikoprämie von Aktien im Rahmen der Schätzung des Wertes von börsennotierten Kapitalgesellschaften, in: *Die Wirtschaftsprüfung* 2004, Jahrgang Heft 17, S. 906-927.
- Streim, H. (1975):** Heuristische Lösungsverfahren – Versuch einer Begriffsklärung, in: *Zeitschrift für Operations Research* 1975, Jahrgang 19, Heft 5, S. 143-162.
- Tan, H.-T. (1995):** Effects of Expectations, Prior Involvement, and Review Awareness on Memory for Audit Evidence and Judgment, in: *Journal of Accounting Research* 1995, Jahrgang 33, Heft 1, S. 113-135.
- Tan, H. C./Trotman, K. T. (2018):** Information Processing Biases in Impairment Decisions: Effect of Reversibility of Impairment Losses and Disclosure Transparency, in: *Behavioral Research in Accounting* 2018, Jahrgang 30, Heft 2, S. 77-94.
- Tetlock, P. E. (1983a):** Accountability and Complexity of Thought, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 1983a, Jahrgang 45, Heft 1, S. 74-83.
- Tetlock, P. E. (1983b):** Accountability and the Perseverance of First Impressions, in: *Social Psychology Quarterly* 1983b, Jahrgang 46, Heft 4, S. 285-292.
- Tetlock, P. E./Boettger, R. (1989):** Accountability: A Social Magnifier of the Dilution Effect, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 1989, Jahrgang 57, Heft 3, S. 388-398.

- Tetlock, P. E./Kim, J. I. (1987):** Accountability and Judgment Processes in a Personality Prediction Task, in: Journal of Personality and Social Psychology 1987, Jahrgang 52, Heft 4, S. 700-709.
- Trottier, K. (2013):** The Effect of Reversibility on a Manager's Decision to Record Asset Impairments, in: Accounting Perspectives 2013, Jahrgang 12, Heft 1, S. 1-22.
- Turner, M. J./Guilding, C. (2011):** An investigation of the motivation of hotel owners and operators to engage in earnings management, in: Qualitative Research in Accounting and Management 2011, Jahrgang 8, Heft 4, S. 358-381.
- Tversky, A./Kahneman, D. (1973):** Availability: A heuristic for judging frequency and probability, in: Cognitive Psychology 1973, Jahrgang 5, Heft 2, S. 207-232.
- Tversky, A./Kahneman, D. (1974):** Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, in: Science 1974, Jahrgang 185, Heft 4157, S. 1124-1131.
- Tversky, A./Kahneman, D. (1981):** The Framing of Decisions and the Psychology of Choice, in: Science 1981, Jahrgang 211, Heft 4481, S. 453-458.
- Tversky, A./Kahneman, D. (1992):** Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty, in: Journal of Risk and Uncertainty 1992, Jahrgang 5, Heft 4, S. 297-323.
- Wadewitz, S. (2022):** Aktiviertes Risiko, in: Börsen-Zeitung vom 28.01.2022.
- Wagenhofer, A./Ewert, R. (2015):** Externe Unternehmensrechnung, 3. Aufl., Berlin und Heidelberg 2015.
- Weber, M. (1976):** Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriss der verstehenden Soziologie, 5. Aufl., Tübingen 1976.
- Weiner, B. (1980):** Human Motivation, New York 1980.
- Wernerfelt, B. (1984):** A resource-based view of the firm, in: Strategic Management Journal 1984, Jahrgang 5, Heft 2, S. 171-180.
- Wohlgemuth, F. (2009):** IFRS: Bilanzpolitik und Bilanzanalyse – Gestaltung und Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen, Berlin 2009.
- Wolnizer, P. W. (1995):** Are Audit Committees Red Herrings?, in: Abacus 1995, Jahrgang 31, Heft 1, S. 45-66.

- Wolverton, M./Gallimore, P. (1999):** Client Feedback and the Role of the Appraiser, in: Journal of Real Estate Research 1999, Jahrgang 18, Heft 3, S. 415-431.
- Wooldridge, J. M. (2013):** Introductory Econometrics: A Modern Approach, 5. Aufl., Mason u. a. 2013.
- Wüstemann, J./Kierzek, S. (2006):** True and Fair View Revisited – A Reply to Alexander and Nobes, in: Accounting in Europe 2006, Jahrgang 3, Heft 1, S. 91-116.
- Zajonc, R. B. (1980):** Feeling and Thinking: Preferences Need No Inferences, in: American Psychologist 1980, Jahrgang 35, Heft 2, S. 151-175.

III Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – eine Analyse von Geschäftsberichten²⁹⁷

III.1 Einleitung

Ein nach IFRS erstellter Jahresabschluss zielt auf die Vermittlung entscheidungsnützlicher Informationen ab (IASB Conceptual Framework.1.2). Dieser Zielsetzung entspricht es, Wertminderungen von Vermögenswerten zu berücksichtigen. Beispielsweise sind Vermögenswerte im Anwendungsbereich von IAS 36 nicht mit einem Betrag anzusetzen, der den erzielbaren Betrag übersteigt (IAS 36.18). Ein den Buchwert unterschreitender Betrag ist gemäß IAS 36 als Wertminderungsaufwand zu erfassen.

Für einen erworbenen Goodwill, für immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer und noch nicht nutzungsreife immaterielle Vermögenswerte muss mangels planmäßiger Abschreibung jährlich ein Wertminderungstest durchgeführt werden (IAS 36.10). Für andere Vermögenswerte oder zahlungsmittelgenerierende Einheiten (ZGE) ist gemäß IAS 36.9 an jedem Abschlussstichtag zu beurteilen, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung bestehen. Für diese Beurteilung sind mindestens die in IAS 36.12 angegebenen Anhaltspunkte aus externen und internen Informationsquellen heranzuziehen. Ein Beispiel für eine interne Quelle ist, dass das interne Berichtswesen substanzielle Hinweise dafür liefert, dass die wirtschaftliche Ertragskraft eines Vermögenswerts schlechter ist oder sein wird als erwartet. Die angegebene Liste ist nicht erschöpfend, d. h. bei Bedarf sind gemäß IAS 36.13 weitere Anhaltspunkte zu berücksichtigen.

Vor dem Hintergrund signifikanter Goodwill-Bestandteile in den Bilanzen²⁹⁸ und einem Anteil von mehr als 70 % der erworbenen immateriellen

²⁹⁷ Der vorliegende Forschungsbeitrag wurde erstmalig in der WPg 23/2022 veröffentlicht.

²⁹⁸ Dies zeigt sich sowohl in absoluten Begriffen als auch im Verhältnis zum Eigenkapital. Beispielsweise nahm die Höhe der bilanzierten Goodwills von börsennotierten Unternehmen von rund 155 Mrd. Euro im Jahr 2006 auf 369 Mrd. Euro im Jahr 2019 schneller zu als das Eigenkapital, so dass sich der durchschnittliche Anteil des Goodwills am Eigenkapital von rund 34 % auf 38 % erhöhte; vgl. *Eulerich et al. (2022)*, S. 8 f., deren Studie Unternehmen der Indizes DAX, MDAX, SDAX und TecDAX sowie alle paritätisch mitbestimmten börsennotierten Unternehmen jeweils für den angegebenen Zeitraum umfasst.

Vermögensposten und des erworbenen Goodwills am Kaufpreis des erworbenen Unternehmens²⁹⁹ ist es im Sinne der Vermittlung entscheidungsnützlicher Informationen zentral, dass der Wertminderungstest normenkonform durchgeführt wird. Hierzu gehört auch, dass sich die in Bilanz und Gesamtergebnisrechnung gegebenen Informationen entscheidungsnützlich interpretieren lassen. Dies setzt insbesondere voraus, dass das bilanzierende Unternehmen im Anhang für das Verständnis relevante Informationen veröffentlicht (IAS 1.112c). So könnten beispielsweise ausgewiesene Wertminderungsaufwendungen für den Abschlussadressaten wenig aussagekräftig sein, sofern nicht nach IAS 36.130a bzw. IAS 36.131b die Ereignisse und Umstände angegeben werden, die zu der Erfassung der Wertminderung geführt haben. Hier verweist IAS 36.12 vage auf irgendeinen Anhaltspunkt (*in assessing whether there is any indication*) für eine Wertminderung, so dass die Identifizierung von Wertminderungen oftmals mit Ermessen bzw. individuellem Urteilsvermögen (*judgment*) seitens der Unternehmensleitung einhergeht. Insofern ist die zudem oftmals für Falschdarstellungen anfällige Berichterstattung über Anhaltspunkte,³⁰⁰ die zu einer Wertminderung geführt haben, für das Verständnis der Abschlussadressaten wichtig. Darüber hinaus ist die Identifizierung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung nebst der Berichterstattung darüber aus der Sicht des Aufstellers und Prüfers eines Jahres- und Konzernabschlusses zentral, um den Abschluss normenkonform aufzustellen bzw. zu prüfen.

Ziel dieses Beitrags ist eine Bestandsaufnahme aus den IFRS-Konzernabschlüssen börsennotierter Unternehmen zu den ausgewiesenen Anhaltspunkten für eine Wertminderung nach IAS 36. Aufgrund der Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die zuletzt veröffentlichten Abschlüsse des Geschäftsjahres 2020 wird vergleichend das Geschäftsjahr 2018 als ein nicht-krisenbeeinflusstes Jahr untersucht. Der Beitrag gibt zunächst einen Überblick über den Forschungsstand, stellt anschließend eine eigene empirische Untersuchung vor und schließt mit einer Zusammenfassung.

²⁹⁹ Vgl. beispielsweise *KPMG (Hrsg.)* (2020), S. 4, basierend auf einer Untersuchung von 700 Transaktionen der Jahre 2008 bis 2017.

³⁰⁰ Vgl. beispielsweise *Izzo/Luciani/Sartori* (2013), S. 108 ff.

III.2 Forschungsstand

Eine Vielzahl von Beiträgen thematisiert die Einhaltung der standardspezifischen Angabepflichten gemäß IAS 36 über Scoring-Modelle. Vereinfacht formuliert werden die normativen Anforderungen an die Berichterstattung ermittelt (maximal erreichbare Punktzahl), deren Erfüllung empirisch geprüft und ein Qualitätswert (Score, auch Disclosure-Index) bestimmt. Insgesamt zeigt die Empirie zeit- und länderübergreifend, dass Unternehmen in erheblichem Umfang den Angabepflichten gemäß IAS 36 nicht nachgekommen sind und sich der durchschnittliche Disclosure-Index zumeist zwischen etwa 50 % und 80 % bewegte.³⁰¹ Die Offenlegungsqualität wird auch durch unternehmensspezifische Variablen (beispielsweise IFRS-Erfahrung, Existenz von Prüfungsausschüssen, Größe, Streubesitzanteil) und länderspezifische Variablen (beispielsweise Stärke des Enforcement-Systems) determiniert.³⁰² Eine signifikante Veränderung der Offenlegungsqualität in einem Krisenjahr konnte nicht festgestellt werden, jedoch eine leichte Verbesserung in den Folgejahren.³⁰³ Zum Teil werden auch spezifische Angabepflichten zu Anhaltspunkten einer Wertminderung (IAS 36.130a bzw. IAS 36.131b) über einen Teil-Disclosure-Index untersucht. So lag ein auf IAS 36.131b bezogener Teil-Disclosure-Index beispielsweise auf der Grundlage einer europäischen Stichprobe für alle Vermögenswerte im Anwendungsbereich von IAS 36 bei 50,4 %.³⁰⁴ Bezogen auf den Goodwill lag dieser Index bei nur 39,0 %.³⁰⁵

Weitere Studien systematisieren Anhaltspunkte für Wertminderungen. Demnach lassen sich einerseits regelmäßig wiederkehrende branchenübergreifende Anhaltspunkte beobachten, beispielsweise Auftragsrückgänge, eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Bedingungen oder eine Verringerung des Marktwerts des Unternehmens.³⁰⁶ Andererseits zeigen sich auch branchenspezifische Ereignisse (beispielsweise steigende Treibstoffkosten in der

³⁰¹ Vgl. *Glaum et al.* (2013), S. 184 ff.; *Izzo/Luciani/Sartori* (2013), S. 108 ff.; *Mazzi et al.* (2017), S. 279 ff.; *Gros/Koch* (2018), S. 153 ff.; *Lazar/Velte* (2018), S. 301 ff.

³⁰² Vgl. *Glaum et al.* (2013), S. 184 ff.; *Paugam/Ramond* (2015), S. 605 ff.

³⁰³ Vgl. *Izzo/Luciani/Sartori* (2013), S. 108 ff.

³⁰⁴ Vgl. *André/Dionysiou/Tsalavoutas* (2018), S. 717.

³⁰⁵ Vgl. *Mazzi et al.* (2017), S. 284.

³⁰⁶ Vgl. *Comiskey/Mulford* (2010), S. 752 ff.; *Borysoff* (2019), S. 41 ff.; *KPMG (Hrsg.)* (2021), S. 38.

Luftfahrtbranche) und unternehmensspezifische Ereignisse (beispielsweise Verkauf einer Berichtseinheit).³⁰⁷ Zudem werden am häufigsten Anhaltspunkte mit konkretem Bezug zum erzielbaren Betrag des wertgeminderten Vermögenswerts aufgegriffen, etwa eine Verschlechterung der langfristigen Erwartungen oder eine Änderung der Nutzung.³⁰⁸ Ein Rückgriff auf die in IAS 36.12d angegebene geringere Marktkapitalisierung als der Buchwert des Nettovermögens erfolgt indes eher selten.³⁰⁹

In Bezug auf den Einfluss der Anhaltspunkte auf die Entscheidungen der Kapitalmarktteilnehmer zeigen unternehmensinterne Anhaltspunkte einer Wertminderung – beispielsweise der Verlust eines Großkunden – zum Ankündigungszeitpunkt erheblich abnormale Renditen.³¹⁰ Insofern mindern intern beobachtbare Anhaltspunkte die bestehende asymmetrische Informationsverteilung zwischen dem Aufsteller eines Abschlusses und den Abschlussadressaten. Demgegenüber lassen sich bei externen Informationsquellen – beispielsweise einem Rückgang der Marktkapitalisierung – keine signifikanten abnormalen Renditen beobachten. Im Ergebnis wird festgestellt, „that financial statement users require more detailed firm-specific disclosures related to goodwill impairment testing“³¹¹.

Vor diesem Hintergrund werden im Folgenden die Anhaltspunkte für eine Wertminderung deutscher börsennotierter Unternehmen untersucht. Die bisherigen Studien fokussieren sich oftmals auf den Goodwill. Diese Betrachtung wird nachstehend um die sonstigen im Anwendungsbereich von IAS 36 liegenden Vermögenswerte erweitert. Dabei erfolgt auch ein Vergleich der Anhaltspunkte in einem Nicht-Krisenjahr (2018) im Vergleich zum Krisenjahr der Corona-Pandemie (2020).

³⁰⁷ Vgl. *Comiskey/Mulford* (2010), S. 752 ff.; *Borysoff* (2019), S. 41 ff.

³⁰⁸ Vgl. *Ruhnke/Canitz* (2010), S. 16 ff.; *KPMG (Hrsg.)* (2021), S. 38.

³⁰⁹ Vgl. *Ruhnke/Canitz* (2010), S. 16 ff.

³¹⁰ Abnormale Renditen sind die Differenz der Kursentwicklung innerhalb des Ereignisfensters und der normalen, im Rahmen eines Preisbildungsmodells erwarteten Rendite. Vereinfacht formuliert lassen sich abnormale Renditen als Abweichungen von der durchschnittlichen Marktrendite verstehen. Vgl. hierzu *Borysoff* (2019), S. 26 ff.

³¹¹ *Ebenda*, S. 2.

III.3 Empirische Untersuchung

III.3.1 Datenbasis

Die unbereinigte Grundgesamtheit umfasst die IFRS-Konzernabschlüsse der zum Untersuchungszeitpunkt im DAX30, MDAX und SDAX notierten 160 Unternehmen.³¹² Davon ausgeschlossen wurden Unternehmen der Banken- und Versicherungsbranche (10) und Unternehmen, welche nicht in beiden Geschäftsjahren in diesen Indizes gelistet waren (6). Damit verbleibt eine bereinigte Grundgesamtheit von 144 Unternehmen.

Die IFRS-Konzernabschlüsse der bereinigten Grundgesamtheit wurden für diese beiden Geschäftsjahre³¹³ manuell auf Angaben zu Anhaltspunkten³¹⁴ einer Wertminderung durchsucht. Diese Anhaltspunkte wurden entsprechend den in IAS 36.12 genannten Anhaltspunkten nach externen und internen Informationsquellen kategorisiert.³¹⁵ Für nach IAS 36.13 zusätzlich identifizierte Anhaltspunkte wurde eine neue Kategorie hinzugefügt. Aufgrund der hohen wertmäßigen Bedeutung von Goodwill-Bestandteilen in den Bilanzen und ihres besonderen Charakters werden die einzelnen Kategorien getrennt für den „Goodwill“ und „Andere Vermögensposten“ analysiert.

Um neben der reinen Darstellung der Anhaltspunkte eine Aussage über die Bedeutung der Wertminderungen treffen zu können, werden die absoluten Wertminderungsbeträge anhand eines Proxy für die Größe des Unternehmens skaliert. Als Proxy wird die Bilanzsumme herangezogen, so dass sich die Wertminderungsintensität als Quotient aus Wertminderungsaufwand und Bilanzsumme berechnet (jeweils in Euro). Bei einer hohen Wertminderungsintensität ist demnach eine vergleichsweise hohe Relevanz für den Abschlussadressaten zu vermuten.

³¹² Es wurde die Zusammensetzung der Aktienindizes vom 04.08.2021 verwendet; vgl. *Deutsche Börse AG (Hrsg.)* (2021).

³¹³ Unternehmen mit einem vom Kalenderjahr abweichenden Geschäftsjahr wurden nach Maßgabe der mehrheitlichen Tage des Geschäftsjahrs am Kalenderjahr zugeordnet.

³¹⁴ Hierunter sind alle in den Konzernabschlüssen angegebenen Anhaltspunkte zu verstehen, die einen Wertminderungstest auslösten und/oder zu einer Wertminderung führten.

³¹⁵ Teilweise konnte ein Wertminderungsaufwand aufgrund der Nennung mehrerer Anhaltspunkte nicht eindeutig einer Kategorie zugeordnet werden. In diesen neun Fällen erfolgte eine anteilige Zurechnung, beispielsweise bei zwei Anhaltspunkten: Wertminderungsaufwand in Euro (pro Anhaltspunkt) = Wertminderungsaufwand in Euro / 2.

III.3.2 Analyse der Anhangangaben des Nicht-Krisenjahres (2018)

Die Unternehmen der Untersuchungsstichprobe erfassten im Geschäftsjahr 2018 Wertminderungsaufwendungen gemäß IAS 36 in Höhe von knapp 9 Milliarden Euro. Davon entfielen 3,1 Milliarden Euro auf Goodwills und 5,9 Milliarden Euro auf andere Vermögensposten. Von den 144 Unternehmen haben 90 (62,5 %) eine Wertminderung vorgenommen. Die meisten der erfassten Wertminderungen gehen ausschließlich auf Wertminderung von anderen Vermögensposten zurück (77 bzw. 53,5 %). Nur 9,0 % (13) der Wertminderungen betreffen den Goodwill, davon entfallen vier ausschließlich auf den Goodwill und neun betreffen Wertminderungen des Goodwills und gleichzeitig andere Vermögensposten (siehe *Abbildung III-2*). Alle Wertminderungen sind auf insgesamt 89 Anhaltspunkte zurückzuführen.

III.3.2.1 Goodwill

In Bezug auf den bilanzierten Goodwill führten im Jahr 2018 am häufigsten (30,0 % bzw. 6 Beobachtungen) signifikante technische, marktbezogene, ökonomische oder gesetzliche Veränderungen mit nachteiligen Folgen für das Unternehmen (IAS 36.12b) zu der Erfassung eines Wertminderungsaufwands (durchschnittliche Wertminderungsintensität = 0,6 %). In drei Fällen bestand gemäß IAS 36.12d zum Bilanzstichtag ein Anhaltspunkt (Buchwert des Reinvermögens des Unternehmens < Marktkapitalisierung). Gleichwohl führte in keinem dieser Fälle der Wertminderungstest zu einer Goodwill-Wertminderung. Die höchste Wertminderungsintensität in Höhe von 0,9 % wurde aufgrund interner Anhaltspunkte für eine schlechter als erwartet wirtschaftliche Ertragskraft einer ZGE im Automotiv- und Metalltechnologie-Bereich erfasst (IAS 36.12g).

Insgesamt wurden fünf weitere, nicht in IAS 36.12 genannte Anhaltspunkte einer Goodwill-Wertminderung identifiziert. Davon löste in vier Fällen eine Änderung der Zusammensetzung der Geschäftssegmente des Unternehmens bzw. der zugehörigen ZGE einen Wertminderungstest aus, der jedoch in keinem Fall zu einem Wertminderungsaufwand führte.

Lediglich in drei Fällen wurde eine Wertminderung des Goodwills zwar quantitativ angegeben, ohne die Anhaltspunkte hierfür zu nennen. Da ein

Unternehmen einer Angabeverpflichtung in den IFRS nicht nachzukommen braucht,³¹⁶ wenn die anzugebende Information nicht wesentlich ist (IAS 1.31), ist in diesem Fall die Wesentlichkeit näher zu untersuchen.

Wesentlichkeit wird durch die Art (qualitative Wesentlichkeit) und durch das relative quantitative Ausmaß einer Information bestimmt (IAS 1.7, IASB Conceptual Framework.2.11). Als quantitative Wesentlichkeit in Relation zur Bilanzsumme werden aus Prüfersicht oftmals Grenzen von 0,25 % bis 2,0 % verwendet; häufig wird auf eine Grenze von 0,5 % verwiesen.³¹⁷ Im Verhältnis zur Bilanzsumme sind die hier festgestellten Wertminderungen mit einer Wertminderungsintensität von maximal 0,3 % (Median: 0,1 %) zumeist eher als unwesentlich zu beurteilen. Unabhängig davon stellt sich in diesen Fällen allerdings immer die Frage nach der qualitativen Wesentlichkeit. Insbesondere in den Fällen, in denen eine quantitativ nicht wesentliche Wertminderung eine künftige Ertragslage verschleiert, wären diese Wertminderungen aus qualitativer Sicht dennoch angabepflichtig.³¹⁸

III.3.2.2 Andere Vermögensposten

Im Unterschied zu den Goodwill-Wertminderungen führten im Jahr 2018 unternehmensinterne Anhaltspunkte am häufigsten zu einer Wertminderung von anderen Vermögensposten. Zumeist (22,3 % bzw. 27 Beobachtungen) zeichneten dafür Veränderungen mit nachteiligen Folgen in Bezug auf den Umfang der Nutzung, die Art und Weise der Nutzung oder die beabsichtigte künftige Nutzung verantwortlich (IAS 36.12f). Dazu wurden ebenfalls erhebliche Verzögerungen bei der Entwicklung eines Vermögenswerts und Betriebsunterbrechungen gezählt. Die durchschnittliche Wertminderungsintensität dieser Kategorie ist im Vergleich zu den anderen Kategorien hoch (0,9 %). Getrieben wird diese hohe Intensität auch durch eine besonders hohe Wertminderung von 11,5 % der Bilanzsumme eines Unternehmens aus der Online-Retail-Branche als Folge der Stilllegung des Betriebs. Am

³¹⁶ Zu den Angabepflichten gemäß IAS 36.126 ff. siehe auch *Baetge et al.* (2016), Rn. 122 ff.

³¹⁷ Empirisch hierzu siehe *Eilifsen/Messier* (2015), S. 13.

³¹⁸ Zur Beurteilung durch den Abschlussprüfer siehe International Standard on Auditing [DE] 450: Beurteilung der während der Abschlussprüfung identifizierten falschen Darstellungen (ISA [DE] 450), Tz. A131.

zweithäufigsten führten interne Anhaltspunkte für eine schlechtere wirtschaftliche Ertragskraft (IAS 36.12g, 15,0 % bzw. 18 Beobachtungen) und signifikante technische, marktbezogene, ökonomische oder gesetzliche Veränderungen mit nachteiligen Folgen für das Unternehmen (IAS 36.12b, 10,8 % bzw. 13 Beobachtungen) zu einem Anhaltspunkt für eine Wertminderung anderer Vermögensposten. Zur Verschlechterung der wirtschaftlichen Ertragskraft hat unter anderem in fünf Fällen der Verlust eines Großkunden geführt (durchschnittliche Wertminderungsintensität = 0,1 %). Die höchste Wertminderungsintensität eines immateriellen Vermögenswerts in Höhe von 2,0 % der Bilanzsumme betraf im Wesentlichen Spielerwerte eines Fußballvereins durch Transaktionsgeschäfte (IAS 36.12a).

Darüber hinaus wurden sieben weitere, nicht in IAS 36.12 genannte Anhaltspunkte einer Wertminderung von anderen Vermögensposten identifiziert. In drei Fällen resultierte ein Wertminderungsaufwand aus einer signifikanten Veränderung des Börsenkurses einer Beteiligung (durchschnittliche Wertminderungsintensität = 0,9 %). In zwei Fällen kam es zu einer nicht näher erläuterten signifikanten Änderung der Umstände des (Beteiligungs-)Unternehmens (durchschnittliche Wertminderungsintensität = 0,1 %). Ein weiterer Wertminderungsaufwand ergab sich aus einer nicht näher erläuterten „Ausbuchung von erloschenen Zulassungen“ eines Pharma-Unternehmens (durchschnittliche Wertminderungsintensität = 0,2 %).

Für 49 Beobachtungen wurde eine Wertminderung von anderen Vermögensposten zwar quantitativ angegeben, jedoch nicht deren Anhaltspunkte. Die durchschnittliche Wertminderungsintensität mit 0,1 % ist quantitativ eher unwesentlich. Signifikante Branchen- oder Indexunterschiede sind analyseübergreifend für den Posten „Goodwill“ und „Andere Vermögensposten“ nicht ersichtlich. *Abbildung III-1* fasst die Ergebnisse zusammen.

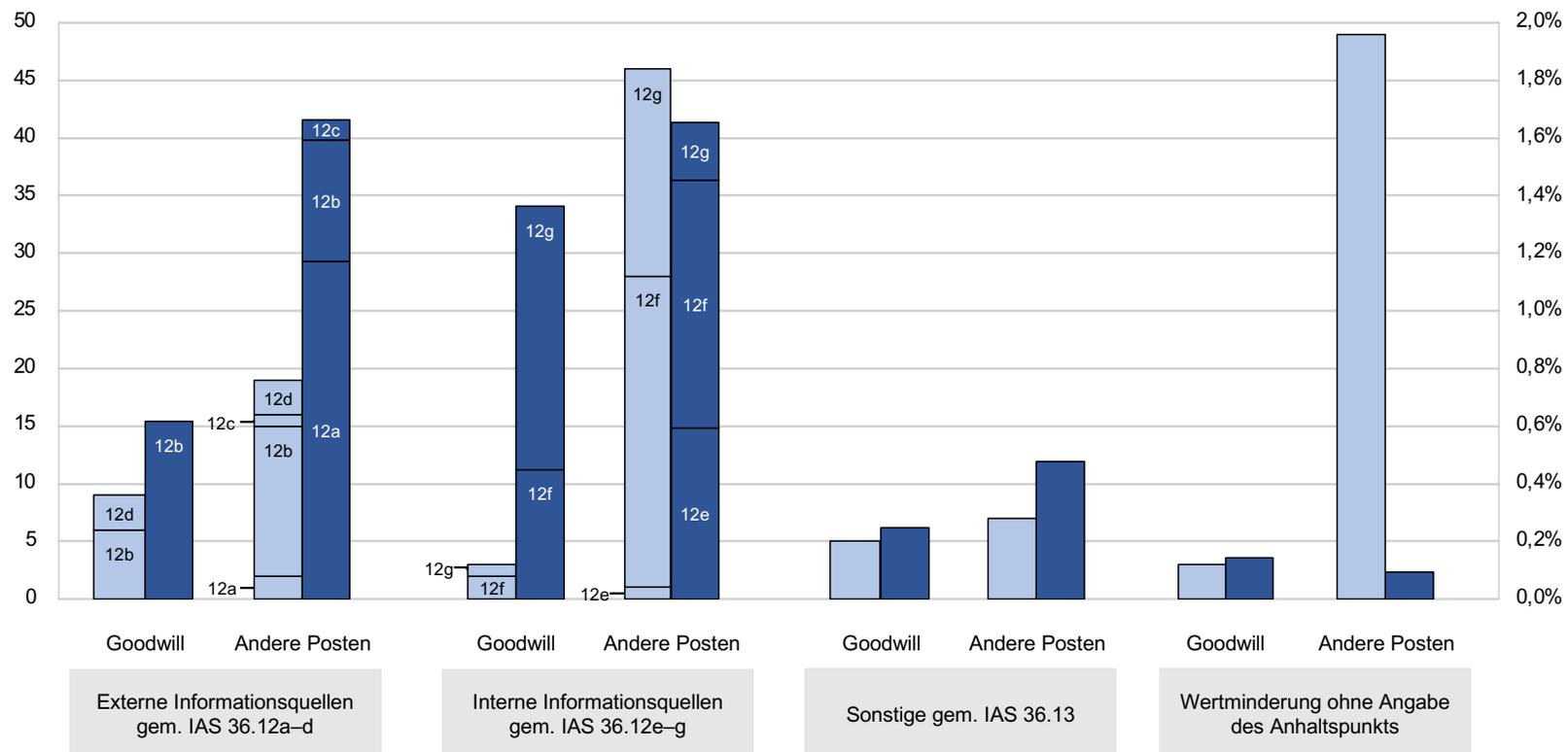


Abbildung III-1: Anhaltspunkte für eine Wertminderung (hellblau) und deren durchschnittliche Wertminderungsintensität (dunkelblau) im Nicht-Krisenjahr 2018

III.3.3 Analyse der Anhangangaben des Krisenjahres (2020)

Das Krisenjahr 2020 ist deutlich geprägt von Effekten der Corona-Pandemie. Im Vergleich zum Geschäftsjahr 2018 erfassten die betrachteten Unternehmen im Jahr 2020 Wertminderungsaufwendungen i. V. mit IAS 36 in Höhe von knapp 33 Milliarden Euro (+272,8 %, diese und die folgenden prozentualen Veränderungen beziehen sich auf die Zahlen im Jahr 2020 im Vergleich zu dem Jahr 2018). Davon entfielen 8,4 Milliarden Euro auf Goodwills (+172,6 %) und 25,0 Milliarden Euro auf andere Vermögensposten (+325,3 %). Von den 144 Unternehmen haben 96 (66,7 %, +6,7 %) eine Wertminderung vorgenommen. Die meisten der erfassten Wertminderungen sind wie schon im Jahr 2018 ausschließlich auf Wertminderungen von anderen Vermögensposten zurückzuführen (55 bzw. 38,2 %). Mit einem deutlichen Zuwachs erfassten im Jahr 2020 nunmehr 28,5 % (41) der Unternehmen Wertminderungen auf den Goodwill; 7 davon ausschließlich auf den Goodwill und 34 in Kombination mit Wertminderungen auf andere Vermögensposten (siehe *Abbildung III-2*).

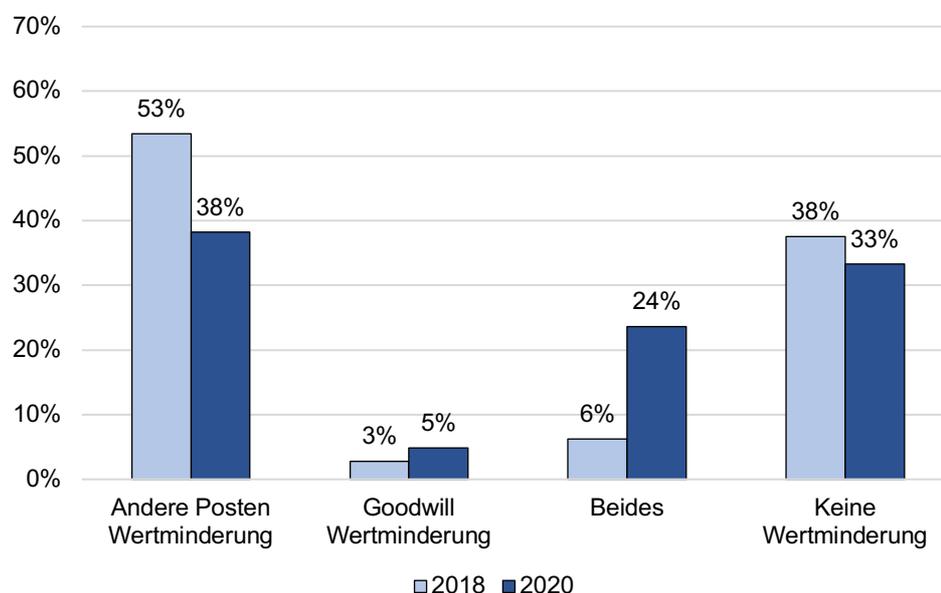


Abbildung III-2: Verteilung von Wertminderungen im Nicht-Krisenjahr (2018) und im Krisenjahr (2020)

Alle Wertminderungen gehen auf insgesamt 183 Anhaltspunkte zurück. Diese Beobachtungen stehen dahingehend im Einklang mit den Ergebnissen

anderer Studien, die belegen, dass in einem Krisenjahr häufiger Wertminderungen vorgenommen werden und diese betragsmäßig höher ausfallen.³¹⁹

III.3.3.1 Goodwill

In Bezug auf den bilanzierten Goodwill führten im Jahr 2020 erneut am häufigsten (68,6 %) signifikante technische, marktbezogene, ökonomische oder gesetzliche Veränderungen mit nachteiligen Folgen für das Unternehmen (externer Anhaltspunkt gemäß IAS 36.12b) zu einer Wertminderung. Die Anzahl der Beobachtungen ist im Vergleich zum Nicht-Krisenjahr von sechs auf 48 stark ansteigend. Fast ausnahmslos war die nachteilige Veränderung auf die Corona-Pandemie zurückzuführen. Die durchschnittliche Wertminderungsintensität erhöhte sich gegenüber dem Niveau des Nicht-Krisenjahres leicht. Feststellbar war zudem eine größere Spannweite: In sieben Fällen lag die Wertminderungsintensität über 1 % und das Maximum der Wertminderungsintensität bei 5,1 %. Diese stärker betroffenen Unternehmen gehören überwiegend der Industrie-, Bau- und Automobilzuliefererbranche an. Gleichwohl führten 22 von den 48 Unternehmen aufgrund dieses externen Anhaltspunkts einen ereignisbezogenen Wertminderungstest durch ohne nachfolgende Wertminderung.

Weitere Anhaltspunkte einer Goodwill-Wertminderung liegen bezogen auf ihre Häufigkeit deutlich hinter den zuvor dargestellten Anhaltspunkten gemäß IAS 36.12b. Eine Steigerung des Abzinsungssatzes durch gestiegene Marktzinssätze oder -renditen (IAS 36.12c, vermutlich auch durch die Corona-Pandemie getrieben) führte zu fünf Goodwill-Wertminderungen mit einer hohen durchschnittlichen Wertminderungsintensität von 1,1 % (2018: 0 Beobachtungen). Ebenfalls vermutlich beeinflusst durch die Pandemie lieferte das interne Berichtswesen von fünf Unternehmen (IAS 36.12g, +400,0 %) Anhaltspunkte dafür, dass die wirtschaftliche Ertragskraft hinter den Erwartungen lag oder geringer erwartet wird (durchschnittliche Wertminderungsintensität = 0,5 %). Sechsmal (+200,0 % im Vergleich zum Geschäftsjahr 2018) führte eine signifikante Veränderung im Umfang oder der Weise, wie eine mit Goodwill allokierte ZGE genutzt oder aller Erwartung

³¹⁹ Vgl. beispielsweise *Izzo/Luciani/Sartori* (2013), S. 108.

nach genutzt wird, zu einer Wertminderung (IAS 36.12f, durchschnittliche Wertminderungsintensität = 0,1 %).

Ferner wurden drei Anhaltspunkte gemäß IAS 36.13 identifiziert. Davon führte die Änderung der Zusammensetzung der Geschäftssegmente des Unternehmens bzw. der zugehörigen ZGE in zwei Fällen zu einem Wertminderungstest, jedoch zu keinem Wertminderungsaufwand. Eine weitere gemäß IAS 36.13 vorgenommene Goodwill-Wertminderung war Folge der Auflösung der im Rahmen des Ankaufs zu bildenden latenten Steuern (jedoch ohne nennenswerte relative Bedeutung; Wertminderungsintensität = 0,04 %). Die Häufigkeit sowie die Intensität von Goodwill-Wertminderungen ohne Erläuterung der Anhaltspunkte hierfür liegt auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2018.

III.3.3.2 Andere Vermögensposten

Auch hinsichtlich der anderen Vermögensposten zeigt sich der Einfluss der Corona-Pandemie. Der im Geschäftsjahr 2018 häufigste Grund für eine Wertminderung durch eine signifikante Veränderung des Umfangs oder der Weise, wie ein Vermögensposten genutzt oder aller Erwartung nach genutzt wird (IAS 36.12f), ist im Jahr 2020 weiterhin ein wichtiger Grund (25,3 % bzw. 40 Beobachtungen, +42,9 %) mit einer unverändert hohen durchschnittlichen Wertminderungsintensität von 0,9 %. Am häufigsten führten im Jahr 2020 signifikante technische, marktbezogene, ökonomische oder gesetzliche Veränderungen mit nachteiligen Folgen für das Unternehmen (IAS 36.12b) zu einem Wertminderungstest oder -aufwand (34,2 % bzw. 54 Beobachtungen, +315,4 %); die durchschnittliche Wertminderungsintensität dieser Kategorie stieg deutlich von 0,4 % auf 1,4 %. Bei den zuvor beschriebenen Unternehmen, wo sich eine Goodwill-Wertminderung durch eine Steigerung des Abzinsungssatzes aufgrund gestiegener Marktzinssätze oder -renditen ergab (IAS 36.12c), erfolgte ebenso eine Wertminderung der anderen Vermögensposten mit leicht niedrigerer Intensität (durchschnittliche Wertminderungsintensität = 0,8 %).

Daneben wurden zwei Anhaltspunkte gemäß IAS 36.13 identifiziert, welche allerdings quantitativ eher nicht wesentlich erscheinen (durchschnittliche

Wertminderungsintensität = 0,02 %). Die Häufigkeit sowie Intensität von Wertminderungen der anderen Vermögensposten ohne Erläuterung der Anhaltspunkte hierfür liegt auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2018. Die höchsten nicht erläuterten Wertminderungen wurden dabei von Unternehmen vorgenommen, die im gleichen Jahr besonders viele Wertminderungsfälle und/oder insgesamt hohe Wertminderungsaufwendungen hatten. Signifikante Branchen- oder Indexunterschiede sind analyseübergreifend für den Posten „Goodwill“ und „Andere Vermögensposten“ nicht ersichtlich. *Abbildung III-3* fasst die Ergebnisse zusammen.

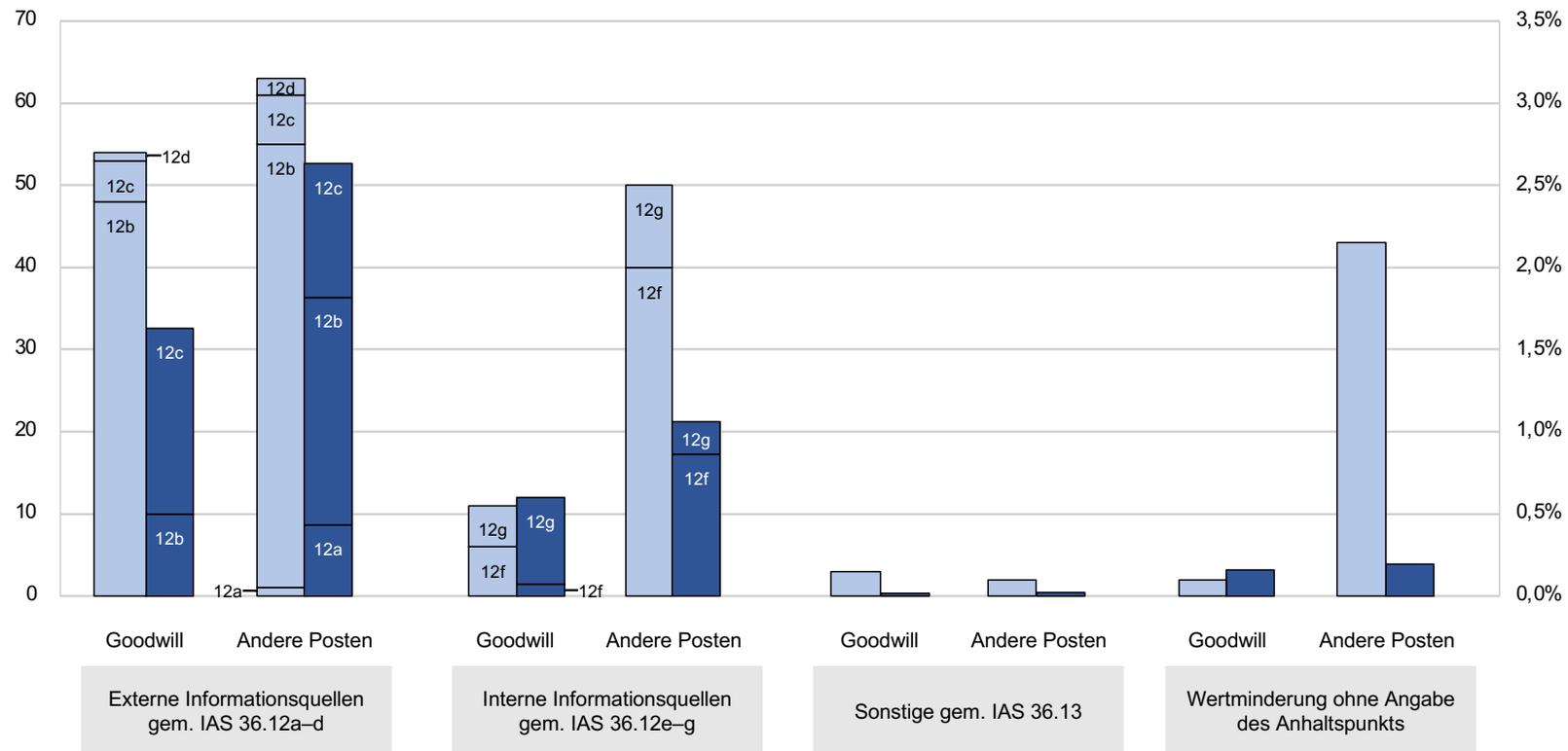


Abbildung III-3: Anhaltspunkte für eine Wertminderung (hellblau) und deren durchschnittliche Wertminderungsintensität (dunkelblau) im Krisenjahr 2020

III.4 Zusammenfassung, Limitationen und Ausblick

Die Studie untersucht Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 in den IFRS-Konzernabschlüssen der DAX30-, MDAX- und SDAX-Unternehmen, und zwar vergleichend für das von der Corona-Pandemie betroffene Krisenjahr 2020 und das Nicht-Krisenjahr 2018. In Übereinstimmung mit anderen Studien ist zunächst zeitübergreifend festzustellen, dass der Anteil von Wertminderungen ohne Angabe eines Anhaltspunkts hoch ist (im Nicht-Krisenjahr 35,4 % und im Krisenjahr 30,6 %).³²⁰ Die diesbezügliche durchschnittliche Wertminderungsintensität ist mit jeweils etwa 0,2 % beim Goodwill und den anderen Posten niedrig; gleichwohl lassen sich zwei Fälle mit einer hohen Intensität beobachten.

Die *Abbildung III-1* und *Abbildung III-3* zeigen, dass in dem untersuchten Nicht-Krisenjahr die internen Informationsquellen für eine Wertminderung hinsichtlich ihrer Anzahl und ihrer Wertminderungsintensität dominieren.³²¹ Vor allem Veränderungen mit nachteiligen Folgen in Bezug auf den Umfang, die Art und Weise oder die beabsichtigte künftige Nutzung des zugrunde liegenden Vermögenswerts (IAS 36.12f) sowie eine schlechtere wirtschaftliche Ertragskraft (IAS 36.12g) stehen hier im Fokus; dies gilt auch für Krisenzeiten.

Im Krisenjahr lässt sich erwartungsgemäß eine zunehmende Anzahl von Unternehmen mit Wertminderungen (insbesondere auf den Goodwill) sowie eine höhere Wertminderungsintensität beobachten.³²² Obwohl die Anzahl an Anhaltspunkten aus internen Informationsquellen im Krisenjahr leicht ansteigt, zeigt sich ein deutlicher Rückgang der Wertminderungsintensität. Auch sonstige gemäß IAS 36.13 bestehende Anhaltspunkte sind hinsichtlich ihrer Anzahl und Wertminderungsintensität rückläufig. Dagegen ist in Bezug auf Anhaltspunkte aus externen Informationsquellen sowohl die Anzahl als auch die Wertminderungsintensität stark ansteigend. Im Fokus stehen hier signifikante technische, marktbezogene, ökonomische oder gesetzliche

³²⁰ Andere Studien zeigen ähnliche Ergebnisse; siehe *André/Dionysiou/Tsalavoutas* (2018), S. 717; *Mazzi et al.* (2017), S. 284.

³²¹ Vgl. ähnlich beispielsweise *Borysoff* (2019), S. 26 ff.

³²² Mit gleichem Ergebnis beispielsweise *Izzo/Luciani/Sartori* (2013), S. 108.

Veränderungen mit nachteiligen Folgen für das Unternehmen (IAS 36.12b), zu welcher auch die Corona-Pandemie zu zählen ist. Erhöhte Diskontierungszinssätze durch gestiegene Marktzinssätze oder -renditen als bedeutsamer Anhaltspunkt für eine Wertminderung sind im Krisenjahr stärker zu beobachten und der Höhe nach auch bedeutsamer, wenngleich insgesamt nicht dominierend.³²³

Während im Nicht-Krisenjahr die Anzahl und die Wertminderungsintensität interner Informationsquellen dominiert, zeigt sich im Krisenjahr eine Dominanz externer Informationsquellen. Neben einer allgemeinen wirtschaftlichen Verschlechterung könnte diese Dominanzverschiebung auch dadurch getrieben sein, dass das Management dazu neigt, etwaige Wertminderungen in Zusammenhang mit externen Anhaltspunkten zu bringen: Da Dritte in diesen Fällen die Wertminderung eher nicht auf ein Versagen des Managements zurückführen, handelt das Management rational, indem es über externe Anhaltspunkte berichtet. In einem engen Zusammenhang zu diesem bewussten Handeln steht, dass das Management Erfolge unbewusst eher auf das eigene Handeln und Misserfolge – beispielsweise eine Wertminderung – eher auf unternehmensexterne Faktoren zurückführt.³²⁴ Insofern könnte hier eine trade-off-Beziehung dahingehend bestehen, dass über in einem Nicht-Krisenjahr als intern getriggert berichtete Wertminderungen in einem Krisenjahr als durch die Corona-Pandemie extern getriggert berichtet wird.

Da diese trade-off-Beziehung sowie grundsätzlich die Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung aus einer verhaltenswissenschaftlichen Perspektive bislang nach bestem Wissen unerforscht ist, besteht weiterer Forschungsbedarf. Für ein tiefergehendes Verständnis hierüber eignen sich vor allem explorativ ausgerichtete Forschungsansätze,³²⁵ weshalb zukünftige Forschungsarbeiten in dieser Stoßrichtung solche verfolgen sollten.³²⁶

³²³ Siehe auch *KPMG (Hrsg.)* (2021), S. 53.

³²⁴ Zur Attributionstheorie vgl. u. a. *Ross* (1977), S. 173 ff. sowie *Weiner* (1980), S. 4 ff.

³²⁵ Vgl. u. a. *Hair/Page/Brunsveld* (2019), S. 161 ff.

³²⁶ Um diese Forschungslücke zu adressieren, verweist der vorliegende Beitrag in der publizierten Version auf die Forschungsarbeit von *Ruhnke/Kassebohm* (2023), welche qualitative Interviews methodisch verwendet. Diese Forschungsarbeit ist als dritter Forschungsbeitrag der vorliegenden Dissertation in *Abschnitt IV* zu finden.

Als Limitation der Studie sind mehrere Aspekte zu nennen, die bei der Interpretation der Ergebnisse berücksichtigt werden müssen. Erstens deckt der Umfang der Studie lediglich einen Zeitraum von zwei Firmenjahren ab, was auf den hohen Arbeitsaufwand in der manuellen Suche nach Angaben zu Anhaltspunkten in den IFRS-Konzernabschlüssen zurückzuführen ist. Zukünftige Untersuchungen könnten die Anzahl der Firmenjahr ausweiten, um die Robustheit der Ergebnisse zu überprüfen. Als zweite Limitation ist die Messung der Wertminderungsintensität als Proxy für die Bedeutung der Wertminderung zu nennen, welche vorliegend alleinig als Quotient aus Wertminderungsaufwand und Bilanzsumme berechnet wurde (jeweils in Euro). Zukünftige Forschungsarbeiten könnten zur Erhöhung der Validität alternative Proxys verwenden, wie etwa den Quotienten aus dem Wertminderungsaufwand und dem Jahresergebnis vor Wertminderung. Dieser alternative Proxy würde auf den Ergebniseffekt der Wertminderung abzielen und insofern eine Verbindung zur Vergütungsstruktur des Managements bilden.³²⁷

³²⁷ In dieser Hinsicht ist gleichwohl anzumerken, dass auch mit diesem Proxy Anwendungsprobleme auftreten können. Zu nennen sind beispielsweise Schwankungen des Jahresergebnisses, eine Beeinflussbarkeit durch abschlusspolitische Maßnahmen und negative Wertminderungsintensitäten als Resultat eines Jahresfehlbetrags.

Literaturverzeichnis

- André, P./Dionysiou, D./Tsalavoutas, I. (2018):** Mandated disclosures under IAS 36 Impairment of Assets and IAS 38 Intangible Assets: value relevance and impact on analysts' forecasts, in: Applied Economics 2018, Jahrgang 50, Heft 7, S. 707-725.
- Baetge, J./Thiele, S./Hain, T./Krolak, T. (2016):** IAS 36 Wertminderung von Vermögenswerten (Impairment of Assets), in: Baetge, J./Wollmert, P./Kirsch, H.-J./Oser, P./Bischof, S. (Hrsg.): Rechnungslegung nach IFRS, 2016, S. 1-69.
- Borysoff, M. N. (2019):** When is mandated disclosure informative and who is informed? Evidence from goodwill-related disclosure, Arbeitspapier, abrufbar unter: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3459208 (Stand: 23.06.2022).
- Comiskey, E. E./Mulford, C. W. (2010):** Goodwill, triggering events, and impairment accounting, in: Managerial Finance 2010, Jahrgang 36, Heft 9, S. 746-767.
- Deutsche Börse AG (Hrsg.) (2021):** Excel-Datei „Alle handelbaren Instrumente am Deutsche Börse Cash Market“, abrufbar unter: www.deutsche-boerse-cash-market.com (Stand: 09.05.2022).
- Eilifsen, A./Messier, W. F., Jr. (2015):** Materiality Guidance of the Major Public Accounting Firms, in: Auditing: A Journal of Practice and Theory 2015, Jahrgang 34, Heft 2, S. 3-26.
- Eulerich, M./Fligge, B./Scholz, R./Vitols, S./Campagna, S. (2022):** Unternehmenskäufe und -übernahmen in Deutschland – Entwicklung, Goodwill und Mitbestimmung, Mitbestimmungsreport Nr. 74, in: Hans-Böckler-Stiftung (Hrsg.), 2022, S. 1-14.
- Glaum, M./Schmidt, P./Street, D. L./Vogel, S. (2013):** Compliance with IFRS 3- and IAS 36-required disclosures across 17 European countries: company- and country-level determinants, in: Accounting and Business Research 2013, Jahrgang 43, Heft 3, S. 163-204.
- Gros, M./Koch, S. (2018):** Goodwill impairment test disclosures under IAS 36: Compliance and disclosure quality, disclosure determinants, and the role of enforcement, in: Corporate Ownership and Control 2018, Jahrgang 16, Heft 1, S. 145-167.
- Hair, J. F./Page, M./Brunsveld, N. (2019):** Essentials of business research methods, 4. Aufl., Abingdon und New York 2019.
- IASB (Hrsg.) (2013):** IAS 36, Impairment of Assets, London, UK 2013.

- IASB (Hrsg.) (2018):** Conceptual Framework for Financial Reporting, London, UK 2018.
- IASB (Hrsg.) (2020):** IAS 1, Presentation of Financial Statements, London, UK 2020.
- Izzo, M. F./Luciani, V./Sartori, E. (2013):** Impairment of Goodwill: Level of Compliance and Quality of Disclosure during the Crisis – An Analysis of Italian Listed Companies, in: International Business Research 2013, Jahrgang 6, Heft 11, S. 94-121.
- KPMG (Hrsg.) (2020):** Valuation News Herbst 2020, abrufbar unter: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/de/pdf/Themen/2020/08/valuation-news-herbst-2020.pdf> (Stand: 20.02.2023).
- KPMG (Hrsg.) (2021):** Cost of Capital Study 2020, abrufbar unter: <https://kpmg.com/de/en/home/insights/2020/10/cost-of-capital-study-2020.html> (Stand: 20.02.2023).
- Lazar, L./Velte, P. (2018):** Determinants of Mandatory Goodwill Disclosure – The Case of Impairment Testing in Germany, in: International Journal of Managerial and Financial Accounting 2018, Jahrgang 10, Heft 4, S. 301-330.
- Mazzi, F./André, P./Dionysiou, D./Tsalavoutas, I. (2017):** Compliance with goodwill-related mandatory disclosure requirements and the cost of equity capital, in: Accounting and Business Research 2017, Jahrgang 47, Heft 3, S. 268-312.
- Paugam, L./Ramond, O. (2015):** Effect of Impairment-Testing Disclosures on the Cost of Equity Capital, in: Journal of Business Finance & Accounting 2015, Jahrgang 42, Heft 5-6, S. 583-618.
- Ross, L. (1977):** The Intuitive Psychologist And His Shortcomings: Distortions in the Attribution Process, in: L./Berkowitz (Hrsg.): Advances in Experimental Social Psychology, 10. Aufl., California 1977, S. 173-220.
- Ruhnke, K./Canitz, I. (2010):** Indikatoren für eine Wertminderung gem. IAS 36 – Eine empirische Analyse unter besonderer Berücksichtigung eines die Marktkapitalisierung übersteigenden Buchwerts des Reinvermögens, in: KoR 2010, Jahrgang 10, Heft 1, S. 13-22.
- Ruhnke, K./Kassebohm, N. (2023):** Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – Ergebnisse einer interviewbasierten Studie, in: Die Wirtschaftsprüfung 2023, Jahrgang 76, Heft 1, S. 33-40.
- Weiner, B. (1980):** Human Motivation, New York 1980.

IV Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – Ergebnisse einer interviewbasierten Studie³²⁸

IV.1 Problemstellung – eine kognitive Perspektive

Die Regelungen in IAS 36 sollen sicherstellen, dass Unternehmen einen Vermögenswert bzw. eine zahlungsmittelgenerierende Einheit (ZGE) im Anwendungsbereich von IAS 36 nicht mit mehr als dem erzielbaren Betrag bewerten (IAS 36.1). Neben jährlich obligatorischen Wertminderungstests bei bestimmten Vermögenswerten haben Unternehmen bei Vorliegen von Anhaltspunkten für eine Wertminderung (*triggering events*) den erzielbaren Betrag zu ermitteln (IAS 36.8 ff.). Für die Einschätzung, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung bestehen, sind mindestens die in IAS 36.12 angegebenen externen und internen Informationsquellen heranzuziehen. Zusätzlich sind bei Bedarf weitere Anhaltspunkte zu berücksichtigen (IAS 36.13). Da IAS 36.12 lediglich vage auf irgendeinen Anhaltspunkt verweist und keine quantitativen Größen als Orientierungspunkt enthält, liegt die Identifizierung von Wertminderungen oftmals im Ermessen bzw. individuellen Urteilsvermögen (*judgment*) des Unternehmens.

Insofern besteht hier ein Rechnungslegungsproblem, weil der Normenanwender einen erstrebten Zustand (Identifizierung relevanter Anhaltspunkte) nicht durch selbstverständliche Operationen aus dem gegebenen Zustand entwickeln kann. Dem Informationsverarbeitungsansatz der kognitiven Psychologie folgend zieht der Mensch (in diesem Fall der Normenanwender) in komplexen Problemsituationen nicht die objektiv erforderlichen Informationen heran, sondern sucht nach Informationen (potenziellen Anzeichen für eine Wertminderung), die im Hinblick auf ihre Entscheidungsrelevanz zu beurteilen sind. Dieser Suchprozess wird abgebrochen, wenn der Überzeugungsgrad einen Schwellenwert erreicht hat (gefordertes Anforderungsniveau in den Rechnungslegungsnormen).³²⁹

³²⁸ Der vorliegende Forschungsbeitrag wurde erstmalig in der WPg 1/2023 veröffentlicht

³²⁹ Vgl. hierzu sowie zu den folgenden Ausführungen beispielsweise *Ruhnke* (2022), S. 20 ff.; *Marten/Quick/Ruhnke* (2020), S. 340 ff., m. w. N.

In diesen Situationen verwendet der Mensch auch aufgrund begrenzter Informationsverarbeitungskapazitäten (*bounded rationality*) oftmals vereinfachte Vorgehensweisen (Heuristiken), um zu einer Problemlösung zu gelangen. Solche Heuristiken sind vereinfachte nichtwillkürliche Regeln zur Problemlösung, die darauf abzielen, Komplexität zu reduzieren, indem stets der aussichtsreichste Lösungsweg verfolgt wird, der zumindest eine zufriedenstellende Lösung hervorbringt.³³⁰ Eine solche Problemlösung unterliegt zahlreichen kognitiven Verzerrungen, die nicht nur auf Vereinfachungen zwecks Handhabung einer hohen Komplexität, sondern auch kognitiv, modal, motivational und affektiv bedingt sein können. Beispielsweise stützen empirische Belege die Vermutung, dass Abschlussaufsteller bestehende Ermessensspielräume beim Wertminderungstest motivational, d. h. opportunistisch nutzen. Oftmals werden diese Spielräume als abschlusspolitischer Aktionsparameter eingesetzt, um beispielsweise Ergebnisglättung zu betreiben oder variable Vergütungsbestandteile zu beeinflussen.³³¹

Archivstudien zu in der Praxis verwendeten Anhaltspunkten liegen bereits punktuell vor. Beispielsweise weisen Unternehmen in Krisenjahren im Anhang verstärkt auf externe Informationsquellen für eine Wertminderung hin, um den Misserfolg eher nicht mit dem Handeln der Unternehmensleitung in Zusammenhang stehend, sondern als extern getriggert darzustellen.³³² Weitere in keinem unmittelbaren Zusammenhang mit den Anhaltspunkten stehende Studien zeigen beispielsweise, dass Unternehmen häufig unsicher sind, wie IAS 36 anzuwenden ist.³³³ Zudem neigen Unternehmen eher zu einer Wertminderung, wenn diese sich im Zeitablauf wieder rückgängig machen lässt – ein Ergebnis, das im Einklang mit allgemeinen verhaltenspsychologischen Erkenntnissen steht.³³⁴

Ziel dieses explorativ angelegten Beitrags ist es, mittels einer interviewbasierten Studie Erkenntnisse über kritische Bereiche bei der Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung zu gewinnen

³³⁰ Vgl. *Streim* (1975), S. 151.

³³¹ Für eine Bestandsaufnahme siehe beispielsweise *Velte/Lazar* (2017), S. 70 ff.

³³² Vgl. zuletzt *Ruhnke/Kassebohm* (2022), S. 1348 f., die auch einen Überblick über vorhandene Studien geben.

³³³ Vgl. dazu die Ergebnisse einer Befragung von *Petersen/Plenborg* (2010), S. 419 ff.

³³⁴ So die experimentellen Ergebnisse von *Tan/Trotman* (2018), S. 77 ff.

sowie in diesem Zusammenhang bestehende kognitive Einflussfaktoren zu erhellten. Da der Abschlussprüfer die Vorgehensweise des Unternehmens prüft und ein gegebenenfalls ungeeignetes Vorgehen bei der Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten beanstandet, wird die Rolle des Abschlussprüfers in die Betrachtung einbezogen.

Interviewt werden Abschlussaufsteller. Da Unternehmensberater eine Vielzahl von Mandanten mit Beratungsbedarf bei der Anwendung von IAS 36 unterstützen, werden zusätzlich Berater interviewt, um deren breites Erfahrungswissen in die Untersuchung einzubringen. Der Beitrag legt nachfolgend zunächst die Forschungsfragen und -methodik dar, stellt anschließend die Ergebnisse der empirischen Untersuchung vor und schließt mit einer Zusammenfassung nebst Ausblick.

IV.2 Forschungsfragen

Bei der Einschätzung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung ist davon auszugehen, dass die Einschätzung identischer Anhaltspunkte durch weitere Faktoren beeinflusst ist (sog. Rahmenfaktoren). Beispielsweise können personelle Faktoren des Entscheidungsträgers (etwa Vorwissen oder mentale Fähigkeiten) sowie Vorstrukturierungen des Entscheidungsprozesses im Unternehmen (etwa durch Checklisten) Einfluss nehmen.³³⁵ Dabei können sowohl die Rahmenfaktoren selbst als auch deren Einflussstärke auf die Einschätzung einzelfallbezogen variieren. Da derzeit keine gesicherten Erkenntnisse hinsichtlich dieser Rahmenfaktoren vorliegen, wird zunächst der folgenden Forschungsfrage (F) nachgegangen:

F1: Welche Rahmenfaktoren beeinflussen die Einschätzung, ob ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt?

Im Rahmen der Einschätzung von Anhaltspunkten erfordern Ermessensentscheidungen individuelles Urteilsvermögen. Obgleich die einschlägigen Kommentierungen teils eng angelehnt an IAS 36.12 auf kritische Bereiche der Einschätzung hinweisen,³³⁶ ist die kognitive Informationsverarbeitung

³³⁵ Im Prüfungskontext siehe Ruhnke (2000), S. 291 ff. sowie Schwind (2011), S. 27 ff.

³³⁶ Vgl. etwa Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg (2020), Rn. 19 ff.

des Entscheidungsträgers selbst kaum erforscht (siehe *Abschnitt IV.1*). Daher zielt die zweite Forschungsfrage darauf ab, die Einschätzung kritischer Bereiche auch aus einer kognitiven Perspektive näher zu beleuchten.

F2: Welche kritischen Bereiche bestehen bei der Einschätzung, ob ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt?

Die Beurteilung des Normenanwenders, ob ein Anhaltspunkt vorliegt, ist auch durch den beauftragten Abschlussprüfer beeinflusst. Dies gilt besonders bei Vorliegen etwaiger Ermessensentscheidungen. Zudem stellt sich die Frage, ob die externe Prüfung bereits präventiv auf diese Entscheidungen wirkt sowie ob und inwieweit hier (unter Beachtung der Unabhängigkeitserfordernisse des beauftragten Abschlussprüfers³³⁷) eine Beratungs- bzw. Sparingskomponente zum Tragen kommt. Insofern stellt der Abschlussprüfer einen Rahmenfaktor dar, der aufgrund seiner besonderen Bedeutung gesondert betrachtet wird.

F3: Welche Bedeutung kommt dem Abschlussprüfer bei der Einschätzung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung zu?

IV.3 Forschungsmethodik

Die vorliegende Untersuchung ist Teil eines übergeordneten Forschungsprojektes zur Erkundung der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36. Um Redundanzen innerhalb der Dissertationsschrift zu vermeiden, wird die Forschungsmethodik in diesem Abschnitt verkürzt dargestellt und für detailliertere Ausführungen teilweise auf den ersten Forschungsbeitrag in *Abschnitt II* verwiesen.

Um die Forschungsfragen des vorliegenden Beitrags zu erhellen, wurden halbstrukturierte Experteninterviews mit Abschlussaufstellern und Unternehmensberatern durchgeführt. Für diesen methodischen Ansatz wurde sich entschieden, da Fragebögen und vollstrukturierten Interviews als Alternativen zur explorativen Erkundung nur eingeschränkt geeignet sind. Hingegen weisen halbstrukturierte Interviews verschiedene forschungsrelevante Vorteile auf. Erstens bieten sie durch einen offenen Fragetyp dem Interviewpartner

³³⁷ Vgl. ausführlich *Marten/Quick/Ruhnke* (2020), S. 202 ff. und 241 ff.

eine hohe Antwortflexibilität zur uneingeschränkten Vermittlung ihres Expertenwissens bei gleichzeitiger konsequenter Verfolgung bestimmter Forschungsfragen, wodurch sich insbesondere bislang nicht bekannte Erkenntnisse erkunden lassen.³³⁸ Zweitens besitzt der Interviewer unabhängig der Vorbereitung des Interviews die Möglichkeit kurzfristig Nachfragen zu stellen, wodurch auch unerwartete Gedankengänge sowie Handlungen aufgedeckt werden können.³³⁹ Drittens reduziert ein offener Fragetyp etwaige Verzerrungen durch eine mögliche Voreingenommenheit der Forschenden, deren geschlossene Fragen eine Antwort suggerieren könnte.³⁴⁰ Halbstrukturierte Experteninterviews erscheinen daher am geeignetsten für die explorative Erfassung von Expertenwissen.³⁴¹

Für die Durchführung der halbstrukturierten Experteninterviews wurde ein Interviewleitfaden³⁴² konzipiert, welcher vor allem erwartbare Herausforderungen bei der praktischen Handhabung des Wertminderungstests des Goodwills und kognitive Einflussfaktoren berücksichtigt.³⁴³ Hiermit wurden im Herbst 2021 im Rahmen des übergeordneten Forschungsprojektes insgesamt 27 halbstrukturierte Experteninterviews mit allen Big4-Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und mehreren (nicht) börsennotierten Unternehmen verschiedener Indizes, welche einen IFRS-Abschluss erstellen und in ihrer Bilanz zum Untersuchungszeitpunkt einen Goodwill auswiesen, durchgeführt. Es ergaben sich 16 Interviews mit Abschlussaufstellern und 11 Interviews mit Unternehmensberatern mit insgesamt 31 Interviewpartnern³⁴⁴, davon 26 männliche und fünf weibliche Interviewpartner.³⁴⁵ Von diesen Interviews mit einer durchschnittlichen Länge von ca. 56 Minuten werden nachstehend jene näher betrachtet, bei denen der Interviewte der Auffassung war, dass die

³³⁸ Vgl. *Atteslander* (2010), S. 146 ff.; *Schnell/Hill/Esser* (2018), S. 301 ff.

³³⁹ Vgl. *Bogner/Littig/Menz* (2014), S. 27 f.

³⁴⁰ Vgl. *Easterby-Smith et al.* (2018), S. 171 ff.

³⁴¹ Vgl. im gleichen Fazit stellvertretend *Gläser/Laudel* (2010), S. 43; *Bogner/Littig/Menz* (2014), S. 27. Für detailliertere Ausführungen zur Auswahl der Interviewform siehe *Abschnitt II.4.1.*

³⁴² Siehe *Anlage II.1* des ersten Forschungsbeitrags dieser Dissertation in *Abschnitt II.*

³⁴³ Für detailliertere Ausführungen zur spezifischen Ausgestaltung des Interviewleitfadens siehe *Abschnitt II.4.2.*

³⁴⁴ Die Interviewpartner wurden von den Unternehmen ausgewählt. In vier Fällen nahmen auf Wunsch des Unternehmens zwei Teilnehmer pro Unternehmen am Interview teil.

³⁴⁵ Für detailliertere Ausführungen zur Durchführung der Interviews und insbesondere auch der Sicherstellung der Expertenrolle des Interviewten siehe *Abschnitt II.4.3.*

Identifizierung und/oder die Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung bei der Durchführung des Wertminderungstests eine besondere Herausforderung darstellt. Zu diesem Themenbereich lieferten 22 Interviews (25 Interviewpartner) Ergebnisse. Diese Interviewpartner waren zum Untersuchungszeitpunkt im Durchschnitt 15 Jahre in der Praxis tätig und hatten verschiedene Positionen inne. Die Untersuchungstichprobe ist in *Tabelle IV-1* dargestellt.

Die tonaufgezeichneten Interviews wurden durch ein Programm automatisch transkribiert³⁴⁶ und im Anschluss durch die Forschenden überprüft, gegebenenfalls unter zu Hilfe der Tonaufzeichnung berichtigt sowie anonymisiert. Die Auswertung erfolgt unter Anwendung einer strukturierenden qualitativen Inhaltsanalyse als kategorienbasiertes Verfahren mittels eines Kodier-Leitfadens (siehe *Anlage IV.I*),³⁴⁷ da diese für die Ergebnisableitung explorativ-informativischer Experteninterviews mit Informationsgewinnungsabsicht geeignet ist.³⁴⁸

³⁴⁶ Für die automatische Transkription wurde das kostenpflichtige Programm HappyScribe eingesetzt; siehe <https://www.happyscribe.com/> (Stand: 02.02.2023). In einem Fall wurde auf Wunsch des Unternehmens ersatzweise ein Gedächtnisprotokoll angefertigt, welches nach der Erstellung mit den Interviewten hinsichtlich der Richtigkeit der Angaben abgestimmt wurde. Es erfolgten keine Anpassungen durch die Interviewten.

³⁴⁷ Für detailliertere Ausführungen zur Auswertung der Interviews siehe *Abschnitt II.4.4*.

³⁴⁸ Vgl. *Bogner/Littig/Menz* (2014), S. 72; *Gläser/Laudel* (2010), S. 106.

Nr.	Berufsgruppe	Sub-Gruppe	Dauer	ID	Position	Erfahrung in Jahren
1	Abschlussaufsteller	DAX30	52:09	A1	Chief Financial Officer	35
2	Abschlussaufsteller	DAX30	54:25	A2	Head of Asset Management	11
3	Abschlussaufsteller	DAX30	65:11	A3	President of Accounting	32
4	Abschlussaufsteller	DAX30	53:42	A7	Mitarbeiter Grundsatzabteilung	7
				A8	Mitarbeiter Grundsatzabteilung	12
5	Abschlussaufsteller	DAX30	61:41	A9	Mitarbeiter Accounting	9
				A10	Head of Group Accounting	18
6	Abschlussaufsteller	DAX30	61:23	A11	Head of Controlling	13
				A12	Mitarbeiter Controlling	6
7	Abschlussaufsteller	MDAX	52:24	A13	Chief Accounting Officer	19
8	Abschlussaufsteller	MDAX	50:33	A14	Head of Group Accounting	14
9	Abschlussaufsteller	MDAX	59:40	A15	Mitarbeiter Accounting	14
10	Abschlussaufsteller	MDAX	51:03	A16	Head of Group Accounting	18
11	Abschlussaufsteller	MDAX	53:38	A17	Director of Financial Planning and Analysis	10
12	Abschlussaufsteller	MDAX	52:14	A18	Mitarbeiter Accounting	5
13	Abschlussaufsteller	Nicht BN	60:53	A19	Mitarbeiter Controlling	8
14	Abschlussaufsteller	Nicht BN	63:02	A20	Head of Group Accounting	9
15	Unternehmensberater	Big4	56:48	B1	Partner	28
16	Unternehmensberater	Big4	62:28	B2	Partner	15
17	Unternehmensberater	Big4	63:04	B3	Director	17
18	Unternehmensberater	Big4	49:03	B4	Director	16
19	Unternehmensberater	Big4	40:32	B5	Senior Manager	12
20	Unternehmensberater	Big4	51:08	B6	Senior Manager	16
21	Unternehmensberater	Big4	62:13	B7	Senior Manager	19
22	Unternehmensberater	Big4	51:49	B10	Manager	9
Durchschnitt			55:52			15
Median			54:04			14

Legende: Dauer = Minuten:Sekunden, A = Abschlussaufsteller, B = Unternehmensberater, Nicht BN = nicht börsennotiertes Unternehmen, Erfahrung in Jahren = allgemeine Rechnungslegungserfahrung in Jahren. Die Bezeichnung der jeweiligen Position wurde geringfügig verallgemeinert, um die Anonymität der Interviewpartner sicherzustellen.

Tabelle IV-1: Demografische Daten der Interviewpartner

IV.4 Ergebnisse

IV.4.1 Nennung von Anhaltspunkten und Rahmenfaktoren

Die Interviewpartner sprachen 15 verschiedene Anhaltspunkte an. *Abbildung IV-1* kategorisiert diese entsprechend den in IAS 36.12 aufgeführten Anhaltspunkten aus externen und internen Informationsquellen. Die Nennungshäufigkeit wird für die einzelnen Kategorien angegeben. Übergreifend ist eine nahezu identische Häufigkeit der Nennung von internen und externen Informationsquellen festzustellen.

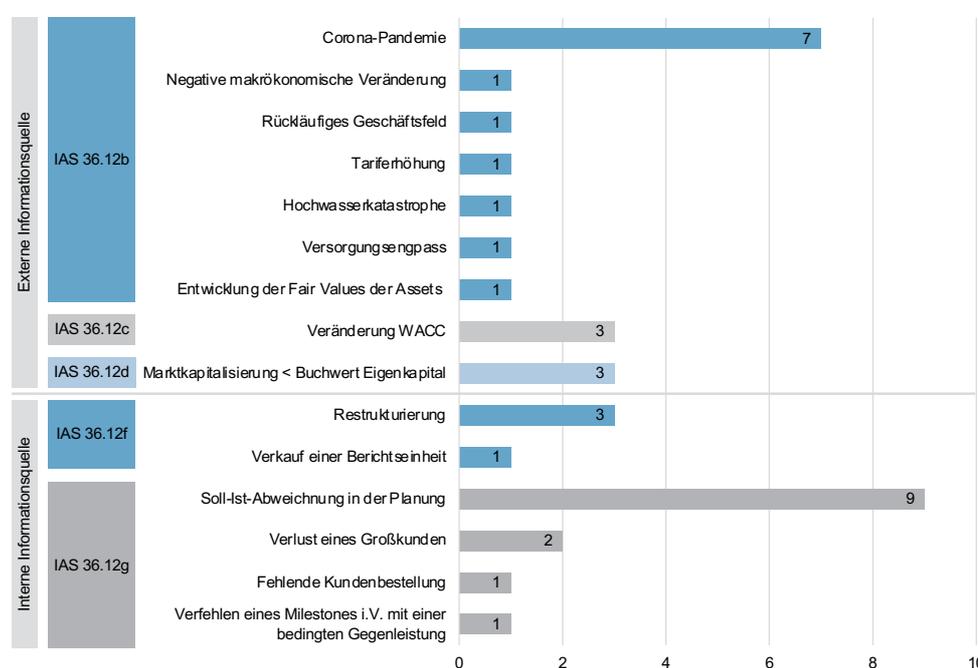


Abbildung IV-1: Anhaltspunkte für eine Wertminderung nach ihrer Nennungshäufigkeit

Bei den externen Informationsquellen dominieren signifikante marktbezogene und ökonomische Veränderungen mit nachteiligen Folgen für das Unternehmen (IAS 36.12b).³⁴⁹ Besonders häufig wird hier die Corona-Pandemie genannt. Konkrete Schwellenwerte, ab wann beispielsweise eine negative Planungsabweichung oder eine Veränderung gegenüber einem Bezugspunkt als Anhaltspunkt i. S. von IAS 36 verstanden wird und in dessen Folge ein quantitativer Wertminderungstest ausgelöst wird, werden nicht angegeben.

³⁴⁹ Archivstudien zeigen ähnliche Ergebnisse; siehe *Borysoff* (2019), S. 41 ff.; *Comiskey/Mulford* (2010), S. 755 f.; *Ruhnke/Kassebohm* (2022), S. 1347 und 1349.

In Bezug auf interne Informationsquellen werden Veränderungen mit nachteiligen Folgen in Bezug auf den Umfang, die Art und Weise oder die beabsichtigte künftige Nutzung des zugrunde liegenden Vermögenswerts (IAS 36.12f) und eine schlechtere (erwartete) wirtschaftliche Ertragskraft (IAS 36.12g) als Anhaltspunkte genannt.³⁵⁰ Hierbei steht vor allem eine Abweichung der Soll-Planung von der Ist-Planung im Vordergrund. Als konkreten Schwellenwert für eine genauere Analyse sieht Interviewpartner A14 eine Unterschreitung der Planung von über 5 Prozent. Zwei Interviewpartner beziehen sich auf einen Rückgang der (erwarteten) Umsatzerlöse um etwa 20 Prozent als eindeutigen Anhaltspunkt (B3, B6).

Den Interviews folgend lassen sich vier Rahmenfaktoren identifizieren, welche die Einschätzung von Anhaltspunkten beeinflussen:

1. *Interne Organisationsabläufe:* Vier DAX30- und ein MDAX-Unternehmen erwähnen verschiedene interne Organisationsabläufe (A3, A7, A9, A10, A12, A17). Zwei davon überprüfen quartalsweise Anhaltspunkte; ein Unternehmen alle in IAS 36.12 aufgeführten Anhaltspunkte (A7) und ein anderes „zumindest“ die Kapitalkosten (A3). Zwei Unternehmen überwachen ausgewählte Anhaltspunkte halbjährlich; ein Unternehmen überwacht den Soll-Ist-Vergleich der Planung (A17) und ein weiteres zusätzlich die Kapitalkosten und die Entwicklung der Fair Values der Assets (A12). Konkrete Schwellenwerte bestehen nicht. Den Eindruck, dass eher auf einen Rückgang im operativen Geschäft geschaut wird, ohne konkrete Schwellenwerte zu berücksichtigen, bekräftigt auch ein Unternehmensberater (B6). Nur B5 gibt einen Hinweis, dass börsennotierte Unternehmen eher definierte Schwellenwerte einsetzen.
2. *Verfügbare Ressourcen:* Zudem beeinflusst die Unternehmensgröße die verfügbaren Ressourcen (beispielsweise A15, B3, B10). Mangelt es an diesen Ressourcen, wird häufiger die Rücksprache mit dem Abschlussprüfer gesucht (A15, B3). Zudem besteht die Gefahr, dass unter einem durch nicht ausreichende Ressourcen entstehenden Zeitdruck die Verlässlichkeit der Einschätzung leidet (B3).

³⁵⁰ Für ähnliche Ergebnisse in Archivstudien siehe *Borysoff* (2019), S. 41 ff.; *Comiskey/Mulford* (2010), S. 755 f.; *Ruhnke/Kassebohm* (2022), S. 1347 und 1349.

3. *Praktisches Erfahrungswissen*: Ein weiterer Rahmenfaktor ist das praktische Erfahrungswissen der am Prozess beteiligten Personen (beispielsweise A3, B5). A3 beschreibt dies exemplarisch wie folgt: „(...) wenn derjenige, der den Impairment Test macht, in dem klassischen Elfenbeinturm sitzt und Buchhalter mit Ärmelschonern ist und (...) keine operative Ader hat, dann wird er ein triggering event übersehen“. In diesem Zusammenhang wird auch auf den fachlichen Austausch in Industrieforen und auf Big4-Konferenzen mit der Peer-Group eingegangen, beispielsweise über die Bedeutung der Corona-Pandemie und vor allem auch über interne Anhaltspunkte (A2).
4. *Headrooms*: Die Höhe des Headroom als positive Differenz zwischen dem erzielbaren Betrag und dem Buchwert einer ZGE kann als vierter Faktor verstanden werden, da die Auswirkung eines identifizierten Anhaltspunkts in Verbindung mit dem Headroom beurteilt wird (A11, A12, B3, B10). Dem folgend werden mit abnehmendem Headroom Anhaltspunkte unter sonst gleichen Bedingungen eher als relevant eingeschätzt (vgl. dazu auch IAS 36.15).

IV.4.2 Kritische Bereiche

IV.4.2.1 Identifizierung oder Beurteilung der Anhaltspunkte?

Der menschliche Informationsverarbeitungsprozess bei der Lösung komplexer Probleme umfasst in dem hier vorliegenden Fall vereinfachend eine Suche nach möglichen Anhaltspunkten für eine Wertminderung sowie eine Beurteilung identifizierter Anhaltspunkte auf ihre Notwendigkeit, sie zu berücksichtigen (siehe *Abschnitt IV.1*). Hier stellt sich zunächst die Frage, ob eher die Identifizierung oder die Beurteilung der Anhaltspunkte als kritisch erachtet wird.

Die Interviewergebnisse sprechen insgesamt dafür, dass die Identifizierung als weniger kritisch beurteilt wird. Folgende Begründungen werden angeführt: Das Unternehmen hat nur eine ZGE und dadurch die Informationslage einfach im Blick (A18), externe Anhaltspunkte werden auch durch die Presse ersichtlich (A3, A10, A19), die Informationslage und der unternehmensinterne Informationsfluss sind sehr gut (A14), und aufgrund des

Geschäftsmodells gibt es nicht viele denkbare Anhaltspunkte für eine Wertminderung (A10). Zudem wird erläutert, dass die meisten Anhaltspunkte eher intern getrieben sind und die Unternehmen „meistens gerade nicht überrascht werden von einem triggering event. Eigentlich sind uns die Themen schon bekannt, die schwelen immer schon, bevor sie sich materialisieren“ (A2).

Ausnahmsweise sieht B6 die Herausforderung eher in der Identifizierung. A18 nimmt keine komparative Betrachtung vor, beurteilt die Identifizierung gleichwohl als „unglaublich schwer“, wenn „man viele CGU hat, die feinschichtig sind, (...) insbesondere (...) nicht goodwilltragend sind“. Als Lösung wird ein quartalsweises Risikokomitee vorgeschlagen, um den Informationsfluss zu verbessern (A18).³⁵¹

IV.4.2.2 Beurteilung identifizierter Anhaltspunkte

In den Interviews zeigt sich, dass die größte Herausforderung in der Beurteilung zukunftsbezogener Unsicherheiten gesehen wird. Diese Unsicherheiten werden nachstehend beispielhaft verdeutlicht:

1. *Externe Krisen:* Mehrere Interviewpartner beschreiben beispielhaft die Beurteilung der Auswirkungen der Corona-Pandemie auf das Geschäft als eine Herausforderung (A13, A19, B10). Im Fokus stehen: die Dauer der Corona-bedingten Einschränkungen, der Zeitpunkt und die Intensität eines wirtschaftlichen Aufschwungs zum Vor-Corona-Niveau, die Existenz von Nachholeffekten und die Beurteilung, ob gewisse Geschäftsmodelle (beispielsweise im Handel) nach der Pandemie überhaupt noch funktionstüchtig sind: „(W)ann kommt denn (...) der Corona-Aufschwung? (...) Kommt der U-förmig, kommt der V-förmig (...) oder muss der Buchstabe neu erfunden werden? Also who knows“ (A13). Aufgrund der dynamischen Entwicklung der Pandemie kennzeichnet A13 die Corona-Pandemie als „Dauertrigger“. Als Strategie zur Problemlösung beschreibt A19 in Bezug auf die Corona-Pandemie und die Hochwasserkatastrophe, dass zunächst einmal versucht wird, „gegenüber

³⁵¹ In ähnlicher Weise lassen sich positive Effekte von brainstorming-Sitzungen zur Aufdeckung von fraud empirisch belegen; vgl. beispielsweise *Ruhnke/Lee* (2014), S. 289 ff., m. w. N.

dem Wirtschaftsprüfer (...) qualitativ zu antworten“. Konkret wird argumentiert, dass die negativen Effekte eher „im Nahbereich“ liegen und der für den erzielbaren Betrag zentrale Endwert (Terminal Value) hierdurch unbeeinflusst bleibt. Insofern ist hier die „enge Abstimmung“ mit dem Abschlussprüfer wichtig (siehe *Abschnitt IV.4.3*).

2. *Dominoeffekt*: Eng mit dem vorherigen Anhaltspunkt verknüpft, besteht hier die Herausforderung in der Einschätzung des vollumfänglichen Ausmaßes eines identifizierten Anhaltspunkts. Verliert das bilanzierende Unternehmen beispielsweise einen Kunden, so könnte dies bei einem Kunden ohne zentrale Bedeutung isoliert betrachtet kein Anhaltspunkt für eine Wertminderung sein. Sofern der Kundenverlust allerdings durch ein Qualitätsproblem der verkauften Produkte verursacht ist, könnten weitere Kunden folgen. Bei der Beurteilung gilt es daher auch ein etwaiges erhöhtes Risiko aufgrund eines „Dominoeffekts“ zu berücksichtigen (B2). Insofern besteht B6 folgend die Gefahr, die Auswirkung eines isolierten Anhaltspunkts als eine „kurzfristige Delle“ zu interpretieren.
3. *Substitutionseffekt*: Kernherausforderung ist die Beurteilung von Ereignissen, welche kurzfristige negative Effekte (beispielsweise rückläufige Umsätze) auf den erzielbaren Betrag haben, diese jedoch durch weiter in der Zukunft liegende positive (Nachhol-)Effekte substituiert werden. Beurteilungsprobleme ergeben sich vor allem durch die Schätzung der Dauer und Intensität der beiden Effekte. Als Beispiel wird ein Versorgungsengpass beschrieben (A3).

Bei der Beurteilung der Relevanz eines Anhaltspunkts kann es zudem erforderlich sein, den Wertminderungstest selbst vorab in groben Zügen durchzuführen. Insofern stellt das Ergebnis der groben Durchführung einen im Einzelfall relevanten Anhaltspunkt dar, der wiederum die detaillierte Durchführung eines Wertminderungstests nach sich zieht. A19 spricht davon, dass man in diesen Fällen „irgendwie zumindest (...) ansatzweise“ diesen Test durchführen muss. Als Beispiel nennt A19 die Auswirkung einer ausgehandelten Tarifierhöhung, da das betroffene Unternehmen eine hohe Mitarbeiterzahl in unterschiedlichen Entgeltgruppen hat.

Ferner kann die Beurteilung identifizierter Anhaltspunkte durch eine unklare interne Informationslage erschwert sein. So berichtet B3 über einen Restrukturierungsfall, bei dem ein CEO Entscheidungen trifft, hierüber aber nur unzureichend und zudem sehr kurzfristig an den CFO berichtet, der wiederum etwaige Schlussfolgerungen im Hinblick auf einen gegebenenfalls durchzuführenden Wertminderungstest zu ziehen hat.

IV.4.2.3 Kognitive Einflussfaktoren

In komplexen Problemsituationen unterliegt die Informationsverarbeitung des Menschen kognitiven Verzerrungen, die motivational begründet sein können (siehe *Abschnitt IV.1*). Die Suche und Beurteilung von Anhaltspunkten durch den Abschlussaufsteller ist vor allem durch abschlusspolitische Motivlagen beeinflusst. Hier ist beispielsweise beabsichtigt, negative Kapitalmarktreaktionen durch eine Wertminderung zu vermeiden, Ergebnisglättung zu betreiben oder variable Vergütungsbestandteile zu beeinflussen.

Mehrere Interviewpartner beschreiben daher eine Motivation zur Vermeidung einer Wertminderung (etwa A1, A3, A16, A19).³⁵² Beispielsweise wird ausgeführt, dass erwartete negative Ergebniseffekte aus identifizierten Anhaltspunkten dazu führen, dass der Aufsteller sich aktiv darum bemüht, bisher nicht berücksichtigte langfristig bestehende positive Potentiale zu identifizieren, um den möglichen negativen Effekt „auszusteuern“ und einen Wertminderungstest gegebenenfalls vollends zu vermeiden (A19). Weiterhin führt A2 aus, dass es wichtig ist, die triggering events „zeitlich zu steuern“. Zumeist ist bekannt, dass es zu einer Wertminderung kommen wird, aber hier bestehen vor allem bei internen Anzeichen Gestaltungsspielräume hinsichtlich des Zeitpunkts der Realisierung, die sehr häufig auch „quartalssteuerungsgetrieben“ genutzt werden. Demnach wird Abschlusspolitik quasi indirekt betrieben, und zwar darüber, „wie Informationen generiert und auch geteilt und verteilt und publiziert werden“. Hier bleibt zu hoffen, dass diese Form der Abschlussbeeinflussung nicht die Grenze zur Abschlussmanipulation überschreitet.

³⁵² Bestätigend vgl. beispielsweise *Hayn/Hughes* (2006), S. 240 ff.; *Li/Sloan* (2017), S. 991.

Die Interviews geben auch Erkenntnisse über die Motivation des Managements, externe Anhaltspunkte als Anlass heranzuziehen, um bisher nicht gebuchte Wertminderungen zu tätigen. Diese Motivation könnte darin begründet liegen, das Dritte nunmehr etwaige Wertminderungen in diesem Fall nicht auf ein Versagen des Managements, sondern auf unternehmensexterne Faktoren zurückzuführen.³⁵³ Als externe Anhaltspunkte könnten beispielsweise die Corona-Pandemie (B4, B6, B10) und die Einführung von IFRS 16 zur Bilanzierung von Leasingverhältnissen (A20) in Betracht kommen. Hinweise auf eine solche Schuld-Attribution finden sich nur bei B6, der hier im Sinne eines Big-Bath-Accounting auf „einen trigger (hinweist, die Verf.), den sie (das bilanzierende Unternehmen, die Verf.) nicht selbst verschuldet haben, den sie dann nutzen können. (Insofern werden in diesem Fall, die Verf.) gerade (...) externe Krisen (...) häufig (...) genutzt, um reinen Tisch zu machen und sich entsprechend wieder freizuschreiben.“ Die Eigenmotivation des Managements führt wiederum dazu, dass Druck auf die Personen ausgeübt wird, die mit der operativen Durchführung des Wertminderungstests betraut sind. Dazu beispielsweise A1: „Ja, dann gibt es natürlich auch die Erwartungshaltung der Vorgesetzten (...), dass man das Gefühl hat, dass man den Vorgaben folgen muss“.

Darüber hinaus neigen Entscheidungsträger, die an einem Unternehmenserwerb beteiligt waren, aus dem ein Goodwill resultierte, dazu, eine etwaige diesbezügliche Wertminderung möglichst zu vermeiden. Eine solche Wertminderung könnte als Eingeständnis einer fehlerhaften Akquisitionsentscheidung wahrgenommen werden. Da solche kognitiven Dissonanzen als unangenehm empfunden werden, wird der Entscheidungsträger bestrebt sein, diese zu beseitigen oder zu vermeiden.³⁵⁴ Indizien hierfür gibt A1, indem er ausführt: „(W)enn ich in einer (...) Akquisition drin bin und ich muss eine Bewertung vornehmen, die aufgrund eines triggers zu einer Abwertung führen könnte, nachdem ich bei dem Deal dabei war, dann abwerten soll, das gefällt niemandem.“

³⁵³ Vgl. *Ruhnke/Kassebohm* (2022), S. 1350, m. w. N.

³⁵⁴ Vgl. bereits *Festinger* (1965). In ähnlicher Weise neigen auch Abschlussprüfer dazu, eine einmal aufgestellte Hypothese im Zweifel beizubehalten (*Confirmation-Bias*); dazu beispielsweise *McMillan/White* (1993), S. 443 ff.

Im Sinne der Zielsetzung der IFRS ist es wichtig, aus Verzerrungen resultierende Beeinträchtigungen der Normenkonformität zumindest abzumildern. Hier werden in Abhängigkeit von der Art der Verzerrung unterschiedliche Entzerrungsstrategien diskutiert.³⁵⁵ Bei motivationalen Verzerrungen sind beispielsweise ein verbessertes Enforcement, strengere Haftungsregeln oder die Einbindung von unabhängigen Dritten in den Rechnungslegungsprozess zu erwägen. Hierzu finden sich in den Interviews indes keine Indizien. Ist die motivationale Verzerrung unbewusst, könnte bereits das Schaffen von Bewusstsein (*awareness*) für diese Verzerrung eine geeignete Entzerrungsstrategie sein.³⁵⁶ Dazu in einem engen Zusammenhang steht die Selbstreflexion als Persönlichkeitseigenschaft: Beispielsweise stellt A1 fest, dass bei bestehendem Ermessen ein trigger auch schon einmal nicht aufgegriffen wird. Allerdings muss man sich bei einem Nichtaufgreifen mehrerer ermessensbehafteter trigger fragen, „ob man schuldig ist“. Hier könnten bei etwaigen Defiziten beispielsweise Schulungen hilfreich sein oder eine Politik der Mitarbeitereinstellung, die das Vorhandensein dieser Eigenschaft explizit berücksichtigt.

IV.4.3 Rolle des bestellten Abschlussprüfers

Der bestellte Abschlussprüfer wird sowohl als strenge Kontrollinstanz wie auch als Kooperationspartner bzw. Sparringspartner in fachlichen Fragen wahrgenommen, beispielsweise A19: „(E)ine eher partnerschaftliche Beziehung mit den Wirtschaftsprüfern. Also klar, die prüfen auch hart und die sagen auch, wenn was nicht geht“. Auf die Rolle des Abschlussprüfers als Kooperationspartner bzw. „fachlicher Sparringspartner“³⁵⁷ verweisen beispielsweise B3, A12, A18 und A19. Demnach wird der Abschlussprüfer unterstützend einbezogen, wenn Zweifel bei der Beurteilung eines Anhaltspunkts bestehen (A18). Dies war beispielsweise zu Beginn der Corona-Pandemie der Fall, als volatile Aktienkurse die Beta-Faktoren der Peer-Group und folglich

³⁵⁵ Vgl. etwa *Asbahr* (2018), S. 21 ff., m. w. N.

³⁵⁶ Im Prüfungskontext vgl. beispielsweise *Ranzilla et al.* (2013), S. 33 ff.

³⁵⁷ Zum Rollenverständnis im Spannungsfeld von „expert advisor“ und „police officer“ vgl. *McCracken/Salterio/Gibbins* (2008), S. 362 ff.

die Kapitalkostensätze erhöhten, obwohl aus Unternehmenssicht in dem konkreten Fall kein gesteigertes Risiko bestand (A12, A14).

Neben der fachlichen Diskussion mit dem Abschlussprüfer werden auch notwendige Dokumentationserfordernisse abgestimmt (A17, A19). Zum Teil geht es darum, den mit der Abschlussprüfung einhergehenden Aufwand zu minimieren (A14). Zudem werden gewisse Dokumente ausschließlich zur Legitimation gegenüber dem Abschlussprüfer angefertigt, so beispielsweise A17: „(W)ir machen das ja sowieso (...) und dann macht man das halt noch mal offiziell für (den Abschlussprüfer, die Verf.)“. Mögliche Handlungen des Abschlussprüfers werden antizipiert: „Wenn sie genau wissen, dass der (Abschlussprüfer, die Verf.) sehr streng ist, dann kommt es halt drauf an, (...) auf welche Sachen guckt er sehr streng (...) und dann klar, müssen sie darauf reagieren“ (A13). Zugleich sind sich die Aufsteller auch der möglichen Abhängigkeit des Prüfers vom Mandanten bewusst (beispielsweise B6).

Zudem ist verschiedentlich strategisches Verhalten des Aufstellers erkennbar: „Man möchte sich natürlich auch noch gewisse Optionen (...) offenhalten und wenn man dann zu früh Ungereimtheiten (thematisiert, die Verf.), weckt das eher zu viele Fragezeichen, als dass es hilft (...). Und dieses Austarieren, was kommuniziert man zu welchem Zeitpunkt und in welcher Granularität, das ist noch gar nicht mal, dass man da irgendjemanden im Dunkeln lassen möchte. Das ist einfach nur, dass man sich auch selber Freiheiten lässt, die vielleicht später auch noch notwendig wären, wenn eventuell Korrekturen auch noch auftauchen, die man auch noch in irgendwelcher Art und Weise kompensieren möchte, kann, muss“ (A9).

IV.5 Zusammenfassung, Limitationen und Ausblick

Die Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung gemäß IAS 36 geht sowohl aus Aufsteller- als auch aus Prüfersicht mit großen Herausforderungen einher. Aufbauend auf einer explorativ angelegten interviewbasierten Studie mit Abschlussaufstellern und Unternehmensberatern werden auch aus einer verhaltenswissenschaftlichen Perspektive erste Einblicke gegeben.

Hinsichtlich der ersten Forschungsfrage („*Welche Rahmenfaktoren beeinflussen die Einschätzung, ob ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt?*“) lassen sich vier Rahmenfaktoren identifizieren, welche eine abweichende Einschätzung von identischen Anhaltspunkten bewirken könnten: interne Organisationsabläufe, die verfügbaren Ressourcen, das praktische Erfahrungswissen der am Prozess beteiligten Personen sowie ein gegebenenfalls vorhandener Headroom; mit abnehmendem Headroom werden Anhaltspunkte unter sonst gleichen Bedingungen also eher als relevant eingeschätzt.

Die zweite Forschungsfrage („*Welche kritischen Bereiche bestehen bei der Einschätzung, ob ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt?*“) untersucht kritische Bereiche bei der Einschätzung von Anhaltspunkten. Insgesamt wird die Identifizierung (im Sinne einer Suche) von Anhaltspunkten als weniger kritisch beurteilt. Als herausfordernd wird indes die Beurteilung der identifizierten Anhaltspunkte empfunden. Begründet wird dies vor allem mit zukunftsbezogenen Unsicherheiten, beispielsweise einhergehend mit externen Krisen sowie damit gegebenenfalls einhergehenden Domino- oder Substitutionseffekten. In Bezug auf kognitive Einflussfaktoren stehen vor allem abschlusspolitische Motivlagen im Vordergrund. Beispielsweise sollen mögliche negative Effekte aus identifizierten Anhaltspunkten durch positive Effekte „ausgesteuert“ werden, um einen Wertminderungstest möglichst zu vermeiden. Zudem besteht eine Neigung, externe Anhaltspunkte (die nicht mit einem Versagen des Managements in Verbindung gebracht werden) als Anlass heranzuziehen, um Wertminderungen vorzunehmen. Hilfreich sind Entzerrungsstrategien, wie etwa ein verbessertes Enforcement oder eine verbesserte Selbstreflektion bei unbewussten Verzerrungen.

Die Rolle des Abschlussprüfers (dritte Forschungsfrage) im Spannungsfeld zwischen einer harten Kontrollinstanz und dem fachlichen Sparringspartner wird diskutiert. Gezeigt wird unter anderem die (unter Beachtung der Unabhängigkeitserfordernisse des beauftragten Abschlussprüfers) bestehende Notwendigkeit zur Abstimmung mit dem Prüfer in Zweifelsfragen. Gleichwohl finden sich auch Hinweise auf strategisches Verhalten des Aufstellers im Hinblick auf die Kommunikation mit dem Prüfer.

Als Limitation der Untersuchung sind mehrere Aspekte hervorzuheben. Erstens ist trotz der eingeräumten hohen Erzählfreiheit und der abschließenden Interviewfrage, ob den Interviewten Fragen zur umfassenden Darstellung des Untersuchungsgegenstands gefehlt haben,³⁵⁸ die Identifizierung von zusätzlichen forschungsrelevanten Punkten bei einem längeren Gespräch nicht ausschließbar. Zweitens wurde eine Stichprobe von lediglich 22 Interviews (25 Interviewpartner) und eine Eingrenzung auf Big4-Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und kapitalmarktorientierte Unternehmen zur Beleuchtung der Forschungsfragen vorgenommen, wodurch die Generalisierbarkeit der Untersuchungsergebnisse etwa auf non-Big4 Wirtschaftsprüfungsgesellschaften eingeschränkt ist.³⁵⁹ Viertens kann die Aussagekraft der Ergebnisse durch unbewusste Fehler in der Durchführung und subjektive Interpretationen in der Auswertung der Interviews eingeschränkt sein. Fünftens kann eine Verzerrung durch eine Selbstselektion bestehen, da sich Interviewpartner eigenständig zur Teilnahme an der Studie bereiterklärten.³⁶⁰ Schließlich kann auch eine Antwortverzerrung aufgrund einer sozialen Erwünschtheit³⁶¹ bestehen, insbesondere im Hinblick auf kognitive Einflussfaktoren.

Daneben zeigt die explorativ angelegte Studie auch Anknüpfungspunkte für weitere Forschungsarbeiten. So wäre den kognitiv orientierten Ausführungen in *Abschnitt IV.1* folgend zu erwarten gewesen, dass die Interviews den Abbruch des Suchprozesses nach Anhaltspunkten für eine Wertminderung thematisieren. Dies ist allerdings nicht der Fall, so dass hier insofern Forschungsbedarf besteht. Darüber hinaus sollte untersucht werden, inwieweit konkrete Anhaltspunkte (beispielsweise in IAS 36.12) zu stark die Aufmerksamkeit des Normenanwenders binden und insofern den Blick auf neue, im Einzelfall relevante Anhaltspunkte versperren.³⁶²

³⁵⁸ Die Interviewten unterbreiteten kaum Aspekte und bestätigten vielmehr, dass das Interview vom Inhalt und Umfang her zur Erforschung des Untersuchungsgegenstands geeignet war.

³⁵⁹ Vgl. *Lamnek/Krell* (2016), S. 690.

³⁶⁰ Vgl. *Wooldridge* (2013), S. 245.

³⁶¹ Vgl. *Krumpal* (2013), S. 2027 f.

³⁶² Solche dysfunktionalen Effekte der Verwendung von Checklisten zur Aufdeckung von dolosen Handlungen in der Abschlussprüfung belegt *Bauch* (2019), S. 3 ff. Experimentell zeigt *Pincus* (1989), S. 153 ff. bei der Aufdeckung doloser Handlungen unter Verwendung von Fragebögen signifikant schlechtere Prüfungsurteile als ohne Einsatz dieser Fragebögen.

Anhang

Anlage IV.1: Kodier-Leitfaden

Anlage IV.1: Kodier-Leitfaden

Haupt-kategorie	Unter-kategorie 1	Unter-kategorie 2	Definition	Ankerbeispiel	Kodierregel
Nennung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung	Externe Informationsquelle	IAS 36.12b	Zur Erfassung der Nennungshäufigkeit werden dieser Unterkategorie alle Aussagen zugeordnet, welche sich auf einen Anhaltspunkt für eine Wertminderung gem. IAS 36.12b beziehen.	"Wir haben jetzt, leben im Moment in so einer Welt eines Dauertriggers, nämlich Corona. Also welche Auswirkungen kommen eigentlich aus Corona auf das Geschäft?" (A13)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage einen Anhaltspunkt für eine Wertminderung gem. IAS 36.12b ansprechen: „significant changes with an adverse effect on the entity have taken place during the period, or will take place in the near future, in the technological, market, economic or legal environment in which the entity operates or in the market to which an asset is dedicated“
Nennung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung	Externe Informationsquelle	IAS 36.12c	Zur Erfassung der Nennungshäufigkeit werden dieser Unterkategorie alle Aussagen zugeordnet, welche sich auf einen Anhaltspunkt für eine Wertminderung gem. IAS 36.12c beziehen.	"Natürlich, quartalsweise guckt man zumindest mal, ob der WACC sich verändert hat" (A3)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage einen Anhaltspunkt für eine Wertminderung gem. IAS 36.12c ansprechen: „market interest rates or other market rates of return on investments have increased during the period, and those increases are likely to affect the discount rate used in calculating an asset’s value in use and decrease the asset’s recoverable amount materially“

Nennung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung	Externe Informationsquelle	IAS 36.12d	Zur Erfassung der Nennungshäufigkeit werden dieser Unterkategorie alle Aussagen zugeordnet, welche sich auf einen Anhaltspunkt für eine Wertminderung gem. IAS 36.12d beziehen.	"Dann bei den triggern hat man häufig das Thema Marktkapitalisierung unter dem Buchwert des Eigenkapitals, dann ist das ja ein impairment trigger" (B1)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage einen Anhaltspunkt für eine Wertminderung gem. IAS 36.12d ansprechen: „the carrying amount of the net assets of the entity is more than its market capitalisation“
Nennung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung	Interne Informationsquelle	IAS 36.12f	Zur Erfassung der Nennungshäufigkeit werden dieser Unterkategorie alle Aussagen zugeordnet, welche sich auf einen Anhaltspunkt für eine Wertminderung gem. IAS 36.12f beziehen.	"Ich glaube auch, dass die meisten trigger tatsächlich intern getrieben sind. Unglücklicherweise ist es im Moment so, dass es viel öfter vorkommt, dass man restrukturiert oder irgendwas Signifikantes vielleicht doch verkauft " (A2)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage einen Anhaltspunkt für eine Wertminderung gem. IAS 36.12f ansprechen: „significant changes with an adverse effect on the entity have taken place during the period, or are expected to take place in the near future, in the extent to which, or manner in which, an asset is used or is expected to be used. These changes include the asset becoming idle, plans to discontinue or restructure the operation to which an asset belongs, plans to dispose of an asset before the previously expected date, and reassessing the useful life of an asset as finite rather than indefinite“

Nennung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung	Interne Informationsquelle	IAS 36.12g	Zur Erfassung der Nennungshäufigkeit werden dieser Unterkategorie alle Aussagen zugeordnet, welche sich auf einen Anhaltspunkt für eine Wertminderung gem. IAS 36.12g beziehen.	"Was ist year to date vs. business plan (...) so lange das gut aussieht, haben wir kein triggering event und dann machen wir auch kein Impairment Test." (A17)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage einen Anhaltspunkt für eine Wertminderung gem. IAS 36.12g ansprechen: „evidence is available from internal reporting that indicates that the economic performance of an asset is, or will be, worse than expected“
Rahmenfaktoren	Interne Organisationsabläufe	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche Hinweise dazu geben, dass die Identifizierung und Beurteilung von (ceteris paribus) identischen Anhaltspunkten für eine Wertminderung durch interne Organisationsabläufe beeinflusst ist.	"Wir haben drei Kriterien, auf die wir zum Halbjahr schauen: Kapitalkosten, Soll-Ist-Vergleich der Cashflows und Entwicklung der Fair Values der Assets." (A12)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage einen internen Organisationsablauf benennen, welcher die Identifizierung und Beurteilung von (ceteris paribus) identischen Anhaltspunkten für eine Wertminderung beeinflusst.
Rahmenfaktoren	Verfügbare Ressourcen	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche Hinweise dazu geben, dass die Identifizierung und Beurteilung von (ceteris paribus) identischen Anhaltspunkten für eine Wertminderung durch intern verfügbare Ressourcen beeinflusst ist.	„Also es war ein relativ kleines, börsennotiertes Unternehmen. Da haben Sie nicht Daten von Bloomberg oder ich weiß nicht was“ (B3)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage intern verfügbare Ressourcen benennen, welche die Identifizierung und Beurteilung von (ceteris paribus) identischen Anhaltspunkten für eine Wertminderung beeinflusst. Zu den intern verfügbaren Ressourcen ist nicht das praktische Expertenwissen, der mit der Durchführung des Wertminderungstest beauftragten Personen, zu zählen (siehe Kategorie „Praktisches Erfahrungswissen“).

Rahmenfaktoren	Praktisches Erfahrungswissen	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche Hinweise dazu geben, dass die Identifizierung und Beurteilung von (ceteris paribus) identischen Anhaltspunkten für eine Wertminderung durch praktisches Erfahrungswissen des Entscheidungsträgers beeinflusst ist.	"Wenn derjenige, der den Impairment Test macht, in dem klassischen Elfenbeinturm sitzt und Buchhalter mit Ärmelschonern ist und (...) keine operative Ader hat, dann wird er ein triggering event übersehen." (A3)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage praktisches Erfahrungswissen der mit der Durchführung des Wertminderungstest beauftragten Personen benennen, welches die Identifizierung und Beurteilung von (ceteris paribus) identischen Anhaltspunkten für eine Wertminderung beeinflusst.
Rahmenfaktoren	Headrooms	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche Hinweise dazu geben, dass die Beurteilung von (ceteris paribus) identischen Anhaltspunkten für eine Wertminderung durch die Höhe des Headrooms beeinflusst ist.	„Und es wurde dann geschaut wie stark der Headroom mit den neuen Buchwerten sinken würde“ (A12)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage ausdrücken, dass die Auswirkung eines identifizierten Anhaltspunkts in Verbindung mit dem Headroom beurteilt wird und insofern die Beurteilung von (ceteris paribus) identischen Anhaltspunkten für eine Wertminderung beeinflusst.
Identifizierung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung	Herausforderung bei der praktischen Handhabung	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Identifizierung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung als eine Herausforderung bei der Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung beschreiben.	"Trigger zu identifizieren und zu dokumentieren, wenn man viele CGU hat, die feinschichtig sind, die auch insbesondere würde ich sagen, die nicht goodwilltragend sind. Da stelle ich mir das unglaublich schwer vor" (A18)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Identifizierung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung als eine Herausforderung bei der Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung benennen.
Identifizierung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung	Eher keine Herausforderung bei der praktischen Handhabung	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Identifizierung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung als eher keine Herausforderung bei der Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung beschreiben.	"Ich glaube, zu identifizieren ist nicht das Problem." (A2)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Identifizierung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung als eher keine Herausforderung bei der Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung benennen.

Beurteilung identifizierter Anhaltspunkte für eine Wertminderung	Herausforderung bei der praktischen Handhabung	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Beurteilung identifizierter Anhaltspunkte für eine Wertminderung als eine Herausforderung bei der Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung beschreiben.	"Wo natürlich der Knackpunkt ist, ist die Bewertung dieser triggering events." (A19)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Beurteilung identifizierter Anhaltspunkte für eine Wertminderung als eine Herausforderung bei der Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung benennen.
Beurteilung identifizierter Anhaltspunkte für eine Wertminderung	Eher keine Herausforderung bei der praktischen Handhabung	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Beurteilung identifizierter Anhaltspunkte für eine Wertminderung als eher keine Herausforderung bei der Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung beschreiben.	"Ich kann relativ schnell und das können auch die meisten Unternehmen relativ schnell abhandeln, ob das etwas ist, was das fundamentale Geschäftspool betrifft (...). Also das können die relativ schnell feststellen, ob das ein Event ist." (B6)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Beurteilung identifizierter Anhaltspunkte für eine Wertminderung als eher keine Herausforderung bei der Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung benennen.
Kognitive Einflussfaktoren	Reaktion der Abschlussadressaten	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die antizipierte Reaktion der Abschlussadressaten als einen kognitiven Einflussfaktor bei der Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung beschreiben.	"Gerade bei internen Events hat man natürlich einen gewissen Einfluss darauf und es geht, es ist sehr viel öfter glaube ich quartalssteuerungsgetrieben. Das heißt die Diskussionen, wir haben sehr intensive Diskussionen mit den ganzen Fachabteilungen, wie Information generiert und auch geteilt und verteilt und publiziert werden. Und daher glaube ich, dass der Großteil der Arbeit für die internen trigger tatsächlich daran liegt, die trigger events zeitlich zu steuern." (A2)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die antizipierte Reaktion der Abschlussadressaten auf das Ergebnis des WTG oder die Ankündigung, dass ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung einen Wertminderungstest auslöste, als einen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung benennen.

Kognitive Einflussfaktoren	Entscheidungsträger an dem Unternehmenserwerb beteiligt	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Beteiligung des Entscheidungsträgers an dem Unternehmenserwerb, welcher zu dem Goodwill geführt hat, als einen kognitiven Einflussfaktor bei der Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung beschreiben.	"Wenn ich in einer (...) Akquisition drin bin und ich muss eine Bewertung vornehmen, die aufgrund eines triggers zu einer Abwertung führen könnte, nachdem ich bei dem Deal dabei war, dann abwerten soll, das gefällt niemandem.“ (A1)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Beteiligung des Entscheidungsträgers an dem Unternehmenserwerb, welcher zu dem Goodwill geführt hat, als einen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung benennen.
Kognitive Einflussfaktoren	Ausübung von Druck (Intern)	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine unternehmensinterne Ausübung von Druck als einen kognitiven Einflussfaktor bei der Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung beschreiben.	"Wenn man bei allen triggern gerade eben nicht zum triggering event kommt, dann ist das natürlich auch ein Thema, was man beachten muss und sich selbst hinterfragen muss, ob man schuldig ist. (...) dann gibt es natürlich auch die Erwartungshaltung der Vorgesetzten (...), dass man das Gefühl hat, dass man den Vorgaben folgen muss.“ (A1)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine unternehmensinterne Ausübung von Druck als einen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung benennen.
Kognitive Einflussfaktoren	Schuld-Attribution	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche einen Anreiz externe Anhaltspunkte als Anlass heranzuziehen, um bisher nicht gebuchte Wertminderungen zu tätigen, als einen kognitiven Einflussfaktor bei der Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung beschreiben.	"Einen trigger, den sie nicht selbst verschuldet haben, den sie dann nutzen können. Also sprich gerade so externe Krisen werden häufig dann genutzt, um reinen Tisch zu machen und sich entsprechend wieder frei zu schreiben.“ (B6)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage einen Anreiz externe Anhaltspunkte als Anlass heranzuziehen, um bisher nicht gebuchte Wertminderungen zu tätigen, als einen Einfluss auf seine Entscheidungsfindung bei der Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung benennen.

Abschlusspolitische Maßnahmen	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche eine abschlusspolitische Maßnahme bei der Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung beschreiben.	"Wäre jetzt hier beispielsweise bei dem (...) triggering event Corona Pandemie eine Unterdeckung rausgekommen, dann wäre sicherlich der Entscheidungsweg gewesen jetzt gucke ich mir noch mal die Stellhebel an, die ich zur Verfügung habe, zum Beispiel eben diese Wachstumsrate und steuere damit vielleicht gegen." (A19)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage eine abschlusspolitische Maßnahme bei der Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung benennen.
Rolle des bestellten Abschlussprüfers	–	–	Dieser Unterkategorie werden alle Aussagen zugeordnet, welche die Bedeutung des bestellten Abschlussprüfers bei der Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung beschreiben.	"Also bestimmte trigger sind einfach zu identifizieren (...). Und im Zweifel wurde man dann auch gleich den Prüfer mit einbeziehen und sagen wie siehst du das? Wir würden jetzt vielleicht hier einen Test sehen und wir würden den dann auch gleich rechnen, wo wir das so machen." (A18)	Der Interviewpartner muss mit seiner Aussage die Bedeutung des bestellten Abschlussprüfers bei der Identifizierung und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung benennen.

Literaturverzeichnis

- Asbahr, K. (2018):** Entzerrungsstrategien bei der Prüfung geschätzter Werte: Eine theoretische Analyse und empirische Untersuchung zur Berichterstattung über Key Audit Matter, Wiesbaden 2018.
- Atteslander, P. (2010):** Methoden der empirischen Sozialforschung, 13. Aufl., Berlin 2010.
- Bauch, K. A. (2019):** Dysfunktionale Effekte der Checklistenverwendung zur Aufdeckung doloser Handlungen in der Abschlussprüfung, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 2019, Jahrgang 71, Heft 1, S. 3-20.
- Bogner, A./Littig, B./Menz, W. (2014):** Interviews mit Experten: Eine praxisorientierte Einführung, Wiesbaden 2014.
- Borysoff, M. N. (2019):** When is mandated disclosure informative and who is informed? Evidence from goodwill-related disclosure, Arbeitspapier, abrufbar unter: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3459208 (Stand: 23.06.2022).
- Comiskey, E. E./Mulford, C. W. (2010):** Goodwill, triggering events, and impairment accounting, in: Managerial Finance 2010, Jahrgang 36, Heft 9, S. 746-767.
- Easterby-Smith, M./Thorpe, R./Jackson, P. R./Jaspersen, L. J. (2018):** Management and Business Research, 6. Aufl., Los Angeles 2018.
- Festinger, L. (1965):** A Theory of Cognitive Dissonance, 3. Aufl., Redwood City, CA 1965.
- Gläser, J./Laudel, G. (2010):** Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse als Instrumente rekonstruierender Untersuchungen, 4. Aufl., Wiesbaden 2010.
- Hayn, C./Hughes, P. J. (2006):** Leading Indicators of Goodwill Impairment, in: Journal of Accounting, Auditing & Finance 2006, Jahrgang 21, Heft 3, S. 223-265.
- IASB (Hrsg.) (2013):** IAS 36, Impairment of Assets, London, UK 2013.
- IASB (Hrsg.) (2020):** IFRS 16, Leases, London, UK 2020.
- Krumpal, I. (2013):** Determinants of social desirability bias in sensitive surveys: A literature review, in: Quality & Quantity - International Journal of Methodology 2013, Jahrgang 47, Heft 4, S. 2025-2047.
- Lamnek, S./Krell, C. (2016):** Qualitative Sozialforschung, 6. Aufl., Weinheim 2016.

- Li, K. K./Sloan, R. G. (2017):** Has goodwill accounting gone bad?, in: Review of Accounting Studies 2017, Jahrgang 22, Heft 2, S. 964-1003.
- Lüdenbach, N./Hoffmann, W.-D./Freiberg, J. (2020):** § 11 Ausserplanmässige Abschreibungen, Wertaufholung (Impairment of Assets, Reversal of Impairment Loss), in: Lüdenbach, N./Hoffmann, W.-D./Freiberg, J. (Hrsg.): Haufe IFRS-Kommentar, 18. Aufl., Freiburg 2020, S. 447-569.
- Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K. (2020):** Wirtschaftsprüfung: Grundlagen des betriebswirtschaftlichen Prüfungswesens nach nationalen und internationalen Normen, 6. Aufl., Stuttgart 2020.
- McCracken, S./Salterio, S. E./Gibbins, M. (2008):** Auditor–client management relationships and roles in negotiating financial reporting, in: Accounting, Organizations and Society 2008, Jahrgang 33, Heft 4, S. 362-383.
- McMillan, J. J./White, R. A. (1993):** Auditors' Belief Revisions and Evidence Search: The Effect of Hypothesis Frame, Confirmation Bias, and Professional Skepticism, in: Accounting Review 1993, Jahrgang 68, Heft 3, S. 443-465.
- Petersen, C./Plenborg, T. (2010):** How Do Firms Implement Impairment Tests of Goodwill?, in: Abacus 2010, Jahrgang 46, Heft 4, S. 419-446.
- Pincus, K. V. (1989):** The efficacy of a red flags questionnaire for assessing the possibility of fraud, in: Accounting, Organizations and Society 1989, Jahrgang 14, Heft 1, S. 153-163.
- Ranzilla, S./Chevalier, R./Herrmann, G./Glover, S./Prawitt, D. (2013):** Elevating Professional Judgment in Auditing and Accounting: The KPMG Professional Judgment Framework, abrufbar unter: www.kpmguniversityconnection.com (Stand: 11.05.2022).
- Ruhnke, K. (2000):** Normierung der Abschlußprüfung, Stuttgart 2000.
- Ruhnke, K. (2022):** Empirical Research Frameworks in a Changing World: The Case of Audit Data Analytics, Arbeitspapier, erscheint in: Journal of International Accounting, Auditing & Taxation, abrufbar unter: <https://ssrn.com/abstract=3941961> (Stand: 23.02.2023).
- Ruhnke, K./Kassebohm, N. (2022):** Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – Eine Analyse von Geschäftsberichten, in: Die Wirtschaftsprüfung 2022, Jahrgang 75, Heft 23, S. 1343-1350.
- Ruhnke, K./Lee, J.-S. (2014):** Besprechungen im Prüfungsteam im Rahmen der Aufdeckung von Fraud im Jahresabschluss, in: Die Wirtschaftsprüfung 2014, Jahrgang 67, Heft 6, S. 289-300.

- Schnell, R./Hill, P. B./Esser, E. (2018):** Methoden der empirischen Sozialforschung, 11. Aufl., Berlin und Boston 2018.
- Schwind, J. (2011):** Die Informationsverarbeitung von Wirtschaftsprüfern bei der Prüfung geschätzter Werte: Eine verhaltenswissenschaftliche und empirische Analyse, Wiesbaden 2011.
- Streim, H. (1975):** Heuristische Lösungsverfahren – Versuch einer Begriffsklärung, in: Zeitschrift für Operations Research 1975, Jahrgang 19, Heft 5, S. 143-162.
- Tan, H. C./Trotman, K. T. (2018):** Information Processing Biases in Impairment Decisions: Effect of Reversibility of Impairment Losses and Disclosure Transparency, in: Behavioral Research in Accounting 2018, Jahrgang 30, Heft 2, S. 77-94.
- Velte, P./Lazar, L. (2017):** Bestandsaufnahme und Würdigung der empirischen Rechnungslegungsforschung zum Goodwill Impairment-Only-Approach nach IFRS, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 2017, Jahrgang 69, Heft 1, S. 57-86.
- Wooldridge, J. M. (2013):** Introductory Econometrics: A Modern Approach, 5. Aufl., Mason u. a. 2013.

V Verzerrungen in der Informationsverarbeitung bei Goodwill-Wertminderungsentscheidungen: Ist die Prozessrechenschaft ein guter Entzerrungsmechanismus?

V.1 Einleitung

Der Wertminderungstest des Goodwills besitzt eine hohe Bedeutung, weil Bilanzen in hohem Maße Goodwill-Bestandteile beinhalten. Beispielsweise ist im STOXX® Europe 600 Index ein Zuwachs des bilanzierten Goodwills von 1.602 Mrd. Euro im Jahr 2015 auf 1.843 Mrd. Euro im Jahr 2020 feststellbar; bei börsennotierten U.S.-Unternehmen ist ein Anstieg des bilanzierten Goodwills von 2.991 Mrd. Dollar im Jahr 2015 auf 4.285 Mrd. Dollar im Jahr 2020 zu beobachten (vgl. *Kroll LLC (2021)*; *Kroll LLC (2022)*). Die regulatorischen Anforderungen an einen Wertminderungstest gemäß IAS 36 und dem U.S.-amerikanischen ASC 350 (vormals SFAS 142) gehen mit einer hohen Komplexität und hohen Schätzunsicherheiten einher. Beispielsweise fordert IAS 36.33 bei der Berechnung des Nutzungswertes, dass „an entity shall base cash flow projections on reasonable and supportable assumptions“. Die sachgerechte Anwendung dieser in hohem Maße auslegungsbedürftigen Regelung erfordert zweifelsfrei ein hohes individuelles Urteilsvermögen (zur hohen Anfälligkeit von discounted cashflow-based techniques für Falschdarstellungen siehe *Green/Hand/Zhang (2016)*; *Boritz/Timoshenko (2022)*).

Abschlussaufsteller nutzen diese Ermessensspielräume für abschlusspolitisch motivierte Maßnahmen (u. a. *Trottier (2013)*). In diesem Sinne geben Unternehmensvertreter teilweise an, Wertminderungen im Zweifel nicht durchzuführen, um negative Kapitalmarktreaktionen zu vermeiden (vgl. *Ruhnke/Kaschbohm (2023)*). In einem engen Zusammenhang hierzu steht, dass Unternehmen oftmals keine Wertminderung durchführen, obwohl Anhaltspunkte auf eine Wertminderung des zugrundeliegenden Vermögenswertes hinweisen (vgl. u. a. *Hayn/Hughes (2006)*; *Hilton/O`Brien (2009)*). Hier fördert z. B. ein starkes Enforcement die zeitnahe Erfassung von Wertminderungen (vgl. *Glaum/Landsman/Wyrwa (2018)*).

Vor diesem Hintergrund geht der vorliegende Beitrag der Frage nach, ob Rechenschaftsmechanismen zu einer geeigneten Ausübung des mit der Durchführung des Wertminderungstests einhergehenden Urteilsvermögens beitragen können. Rechenschaft (*accountability*) bezieht sich auf die implizite oder explizite Erwartung, seine Handlungen gegenüber anderen rechtfertigen zu müssen (vgl. *Tetlock/Boettger* (1989); *Lerner/Tetlock* (1999)). In der Literatur bestehen verschiedene theoretische Perspektiven, um zu erklären, wie Rechenschaftsdruck die menschliche Informationsverarbeitung beeinflusst. Eine dieser Perspektiven basiert auf der menschlichen Neigung zur ständigen Selbstbeobachtung (*self-attention model*; vgl. *Carver* (1979)), wonach sich der Mensch mit einem als relevant wahrgenommenen Verhaltensstandard vergleicht und soziale Angst empfindet, diesem Verhaltensstandard nicht zu entsprechen. Übertragen auf eine Rechenschaftssituation entsteht soziale Angst, wenn es nicht gelingt, einen gewünschten Eindruck bei anderen, gegenüber welchen Rechenschaft besteht, nicht hinterlassen zu können (vgl. *Schlenker/Leary* (1982)). Mit zunehmender Bedeutung des Rechenschaftsberechtigten steigt die Motivation, den gewünschten Eindruck zu hinterlassen, was wiederum zu höheren kognitiven Anstrengungen führen kann.

In Zusammenhang mit dem Wertminderungstest bestehen verschiedene Rechenschaftssituationen. Rechenschaft kann unternehmensintern im Rahmen von Reviewprozessen oder gegenüber Vorgesetzten oder Kontrollgremien bestehen. Zudem ist das Vorgehen gegenüber dem bestellten Abschlussprüfer oder anderen Abschlussadressaten, wie z. B. Kreditgebern und Investoren, zu rechtfertigen (vgl. *DeZoord/Lord* (1997)). Möglicherweise droht auch eine Rechtfertigung in einem Rechtsstreit vor Gericht. Ein ggf. eingebundener externer Berater muss sich gegenüber dem auftraggebenden Unternehmen rechtfertigen. Abschlussaufsteller und Berater müssen sich gegenüber den nationalen und ggf. auch europäischen Aufsichtsbehörden rechtfertigen, z. B. in Deutschland die Federal Financial Supervisory Authority (FFSA) und auf europäischer Ebene die European Securities and Markets Authority (ESMA). Da die Entscheidung hinsichtlich der Durchführung einer Wertminderung und ihrer Höhe die Entscheidungen der Abschlussadressaten wesentlich beeinflussen kann (in Bezug auf Investoren vgl. u. a. *Li et al.* (2011)), dürfte

regelmäßig ein hoher Rechtfertigungsdruck bestehen. Interviewbasierte Evidenzen sprechen dafür, dass ein solcher Druck sowohl wahrgenommen wird als auch zu Steigerungen der kognitiven Anstrengungen führt (vgl. *Ruhnke/Kassebohm (2023), S. 39*).

Dem Informationsverarbeitungsansatz von *Newell/Simon (1972)* folgend, ziehen Menschen bei schlecht strukturierten Aufgaben hoher Komplexität nicht die objektiv erforderlichen Informationen für eine Problemlösung heran, sondern bedienen sich vereinfachter Regeln. Dabei kommt es zu systematischen Abweichungen gegenüber streng rationalen Problemlösungen. Solche kognitiven Verzerrungen sind einerseits auf vereinfachte Vorgehensweisen (Heuristiken) zwecks Handhabung einer hohen Komplexität zurückzuführen (vgl. *Tversky/Kahneman (1974)*). Andererseits können kognitiven Verzerrungen aber auch modal, motivational oder affektiv bedingt sein. Interdisziplinäre empirische Forschungsarbeiten belegen, dass sich kognitive Verzerrungen durch Rechenschaft reduzieren lassen (vgl. u. a. *Tetlock (1983b)*; *Simonson/Nye (1992)*; *De Dreu/van Knippenberg (2005)*; *Renfro (2007)*). Insofern stellt Rechenschaft eine Entzerrungsstrategie dar. Aus Kosten- und Komplexitätsgründen sowie zur Erhöhung des Vertrauens seitens der Investoren in die Annahmen des Unternehmens, wird die Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills auch an unternehmensexterne Berater ausgelagert (vgl. *Seetharaman et al. (2006)*). Jedoch unterliegen auch Berater kognitiven Verzerrungen (bspw. in Bezug auf die Steuerberatung *Misra et al. (2019)*), z. B. durch Verhaltensanreize zur Förderung der Mandantenzufriedenheit oder durch Mandantendruck in Richtung eines gewünschten Beratungsergebnisses (vgl. *DeZoort/Lord (1997)*).

Dieser verhaltensorientierten Perspektive folgend untersucht der vorliegende Beitrag Rechenschaftsmechanismen, deren Wirkungsweise auf die Wertminderungsentscheidung und die hiermit einhergehende Informationsverarbeitung in einem Experiment mit 90 erfahrenen Abschlussaufstellern und Unternehmensberatern analysiert wird. Hierfür werden die Teilnehmer in zwei Manipulationsgruppen unterteilt: Eine Gruppe unterliegt den in der Praxis üblichen Rechenschaftsmechanismen (normale Prozessrechenschaft) und eine weitere Gruppe manipuliert zusätzliche Rechenschaftsmechanismen in

Bezug auf den Beurteilungsprozess beim Wertminderungstest (erhöhte Prozessrechenschaft). Beide Manipulationsgruppen erhalten einen Anreiz zur Vermeidung einer Wertminderung. Zusätzlich werden Teilnehmer einer Kontrollgruppe zugeordnet, welche unter Beachtung aller beurteilungsrelevanter Faktoren die Benchmark für eine neutrale Vorgehensweise darstellen.

Die Ergebnisse zeigen, dass eine erhöhte Prozessrechenschaft die Wahrscheinlichkeit für eine Wertminderung des Goodwills positiv beeinflusst. Eine Analyse der dieser Wertminderungsentscheidung zugrundeliegenden Informationsverarbeitung zeigt bei normaler Prozessrechenschaft eine signifikante kognitive Verzerrung in der Informationssuche in Richtung der Vermeidung einer Wertminderung. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass eine erhöhte Prozessrechenschaft zu einer ausgewogeneren Informationssuche führt. Im Hinblick auf die Informationsevaluierung ist bei normaler Prozessrechenschaft eine signifikante Verzerrung zugunsten der Vermeidung einer Wertminderung feststellbar, welche sich durch die Entzerrungsstrategie einer erhöhten Prozessrechenschaft signifikant verringern lässt. Unter den in der Fallstudie verwendeten zusätzlichen Rechenschaftsmechanismen erscheint die Rechenschaftspflicht gegenüber dem Prüfungsausschuss zentral für die wahrgenommene Prozessrechenschaft. Insofern könnte ein solcher Ausschuss auch ein wirksamer Ansatz zur Verringerung kognitiver Verzerrungen im Entscheidungsprozess darstellen. Normative Implikationen, z. B. betreffend die Einrichtung solcher Ausschüsse auch bei großen nicht-börsennotierten Unternehmen sowie die Sicherstellung der gewünschten Funktionsweise dieser Ausschüsse, werden diskutiert. Weiterführende Analysen zeigen, dass Unternehmensberater im Hinblick auf die Informationsverarbeitung unabhängig von der variierenden Prozessrechenschaft konservativer vorgehen als Abschlussaufsteller. Somit ist die Einbindung von Unternehmensberatern in die Durchführung des Wertminderungstests tendenziell zu befürworten, da in diesem Fall keine Anzeichen für ein opportunistisch verzerrtes Vorgehen erkennbar sind.

Der nächste *Abschnitt V.2* beschreibt den Hintergrund der Untersuchung und geht auf die Hypothesenherleitung ein. Der dann folgende *Abschnitt V.3* beschreibt das Experiment, bevor *Abschnitt V.4* die Ergebnisse darstellt und

diskutiert. Der Beitrag schließt mit einer Diskussion und Schlussfolgerungen nebst Limitationen und Ausblick.

V.2 Hintergrund und Hypothesenherleitung

V.2.1 Wertminderungstest – Regulierungen und Bedeutung

Ähnlich den U.S.-amerikanischen Regelungen in ASC 350 stellt international IAS 36 sicher, dass Unternehmen einen Vermögenswert bzw. eine zahlungsmittelgenerierende Einheit (ZGE) im Anwendungsbereich des IAS 36 nicht höher als mit dem erzielbaren Betrag ansetzen (IAS 36.1). Hierfür ist jährlich obligatorisch für den Goodwill und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer sowie für alle im Anwendungsbereich liegenden Vermögenswerte bei Anhaltspunkten für eine Wertminderung ein Wertminderungstest durchzuführen (IAS 36.8 ff.). Ist der Buchwert des Vermögenswerts höher als der erzielbare Betrag, so ist die Differenz erfolgswirksam als Wertminderungsaufwand zu erfassen (IAS 36.59). Dabei bestehen insbesondere im Hinblick auf die Ermittlung des erzielbaren Betrags hohe Ermessensspielräume (vgl. u. a. *Ramanna/Watts (2012)*; *Flood (2016)*; *Glaum et al. (2018)*; zu Inkonsistenzen bei der Implementierung von IAS 36 siehe *Petersen/Plenborg (2010)*). Zu nennen sind vor allem zukunftsbezogene Unsicherheiten wie etwa langfristige Wachstumsannahmen, Marktanteile, Margen und die Ermittlung eines geeigneten Kapitalisierungszinssatzes.

Der Wertminderungstest des Goodwills hat nicht nur vor dem Hintergrund seiner hohen Ermessensspielräume eine hohe Bedeutung in der Praxis, sondern auch aufgrund hoher Goodwill-Bestandteile (zur Wertrelevanz des Goodwills vgl. z. B. *Ni/Cheng/Huang (2021)*; *Bagna/Ramusino/Ogliari (2023)*) und tendenziell steigenden Wertminderungsaufwendungen. Beispielsweise ist im STOXX® Europe 600 Index ein Zuwachs des bilanzierten Goodwills von 1.602 Mrd. Euro im Jahr 2015 auf 1.843 Mrd. Euro im Jahr 2020 feststellbar. Bei börsennotierten U.S.-Unternehmen ist ein Anstieg des bilanzierten Goodwills von 2.991 Mrd. Dollar im Jahr 2015 auf 4.285 Mrd. Dollar im Jahr 2020 zu beobachten (vgl. *Kroll LLC (2021)*; *Kroll LLC (2022)*); dieser Zuwachs ist einerseits auf die Neuerfassung von 1.650 Mrd. Dollar Goodwill als Resultat von Unternehmenserwerben zurückzuführen,

gleichwohl auch auf Wertminderungen im Umfang von insgesamt 356 Mrd. Dollar. Insgesamt ist zu beobachten, dass Wertminderungen im Zeitablauf häufiger auftreten und die Wertminderungsaufwendungen steigen.

V.2.2 Einfluss einer erhöhten Prozessrechenschaft auf die Wertminderungsentscheidung

Das Konstrukt der Rechenschaft kann sich auf die Ergebnisse der Entscheidungsfindung (*outcome accountability*) und/oder den Prozess der Entscheidungsfindung (*process accountability*) beziehen (vgl. *Patil/Vieider/Tetlock* (2014)). Bei einer Ergebnisrechenschaft tendieren Entscheidungsträger dazu, sich früh im Informationsverarbeitungsprozess auf eine bestimmte Entscheidung festzulegen (vgl. *De Dreu/Koole/Steinel* (2000)) und anschließend nach bestätigenden Informationen zu suchen, um diese zu rechtfertigen (vgl. *Simonson/Staw* (1992)). Bei der Prozessrechenschaft haben Entscheidungsträger hingegen ihren Prozess zu rechtfertigen, der zu ihrer endgültigen Entscheidung geführt hat (vgl. *Patil et al.* (2014)). Hier fokussieren Entscheidungsträger eher die Findung einer angemessenen Entscheidungsstrategie unabhängig vom Ergebnis, was zu einer systematischeren und ausgewogeneren Bewertung der Informationen führt (vgl. *Tetlock* (1983a); *Tetlock/Skitka/Boettger* (1989); *Simonson/Staw* (1992) sowie zur Wichtigkeit des Prozesses der Durchführung des Wertminderungstests aus Prüfersicht *Boritz/Timoshenko* (2022)).

Einen Erklärungsansatz für die vorteilhaftere Wirkung der Prozessrechenschaft gegenüber der Ergebnisrechenschaft bietet die *conflict theory* von *Janis/Mann* (1977). Hiernach wird ein hohes Maß an Stress empfunden, wenn eine Entscheidung wichtige Konsequenzen nach sich zieht und der Entscheidungsträger gleichzeitig das Gefühl hat, mit einer hohen Wahrscheinlichkeit keine adäquate Lösung zu finden. Stressfördernd ist auch der Umstand, dass der Entscheider ggf. allein auf Grundlage der getroffenen Entscheidung beurteilt wird; hier können kognitive Verzerrungen in Form von Rückblickeffekten zu Fehlbeurteilungen führen. Ein hiermit einhergehendes hohes Maß an Stress wirkt sich nachteilig auf die Informationsverarbeitung aus (vgl. u. a. *Keinan/Friedland/Ben-Porath* (1987)). Hingegen empfindet ein

Entscheidungsträger ein moderates Stresslevel, sofern es im Verlauf der Problemlösung Hoffnung auf eine geeignete Lösung gibt. Ein solches Stresslevel fördert die Sorgfalt und ein systematisches Vorgehen bei der Informationsverarbeitung und ist somit eher vorteilhaft (vgl. *Janis/Mann* (1977)). Prozessrechenschaft mindert im Vergleich zur Ergebnisrechenschaft zudem die Angst vor der Bewertung durch Dritte, da sich der Entscheidungsträger bei der Anwendung von angemessenen Entscheidungsverfahren im Hinblick auf die Bewertung sozial sicher fühlt (vgl. *Siegel-Jacobs/Yates* (1996)). Demnach ist zu erwarten, dass Menschen bei gegebener Prozessrechenschaft im Vergleich zu einer Ergebnisrechenschaft eher weniger häufig kognitiven Verzerrungen unterliegen und sich hierdurch die Urteilsprozesse (sowie vermutlich auch die Urteilsergebnisse) verbessern (vgl. u. a. *Doney/Armstrong* (1996); *Siegel-Jacobs/Yates* (1996); *Lerner/Tetlock* (1999); *Kim/Trotman* (2015)). Daher wird im Folgenden in Bezug auf das Konstrukt der Rechenschaft ausschließlich die Prozessrechenschaft näher betrachtet.

Der Einfluss eines Rechenschaftserfordernisses auf die Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gilt als kaum erforscht. In dem experimentellen Setting von *Rentfro* (2007) haben 89 Studierende eine Wertminderungsentscheidung beurteilt, die einen Vermögenswert betrifft, an dessen Investitionsentscheidung die Probanden zuvor beteiligt waren. Hier ist zu erwarten, dass eine Wertminderung eher vermieden wird, weil die Probanden sich gegenüber der früheren positiven Investitionsentscheidung verpflichtet fühlen (kognitive Verzerrung in Form eines escalation of commitment). Gezeigt wurde, dass bei einem bestehenden Rechtfertigungserfordernis für eine Wertminderung die Wahrscheinlichkeit diese durchzuführen wiederum höher beurteilt wurde. Insofern stellt hier das Rechenschaftserfordernis eine wirksame Entzerrungsstrategie dar (siehe auch *Schultze/Pfeiffer/Schulz-Hardt* (2012)).

Misra et al. (2019) zeigen experimentell, dass erhöhte Rechenschaftserfordernisse bei Unternehmensberatern zu einer tieferen Informationssuche, zu geringeren Bestätigungseffekten und im Ergebnis zu konservativeren Arbeitsergebnissen führen. Weitere experimentelle Studien untersuchen den Einfluss der Rechenschaft auf die Informationsverarbeitung des beauftragten

Abschlussprüfers (vgl. u. a. *Kim/Trotman (2015); Hoos/Pruijssers/Lander (2017)*). Weiterhin zeigen Archivdaten, dass die Stärke des nationalen Enforcement Wertminderungsentscheidungen beeinflusst (vgl. u. a. *Glaum et al. (2018); Filip/Lobo/Paugam (2021)*).

Unter den aktuellen Regelungen ist die Wahrscheinlichkeit für eine Wertminderung des Goodwills aufgrund der gegebenen Ermessensspielräume und den beschriebenen Anreizen der Unternehmen (z. B. Vermeidung einer negativen Kapitalmarktreaktion) im Regelfall eher gering. Hingegen ist basierend auf den dargelegten theoretischen Überlegungen und den empirischen Evidenzen zur Prozessrechenschaft zu vermuten, dass eine erhöhte Prozessrechenschaft kognitive Verzerrungen bei der Informationsverarbeitung verringern kann. Im Hinblick auf den Wertminderungstest des Goodwills könnte eine erhöhte Prozessrechenschaft insofern gegebenenfalls Verzerrungen bei der Entscheidungsfindung reduzieren, wodurch sich die Wahrscheinlichkeit für eine Wertminderung erhöht. Dies führt zur ersten Hypothese (H1):

H1: Eine erhöhte Rechenschaft des Entscheidungsträgers in Bezug auf seinen Entscheidungsprozess (Prozessrechenschaft) beeinflusst die Wahrscheinlichkeit für eine Wertminderung des Goodwills positiv.

V.2.3 Einfluss einer erhöhten Prozessrechenschaft auf die Informationssuche und -evaluierung beim Wertminderungstest

Bei der kognitiven Informationsverarbeitung des Menschen lassen sich verschiedene Teilprozesse unterscheiden (vgl. *Hogarth (1994); Bonner (2008)*). Im Folgenden wird die Informationsverarbeitung vereinfacht in eine Informationssuche und -evaluierung unterteilt (vgl. *Hart et al. (2009); Schultze et al. (2012); Tan/Trotman (2018)*). Auf diese Weise ist es möglich, die kognitiven Verzerrungen differenzierter zu betrachten. Dies gilt auch für die Wirkungsweise der Entzerrungsstrategie der Prozessrechenschaft.

Empirisch lässt sich zeigen, dass Menschen systematisch mehr Informationen suchen (Verzerrung in der Informationssuche), die ihre vorläufige Überzeugung unterstützen, als solche, die ihr widersprechen und diese Informationen auch positiver bewerten (Verzerrungen in der Informationsevaluierung) (vgl.

Festinger (1965); Frey (1986); Hart et al. (2009); Schultze et al. (2012)). Erklären lassen sich diese Verzerrungen anhand der kognitiven Dissonanz Theorie, wonach mit der vorläufigen Überzeugung in Konflikt stehende Informationen (*inconsistent information*), kognitive Dissonanzen verursachen und daher vermieden werden, während Informationen, die die vorläufige Überzeugung bekräftigen (*consistent information*), kognitive Dissonanzen reduzieren (vgl. bereits *Festinger (1965)*).

Kognitive Dissonanzen können als möglicher Grund für motivationales Handeln gelten. Dies bedeutet, dass der Entscheidungsträger erstens eher nach Informationen sucht, die eine Wertminderung vermeiden, als nach Informationen, die zu einer Wertminderung führen. Zweitens wird der Entscheidungsträger dazu neigen, Informationen begünstigend zu bewerten, die eine Wertminderung vermeiden, als Informationen, die zu einer Wertminderung führen (vgl. *Tan/Trotman (2018)*, S. 83 ff.).

Auf Basis der vorgestellten theoretischen Überlegungen und der empirischen Evidenzen ist zu erwarten, dass eine erhöhte Rechenschaft hinsichtlich des Entscheidungsprozesses eine Verzerrung in der Informationssuche und/oder -evaluierung reduzieren und hierdurch die Wahrscheinlichkeit für eine Wertminderung erhöhen kann (vgl. *Siegel-Jacobs/Yates (1996)*). Da das Ausmaß der Verzerrungen in der Informationssuche (H2a) und -evaluierung (H2b) die Wertminderungsentscheidung (H1) determinieren, ist es insofern beabsichtigt, über H2a/b die „Black-Box“ der menschlichen Informationsverarbeitung im Rahmen des Wertminderungstests des Goodwills zu öffnen.

H2a: Eine erhöhte Rechenschaft des Entscheidungsträgers in Bezug auf seinen Entscheidungsprozess (Prozessrechenschaft) verringert die Verzerrung bei der Informationssuche.

H2b: Eine erhöhte Rechenschaft des Entscheidungsträgers in Bezug auf seinen Entscheidungsprozess (Prozessrechenschaft) verringert die Verzerrung bei der Informationsevaluierung.

V.3 Methodik

V.3.1 Untersuchungsdesign

Um die Relevanz einer erhöhten Prozessrechenschaft bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills zu untersuchen, wird ein unifaktorielles Experiment mit einem between-subject-Design durchgeführt. Hierfür werden die Teilnehmer gebeten, Informationen, welche die zukünftigen Cashflows einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit (ZGE) beeinflussen, zu beurteilen und abschließend eine Einschätzung über die Notwendigkeit einer Wertminderung der ZGE abzugeben. Die Fallbeschreibung basiert auf einer deutschsprachigen Fassung des experimentellen Settings von *Tan/Trotman* (2018), welche die Informationsverarbeitung beim Wertminderungstest des Goodwills mit einem anderen Forschungsschwerpunkt (effect of reversibility of impairment losses and disclosure transparency) untersuchen. Die Fallbeschreibung wurde für die hier vorliegenden Zwecke angepasst und um Alternativformulierungen für die Berufsgruppe der Unternehmensberater ergänzt. Die Unterlagen zum Experiment wurden uns dankenswerter Weise von den Autoren zur Verfügung gestellt und für unsere Verwendung freigegeben. Die *Abbildung V-1* stellt den Ablauf des Experiments dar.

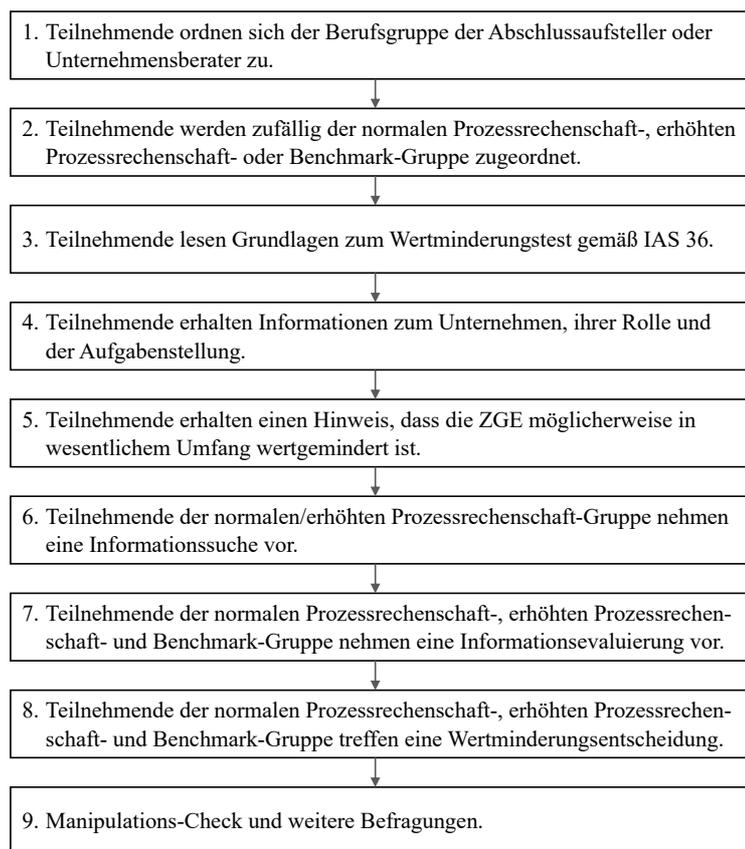


Abbildung V-1: Ablaufplan des Experiments

Ausgehend von der Zuordnung zur Berufsgruppe der Abschlussaufsteller oder Unternehmensberater werden die Teilnehmer zufällig einer Gruppe mit erhöhter oder normaler Prozessrechenschaft sowie einer Benchmark-Gruppe (hierzu *Abschnitt V.3.2*) zugeordnet. Anschließend erhalten die Teilnehmer Informationen zu den normativen Grundlagen zum Wertminderungstest des Goodwills gem. IAS 36. Die Teilnehmer werden darauf hingewiesen, dass die Durchführung des Wertminderungstests gem. IAS 36 mit hohem Ermessen einhergeht, wie dies auch in Tz. 33 zum Ausdruck kommt, der u. a. ausführt, dass "an entity shall base cash flow projections on reasonable and supportable assumptions". Es folgt der Hinweis, dass es entsprechend auch im Rahmen der Fallstudie eine Vielzahl von vernünftigen und vertretbaren Antworten gibt. Auf diese Weise wird explizit die Notwendigkeit von Ermessen gegenüber den Teilnehmern anerkannt, was sich positiv auf ein ehrliches Antwortverhalten ausüben soll (vgl. *Bergen/Labonté (2020), S. 788 f.*).

Als Nächstes folgen Informationen zum Unternehmen der Fallstudie und zur Rolle des Teilnehmers. Im Fokus der Fallstudie steht ein als Resultat eines

Unternehmenserwerbs entstandener Geschäftsbereich eines börsennotierten Unternehmens aus dem Gesundheitssektor. Der Geschäftsbereich besteht aus mehreren Abteilungen, welche zusammen die Herstellung und Weiterentwicklung eines medizinischen Geräts verantworten. Der im Rahmen des Unternehmenserwerbs entstandene Goodwill wurde vollständig dem Geschäftsbereich zugeordnet und der Geschäftsbereich ist als eine ZGE i. S. d. IAS 36 zu verstehen. Die Teilnehmer der Berufsgruppe Abschlussaufsteller nehmen im Rahmen der Fallstudie die Rolle des Leiters des Geschäftsbereichs ein. Die Teilnehmer der Berufsgruppe Unternehmensberater sind von dem Unternehmen als prozessverantwortlicher Unternehmensberater mit der Durchführung des Goodwill-Wertminderungstests gem. IAS 36 für den Geschäftsbereich beauftragt worden. Sie bekommen den Hinweis, dass ihre Gesellschaft das Unternehmen seit mehreren Jahren berät.

Nunmehr erfahren die Teilnehmer, dass trotz der anfänglich vielversprechenden finanziellen Performance des medizinischen Geräts der ZGE die jüngste Performance unter den Erwartungen liegt. Erste Informationen deuten darauf hin, dass die ZGE möglicherweise in wesentlichem Umfang wertgemindert ist. Sie erhalten die Information, dass eine Wertminderung in Verbindung mit dem innovativen medizinischen Gerät der ZGE nicht im Einklang mit der zukunftsorientierten Konzernstrategie steht und somit wahrscheinlich zu einer signifikant negativen Reaktion am Kapitalmarkt führen wird. Diese Information erfolgte vor dem Hintergrund, dass die Teilnehmer in diesem Fall dazu geneigt sind, eine Wertminderung nicht durchzuführen, um eine negative Reaktion am Kapitalmarkt zu vermeiden. Als zweiter Trigger bekommen die Teilnehmer den Hinweis, dass aus den zuvor genannten Gründen seitens des Managements eine Wertminderung nicht gewünscht ist. Dies kann dazu führen, dass Druck auf die mit der operativen Durchführung des Tests betrauten Probanden in Richtung der Vermeidung einer Wertminderung ausgeübt wird. Um kognitive Dissonanzen zu vermeiden, ist zu erwarten, dass die Teilnehmer eher bestrebt sein werden, diese durch eine verzerrte Informationsverarbeitung zu vermeiden oder zu vermindern.

Um Erkenntnisse hinsichtlich der Informationsverarbeitung zu erlangen, werden die Teilnehmer gebeten, acht Faktoren zu beurteilen, welche im

Zusammenhang mit der künftigen Entwicklung des medizinischen Geräts der ZGE und somit den künftigen Cashflows der ZGE stehen. Die Hälfte dieser Faktoren wirkt sich günstig (ungünstig) auf die künftigen Cashflows der ZGE aus und erhöht (vermindert) somit den erzielbaren Betrag. Beschrieben wird, dass der geschätzte Nutzungswert der ZGE um bis zu 10 Prozent höher (niedriger) ist als der Buchwert der ZGE, wenn ein günstiger (ungünstiger) Faktor durch den Teilnehmer berücksichtigt wird (vgl. *Tan/Trotman* (2018), S. 85). Dabei soll vereinfachend von einem unwesentlichen Diskontierungseffekt ausgegangen werden, d. h. die zukünftigen Cashflows entsprechen näherungsweise den diskontierten zukünftigen Cashflows.

An dieser Stelle findet auch die Manipulation der Prozessrechenschaft statt. Die Literatur vergleicht häufig eine Rechenschaftssituation mit einer Situation ohne Rechenschaftsmechanismus (vgl. u. a. *Tetlock/Kim* (1987); *Johnson/Kaplan* (1991); *Libby/Salterio/Webb* (2004)). Eine Situation ohne jegliche Rechenschaftserfordernisse ist in Bezug auf die Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills allerdings nicht realitätsnah. Daher wird zwischen einer normalen und erhöhten Prozessrechenschaft unterschieden. Eine normale Prozessrechenschaft ist an den aktuellen normativen Erfordernissen auszurichten und beinhaltet die bei prüfungspflichtigen Unternehmen obligatorische Rechenschaft gegenüber dem beauftragten Abschlussprüfer. Weiterhin wird kommuniziert, dass in Bezug auf den Prozess der Entscheidungsfindung unternehmensinterne Dokumentationsanforderungen im praxisüblichen Umfang bestehen.

Die Gruppe der erhöhten Prozessrechenschaft unterliegt drei zusätzlichen Rechenschaftsmechanismen (zu möglichen Rechenschaftsmechanismen siehe u. a. *Brennan/Solomon* (2008)). Für den Prüfungsausschuss als zusätzlichen Rechenschaftsmechanismus spricht, dass sich dieser u. a. mit der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses und der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems befasst.³⁶³ Hierzu zählt auch die Beurteilung wesentlicher den Wertminderungstest betreffender Annahmen und Schätzungen (vgl. *Wolnizer* (1995); *Beasley et al.* (2009)). Die Teilnehmer der Gruppe der erhöhten

³⁶³ In Deutschland ist dies in § 107 Abs. 3 des Aktiengesetzes (AktG) geregelt.

Prozessrechenschaft bekommen den Hinweis, dass sie von dem seitens des Aufsichtsrates eingerichteten Prüfungsausschusses kontaktiert und gebeten wurden, den Mitgliedern gegenüber ihren Beurteilungsprozess zu erläutern und zu rechtfertigen, der zu ihrer endgültigen Einschätzung über die Notwendigkeit einer Wertminderung der ZGE geführt hat (zu ähnlichen Manipulationen in anderen Settings vgl. z. B. *Libby et al.* (2004); *Kim/Trotman* (2015)).

Als zweiter zusätzlicher Rechenschaftsmechanismus werden Eigenschaften des bestellten Abschlussprüfers manipuliert. Es wird darauf hingewiesen, dass der beauftragte Abschlussprüfer erfahrungsgemäß in Bezug auf den Wertminderungstest sehr genau und kompetent ist. Es ist daher bereits ein Gespräch geplant, in dem auch dem Abschlussprüfer gegenüber der Beurteilungsprozess, der zu der endgültigen Entscheidung über die Notwendigkeit einer Wertminderung der ZGE geführt hat, zu erläutern und zu rechtfertigen ist. Für diesen Rechenschaftsmechanismus spricht, dass Abschlussaufsteller oftmals mögliche Handlungen des Abschlussprüfers antizipieren und dies wiederum Einfluss auf die eigenen kognitiven Anstrengungen nimmt: „Wenn sie genau wissen, dass der (Abschlussprüfer; die Verf.) sehr streng ist, dann kommt es halt drauf an, (...) auf welche Sachen guckt er sehr streng (...) und dann klar, müssen sie darauf reagieren“ (vgl. *Ruhnke/Kassebohm* (2023), S. 39).

Als dritten zusätzlichen Rechenschaftsmechanismus wird darauf hingewiesen, dass der Wertminderungstest des Goodwills – wie schon in den Vorjahren – zu den aktuellen Prüfungsschwerpunkten der nationalen Börsenaufsichtsbehörde FFSA gehört. Zudem werden zwei andere fiktive Prüfungsschwerpunkte angegeben. Demnach wird vermutet, dass ein solcher Prüfungsschwerpunkt eine Präventivwirkung entfaltet und insofern zu erhöhten kognitiven Anstrengungen beim Normenanwender sowie zu konservativeren Entscheidungen führt. Weiterhin wird die Gruppe der erhöhten Prozessrechenschaft abschließend darauf hingewiesen, dass der Entscheidungsprozess sorgfältig zu dokumentieren ist.

Für die Informationssuche erhalten die Teilnehmer inhaltliche Zusammenfassungen der acht Faktoren, einschließlich der Beschreibung ihrer Wirkungsrichtung. Die Reihenfolge der aufgelisteten Faktoren variiert von Teilnehmer

zu Teilnehmer zufällig. Ein Beispiel für einen günstigen und ungünstigen Faktor findet sich in *Tabelle V-1*. Aufgrund der begrenzten Zeit im Experiment haben die Teilnehmer genau vier von den acht Faktoren auszuwählen, welche sie im Detail beurteilen und folglich für ihre Entscheidungsfindung weiter berücksichtigen möchten. Um die Informationen zu beurteilen, erhalten die Teilnehmer detaillierte Informationen zu den gewählten vier Faktoren. Jeder dieser Faktoren ist unter Berücksichtigung der gegebenen Detailinformationen auf einer Skala von 1 bis 10 daraufhin zu beurteilen, ob die beschriebene Auswirkung des Faktors auf die künftigen Cashflows der ZGE glaubwürdig, überzeugend und relevant ist (vgl. *Tan/Trotman (2018)*, S. 85).

Wirkungsrichtung	Informationssuche	Informationsevaluierung
Günstiger Faktor	Die jüngsten Kampagnen von Einzelhändlern zur Vermarktung und zum Verkauf des Produkts über das Internet waren von Erfolg gekrönt. Dieser Faktor wird sich günstig auf die zukünftigen Cashflows der ZGE auswirken.	Viele Einzelhändler haben begonnen, das Produkt online zu verkaufen. Der Online-Verkauf senkt die Marketingkosten, da keine physischen Einzelhandelsgeschäfte und kein Verkaufspersonal erforderlich sind. Diese Online-Einzelhändler sind in der Lage, die Kosteneinsparungen an die Kunden weiterzugeben, um den Umsatz zu steigern. Zudem ist eine Ansprache internationaler Kunden möglich. Da es sich beim internationalen Online-Handel um ein wachsendes Marktsegment handelt, wird erwartet, dass die zukünftigen Cashflows der ZGE steigen.
Ungünstiger Faktor	Eine neu eingeführte Verordnung über persönliche medizinische Geräte wird die Herstellungskosten erhöhen. Dieser Faktor wird sich ungünstig auf die zukünftigen Cashflows der ZGE auswirken.	Die zusätzlichen Sicherheitsanforderungen, die von der Aufsichtsbehörde für alle persönlichen medizinischen Geräte gestellt werden, erhöhen die Herstellungskosten des Produkts. Es müssen zusätzliche Sicherheitsmerkmale in das Produkt eingebaut werden. Es wird auch erwartet, dass sich die Produktion aufgrund der zusätzlichen Tests verlangsamen wird. All diese Anforderungen werden Druck auf die Produktionskosten ausüben, was zu einer Verringerung der zukünftigen Cashflows der ZGE führen wird.

Tabelle V-1: Beispiel eines günstigen und ungünstigen Faktors

Nachdem die Teilnehmer die vier ausgewählten Faktoren hinsichtlich drei vorgegebener Kriterien (glaubwürdig, überzeugend und relevant) beurteilen haben, ist eine Einschätzung abzugeben, ob die ZGE wertgemindert werden sollte. Sofern (eher) die Notwendigkeit für eine Wertminderung der ZGE gesehen wird, ist im Anschluss vom Teilnehmer zu schätzen, um wie viel Prozent die gesamten Cashflows (Nutzungswert) der ZGE wahrscheinlich unter dem Buchwert der ZGE liegen werden. Beispielsweise wäre bei der Auswahl von vier ungünstigen Faktoren eine Unterschreitung von bis zu 40 % zu erwarten. Wenn der Teilnehmer zu der Einschätzung kommt, dass die ZGE (eher) nicht wertgemindert werden sollte, ist der Prozentsatz zu schätzen, um welchen die gesamten Cashflows (Nutzungswert) der ZGE wahrscheinlich über dem Buchwert der ZGE liegen werden.

Weiterhin sollen die Teilnehmer angeben, welcher der drei zusätzlichen Rechenschaftsmechanismen am stärksten auf die Prozessrechenschaft gewirkt hat. Zur Auswahl steht der Prüfungsausschuss, der externe Abschlussprüfer, die nationale Börsenaufsichtsbehörde FFSA, die Unternehmensleitung sowie Kollegen. Die letzten beiden Mechanismen wurden aufgenommen, damit die Frage nicht zu offensichtlich auf einen direkten Vergleich der drei manipulierten Rechenschaftsmechanismen abzielt. Die Faktoren sind in zufälliger Reihenfolge gelistet und die Antwort ist anhand einer geraden, endpunktbenannten 10er-Skala zu treffen (1 = *gar nicht*, 10 = *sehr stark*).

Abschließend erfolgte eine Kontrollfrage zum inhaltlichen Verständnis der Aufgabenstellung, die sich darauf bezieht, ob die Teilnehmer sich gegenüber dem Abschlussprüfer und/oder im Prüfungsausschuss zu rechtfertigen haben. Teilnehmer, die nicht korrekt geantwortet haben, wurden von der Untersuchung ausgeschlossen. Zudem wurde ein Manipulations-Check vorgenommen und es wurden demografische Daten erhoben.

V.3.2 Abhängige Variablen

Die Verzerrung in der Informationssuche misst die Variable SEARCH, indem die Anzahl der ausgewählten Faktoren mit negativen Effekten (solche reduzieren den erzielbaren Betrag der ZGE) von der Anzahl der ausgewählten Faktoren mit positiven Effekten (solche erhöhen den erzielbaren Betrag der

ZGE) abgezogen wird (vgl. u. a. *Tan/Trotman* (2018), S. 86; *Schultze et al.* (2012), S. 23 f.). Von einer Verzerrung ist dann auszugehen, wenn mehr Informationen mit positiven als mit negativen Effekten ausgewählt werden. Die Informationssuche ist hingegen ausgewogen, wenn die Anzahl an gewählten Informationen mit positiven und negativen Faktoren identisch ist. Die *Anlage V.1* definiert und erklärt alle Variablen.

Die zweite abhängige Variable EVAL untersucht die Verzerrung in der Informationsevaluierung. Im Rahmen des Experiments haben die Teilnehmer die aus ihrer Informationssuche resultierenden vier Faktoren dahingehend zu beurteilen, ob die Analyse der Auswirkungen des jeweiligen Faktors auf die zukünftigen Cashflows der ZGE als relevant, glaubwürdig und überzeugend erachtet wird. Die Kriterien relevant und glaubwürdig ergeben sich auf Basis der vom IASB im Conceptual Framework (vgl. IASB Conceptual Framework.2.1) definierten Zielsetzung eines IFRS-Abschlusses, entscheidungsnützliche (Finanz-)Informationen zu vermitteln. Entscheidungsnützlichkeit ist gegeben, wenn Informationen den fundamentalen qualitativen Merkmalen der Relevanz und der glaubwürdigen Darstellung entsprechen (vgl. IASB Conceptual Framework.2.6 ff.). Informationen sind dann relevant, wenn sie geeignet sind, die ökonomischen Entscheidungen der Abschlussadressaten zu beeinflussen. Informationen sind glaubwürdig dargestellt, wenn die Darstellung vollständig, fehlerfrei und neutral ist (vgl. IASB Conceptual Framework.2.13). Das dritte im Experiment verwendete Kriterium (überzeugend) zielt auf den Grundsatz der Neutralität als Unteraspekt des Erfordernisses der glaubwürdigen Darstellung ab. Neutralität ist gewährleistet, wenn die Auswahl oder Darstellung der Informationen nicht auf eine einseitige Beeinflussung von Entscheidungen der Abschlussadressaten abzielt (vgl. IASB Conceptual Framework.2.15). Psychologische Studien erklären eine verzerrte und demnach nicht neutrale Informationsevaluierung des Entscheidungsträgers mittels seiner Einschätzung, ob die Informationen überzeugend sind (vgl. u. a. *Lord/Ross/Lepper* (1979), S. 2101 f.). Für die Beurteilung der drei Kriterien glaubwürdig, überzeugend und relevant wird *Tan/Trotman* (2018) folgend jeweils eine gerade 10er-Skala eingesetzt (1 = *stimme überhaupt nicht zu*,

5 = *stimme eher nicht zu*, 6 = *stimme eher zu*, 10 = *stimme voll zu*) und folglich auf einen Skalenmittelpunkt verzichtet.

Die Messung einer Verzerrung in der Informationsevaluierung erfolgt durch einen Vergleich des Antwortverhaltens der Teilnehmer der normalen und erhöhten Prozessrechenschaftsgruppe mit einer Benchmark-Gruppe (hierzu z. B. *Schultze et al. (2012), S. 25; Kim/Trotman (2015), S. 1027*). Die Fallstudie für die Benchmark-Gruppe entspricht der des eigentlichen Experimentes, enthält jedoch keinen Hinweis, dass eine Wertminderung des Goodwills aufgrund einer negativen Kapitalmarktreaktion vermieden werden soll (kognitive Dissonanz Trigger) und es erfolgt keine Manipulation im Hinblick auf die Prozessrechenschaft (keine Angaben zu den drei zusätzlichen Rechenschaftsmechanismen). Um eine neutrale Benchmark-Bewertung zu erhalten, durchlaufen die Teilnehmer der Benchmark-Gruppe keine Informationssuche, sondern beurteilen alle acht Faktoren hinsichtlich der drei vorgegebenen Kriterien. Die Reihenfolge der acht Faktoren ist dabei zufällig (ähnlich *Tan/Trotman (2018), S. 84 ff.*).

Um die Verzerrung in der Informationsevaluierung EVAL zu messen, wird zunächst für jedes der drei Kriterien (i) eine Verzerrung in der Informationsevaluierung bestimmt ($EVAL_i$). Hierfür wird die Differenz der Antwort des Teilnehmers der normalen bzw. erhöhten Prozessrechenschaftsgruppe zu der durchschnittlichen Antwort der Benchmark-Gruppe für jeden in der Informationssuche ausgewählten Faktor ermittelt. Die Differenzen der von dem Teilnehmer in der Informationssuche ausgewählten günstigen Faktoren werden addiert und die der ausgewählten ungünstigen Faktoren subtrahiert. Anschließend wird die ungewichtete Indexvariable EVAL konstruiert, welche sich als Summe der Einzelverzerrungen in Bezug auf die Kriterien ($EVAL_i$) geteilt durch die Anzahl der Kriterien berechnet. Die Verzerrungen in der Informationsevaluierung je Kriterium werden in einer Indexvariable zusammengefasst.³⁶⁴ Von einer Verzerrung in der Informationsevaluierung ist bei Werten signifikant größer null auszugehen, da ein positiver Gesamtwert auf eine

³⁶⁴ Hierfür spricht, dass die Verzerrungen in der Informationsevaluierung je Kriterium sowohl in anderen als auch in der eigenen Studie ein hohes Maß an interner Konsistenz zeigen. Siehe hierzu *Tan/Trotman (2018), S. 88; Schultze et al. (2012), S. 25* sowie *Abschnitt V.4.4.*

begünstigende Evaluierung der Faktoren hindeutet, die keine Wertminderung unterstützen (vgl. *Tan/Trotman* (2018), S. 86).

$$\begin{aligned}
 EVAL_i = & \sum_{\substack{\text{ausgewählte} \\ \text{günstige} \\ \text{Faktoren}}} (Antwort\ i_{\text{Teilnehmer}} - \emptyset \text{Antwort}\ i_{\text{Benchmark-Gruppe}}) \\
 & - \sum_{\substack{\text{ausgewählte} \\ \text{ungünstige} \\ \text{Faktoren}}} (Antwort\ i_{\text{Teilnehmer}} - \emptyset \text{Antwort}\ i_{\text{Benchmark-Gruppe}})
 \end{aligned}$$

mit $i = \text{glaubwürdig, überzeugend und relevant}$

$$EVAL = \frac{EVAL_{\text{glaubwürdig}} + EVAL_{\text{überzeugend}} + EVAL_{\text{relevant}}}{3}$$

Die dritte abhängige Variable IMPAIR steht für die Einschätzung des Teilnehmers, ob eine Wertminderung vorgenommen werden sollte. Die Variable wird *Tan/Trotman* (2018) folgend mittels einer geraden 10er-Skala gemessen, indem nach der Zustimmung zu einer Wertminderung im laufenden Geschäftsjahr gefragt wird (1 = *stimme überhaupt nicht zu*, 5 = *stimme eher nicht zu*, 6 = *stimme eher zu*, 10 = *stimme voll zu*). Die vierte abhängige Variable DIFFERENCE misst die Einschätzung des Teilnehmers, mit welchem Prozentsatz der erzielbare Betrag der ZGE unter/über dem Buchwert liegt. Die gewählte Intervallskalierung [-40; 40] entspricht dem maximalen kumulierten Einfluss der gewählten Faktoren, mit welchen der erzielbare Betrag der ZGE unter bzw. über dem Buchwert liegen kann.

V.3.3 Teilnehmer

Um die externe Validität des Experiments sicherzustellen, wurden acht Pretests durchgeführt, welche zu geringfügigen Änderungen führten. Der Teilnehmerkreis setzte sich aus Abschlussaufstellern, Unternehmensberatern und wissenschaftlichen Mitarbeitern mit einschlägiger Erfahrung zusammen.³⁶⁵ Potenzielle Teilnehmer wurden vor allem über Aufrufe in Accounting- und Alumni Newslettern von Prüfungs- und Beratungsgesellschaften, beruflichen

³⁶⁵ Die ethische Freigabe für diese Untersuchung erfolgte am 09.08.2022 durch die unabhängige German Association for Experimental Economic Research, Zertifikat Nr. wLSu6MCK.

Netzwerken sowie über E-Mail-Verteiler von normensetzenden Institutionen angesprochen. Die Durchführung des Experiments erfolgte in digitaler Form über LABVANCED³⁶⁶ im Zeitraum von November 2022 bis Februar 2023.

Von den 134 Rückläufern wurden 17 Teilnehmer von der Untersuchung ausgeschlossen, da sie die Fallstudie nicht vollständig bearbeiteten, 23 Teilnehmer aufgrund einer falsch beantworteten Kontrollfrage zum inhaltlichen Verständnis der Aufgabenstellung, zwei Teilnehmer durch eine niedrige Selbsteinschätzung³⁶⁷ ihres Erfahrungsstands zum Wertminderungstest des Goodwills und zwei Teilnehmer, da ihre Bearbeitungsdauer eine Unterbrechung der Bearbeitung der Fallstudie erkennen ließ.³⁶⁸ Damit ergibt sich eine finale Untersuchungsstichprobe von 90 Teilnehmern. Von diesen haben 34 Teilnehmer die Fallstudie unter der Bedingung der normalen Prozessrechenschaft, 36 Teilnehmer unter der Bedingung der erhöhten Prozessrechenschaft und 20 die Fallstudie der Benchmark-Gruppe bearbeitet.³⁶⁹ Von den Teilnehmern gehören 54,4 % der Berufsgruppe der Abschlussaufsteller und 45,6 % der Unternehmensberater zu. Der Anteil der männlichen Teilnehmer beträgt 80,0 %. Indizien für eine mögliche Verzerrung durch Antwortausfälle (*non-response bias*) finden sich nicht. Anhand von Mittelwert- und Mediantests waren keine statistisch signifikanten Unterschiede der erfassten Variablen zwischen den ersten 25 bzw. 30 und den letzten 25 bzw. 30 Teilnehmern der Manipulationsgruppen feststellbar (siehe *Anlage V.3* und *V.4*).

Die Teilnehmer sind sehr erfahren und weisen eine allgemeine Rechnungserfahrung von durchschnittlich 13,8 Jahren auf (Median = 12,0). Der durchschnittliche Erfahrungsgrad in Bezug auf den Wertminderungstest wurde mit 8,5 (Median = 9,0) von maximal 10 Punkten angegeben. In Bezug auf die demografischen Merkmale der Teilnehmer zeigen sich auf Basis von ANOVAs und Kruskal-Wallis-Tests keine statistisch signifikanten

³⁶⁶ Für weitere Informationen hierzu siehe <https://www.labvanced.com> (Stand: 23.01.2023).

³⁶⁷ Diese Teilnehmer gaben ihren Erfahrungswert mit 1 und 2 von maximal 10 Punkten an. Die Bearbeitungszeit lag jeweils bei über drei Stunden.

³⁶⁹ Die Teilnehmerzahlen je Gruppe sind vergleichbar mit anderen Forschungsarbeiten in diesem Bereich, vgl. etwa *Tan/Trotman* 2018, S. 83 (durchschnittliche Gruppengröße = 25; Benchmark-Gruppe = 15) und *Schultze et al.* (2012), S. 25 (durchschnittliche Gruppengröße = 41; Benchmark-Gruppe = 20).

Unterschiede zwischen der Benchmark-, der normalen Prozessrechenschaft- und der erhöhten Prozessrechenschaft-Gruppe (siehe *Anlage V.5*).

V.4 Ergebnisse

V.4.1 Manipulations-Check und statistische Tests

Um zu zeigen, dass die Manipulation der Prozessrechenschaft wirksam war, erfolgte ein Manipulations-Check: „Wie verantwortlich fühlen Sie sich persönlich in Bezug auf den Prozess der Entscheidungsfindung beim Wertminderungstest der Fallstudie?“³⁷⁰ Die signifikant höhere wahrgenommene Prozessrechenschaft bei erhöhter im Vergleich zur normalen Rechenschaft belegt ein einseitiger t-Test ($t = 9,45$; $p = 0,0000$).³⁷¹ Dies spricht für eine erfolgreiche Manipulation der Prozessrechenschaft.

Die Anwendung nachfolgender t-Tests erfolgt unter der Annahme, dass die Teilnehmer die Abstände zwischen den Skalenwerten gleich interpretieren und die Daten der Variable zur Wertminderungsentscheidung (IMPAIR) und empfundenen Prozessrechenschaft (ACCOUNT) insofern intervallskaliert sind (für ein identisches Vorgehen siehe etwa *Tan/Trotman (2018)*, S. 87; *Schultze et al. (2012)*). Da zudem in wenigen Fällen keine Normalverteilung in den Untersuchungsgruppen gegeben ist, wird zusätzlich der nicht-parametrische Mann-Whitney-U-Test durchgeführt. Gleichwohl zeigen verschiedene Studien, dass der t-Test für unabhängige Stichproben relativ robust gegenüber Verletzungen der Normalverteilungsannahme ist (vgl. u. a. *Rasch/Guiard (2004)*; *Pagano (2010)*; *Wilcox (2012)*). Da die für die Durchführung der ANOVA erforderliche Varianzhomogenität nur für die Variable EVAL nicht gegeben ist,³⁷² werden die Ergebnisse der Varianzanalysen in *Abschnitt V.4.6* mittels multivariater Regressionsmodelle überprüft, welche robust gegenüber Verletzungen der Varianzhomogenitätsannahme sind (vgl. *Mitchell (2015)*).

³⁷⁰ Die Teilnehmer treffen eine Einschätzung unter Verwendung einer geraden, endpunktbenannten 10er-Skala (1 = *überhaupt nicht verantwortlich*, 10 = *voll verantwortlich*). Vgl. ähnlich z. B. *De Dreu et al. (2005)*, S. 349.

³⁷¹ Die Anwendung des t-Tests unterstellt, dass die Abstände zwischen den Skalenwerten gleich interpretiert werden. Zusätzlich wurde der nicht-parametrische Mann-Whitney-U-Test gerechnet, der die Ergebnisse des t-Tests bestätigt ($z = 6,82$; $p = 0,0000$).

³⁷² Die Annahme der Varianzhomogenität mittels des Varianz-Tests nach *Levene (1960)* überprüft. Für die Variable EVAL beträgt der p-Wert des Levene-Tests 0,08.

V.4.2 Wertminderungsentscheidung

Tabelle V-2 zeigt in Panel A die univariaten Ergebnisse in Bezug auf die Wertminderungsentscheidung (IMPAIR). Dabei erachten die Teilnehmer unter der Bedingung der normalen Prozessrechenschaft eine Wertminderung im Vergleich zu einer erhöhten Prozessrechenschaft eher nicht als notwendig (Mittelwert 5,0 vs. 7,3). Auf Basis der Durchführung eines einseitigen t-Tests zeigt sich, dass dieser identifizierte Unterschied in der Wertminderungsentscheidung zwischen den Versuchsgruppen signifikant ist ($t = 5,38$; $p = 0,0000$).

Die Benchmark-Gruppe war im Unterschied zu den Versuchsgruppen der normalen und erhöhten Prozessrechenschaft im Rahmen der Fallstudie keinem Trigger für eine kognitive Dissonanz ausgesetzt. Für die Benchmark-Gruppe wurde demnach eine neutrale Entscheidungssituation unterstellt, welche nunmehr vergleichend herangezogen werden kann. Während die Wertminderungsentscheidung bei normaler Prozessrechenschaft signifikant unterschiedlich zur neutralen Benchmark-Gruppe ist ($t = 4,40$; $p = 0,0001$, zweiseitig), zeigt sich eine Annäherung der Wertminderungsentscheidung der Versuchsgruppe der erhöhten Prozessrechenschaft (Mittelwert = 7,3; Median = 7,5) zu jener der neutralen Benchmark-Gruppe (Mittelwert = 7,3; Median = 7,0). Insofern schätzen die Teilnehmer der erhöhten Prozessrechenschaft trotz des im Rahmen der Fallstudie induzierten Triggers für eine kognitive Dissonanz die Notwendigkeit für eine Wertminderung nicht signifikant unterschiedlich als die neutrale Benchmark-Gruppe ein ($t = 0,05$; $p = 0,95$, zweiseitig). Dies deutet darauf hin, dass eine erhöhte Prozessrechenschaft mögliche kognitive Verzerrungen einer normalen Prozessrechenschaft abmildert und dieser Rechenschaftsmechanismus insofern geeignet sein könnte, die Entscheidungsqualität der Wertminderungsentscheidung zu verbessern (siehe auch *Rentfro* (2007)).

Panel A: Deskriptive Statistik

IMPAIR	Normale Prozessrechenschaft		Erhöhte Prozessrechenschaft		Vergleich ^a	
	Durchschnitt	Median	Durchschnitt	Median	Durchschnitt	Median
Abschlussaufsteller	3,84 ($\sigma = 1,57$; $n = 19$)	4,00	6,58 ($\sigma = 1,64$; $n = 19$)	7,00	2,74*** ($\sigma = 2,11$; $n = 38$)	3,00***
Unternehmensberater	6,47 ($\sigma = 1,46$; $n = 15$)	7,00	8,06 ($\sigma = 0,90$; $n = 17$)	8,00	1,59*** ($\sigma = 1,42$; $n = 32$)	1,00***
Gesamt	5,00 ($\sigma = 2,00$; $n = 34$)	5,00	7,28 ($\sigma = 1,52$; $n = 36$)	7,50	2,28*** ($\sigma = 2,09$; $n = 70$)	2,50***

^a Ein einseitiger t-Test (zweiseitiger Mann-Whitney-U-Test) wird verwendet, um den statistischen Unterschied zwischen dem Mittelwert (Median) der Antworten der normalen und erhöhten Prozessrechenschaftsgruppe zu testen. In Bezug auf die Mittelwertvergleiche wird die Annahme der Varianzhomogenität mittels des Varianz-Tests nach *Levene* (1960) überprüft. Bei Vorliegen einer Varianzheterogenität wird der t-Test mit ungleichen Varianzen berechnet. *, **, *** zeigt eine Signifikanz auf dem 10 %, 5 % und 1 % Niveau.

Panel B: ANOVA Ergebnisse

Faktor	df	Mittel der Quadrate	F-Statistik	p-Wert
Model	3	56,04	27,23	0,0000
Prozessrechenschaft	1	81,21	39,46	0,0000
Berufsgruppe	1	73,01	35,47	0,0000
Prozessrechenschaft × Berufsgruppe	1	5,68	2,76	0,1014
Residual	66	2,06		

Tabelle V-2: Deskriptive Statistik und ANOVA Ergebnisse zur Wertminderungsentscheidung

Da die deskriptiven Ergebnisse auf ein unterschiedliches Verhalten von Unternehmensberatern und Abschlussaufstellern hinweisen, werden die Wertminderungsentscheidungen zusätzlich in Abhängigkeit von der Berufsgruppe analysiert. Um diesen Unterschied weiter zu untersuchen, wird eine zweifaktorielle Varianzanalyse (2 x 2 ANOVA) durchgeführt, wobei die Prozessrechenschaft und Berufsgruppe die unabhängigen Variablen darstellen. Die Ergebnisse der ANOVA stellt *Tabelle V-2* in Panel B dar. Der Haupteffekt der variierenden Prozessrechenschaft ist weiterhin signifikant ($F = 39,46$;

$p = 0,0000$), was H1 stützt, dass eine erhöhte Prozessrechenhaft die Wahrscheinlichkeit für eine Wertminderung des Goodwills steigert. In Bezug auf die Berufsgruppe treffen Unternehmensberater unabhängig von der Prozessrechenhaft ihre Wertminderungsentscheidung konservativer ($F = 35,47$; $p = 0,0000$). Die Interaktion zwischen der Prozessrechenhaft und der Berufsgruppe ist nicht signifikant.

Einen Erklärungsansatz für im Vergleich zur neutralen Benchmark-Gruppe signifikant verzerrte Wertminderungsentscheidung der Abschlussaufsteller bei normaler Prozessrechenhaft bietet der folgende zweistufige Ansatz: Hiernach bestehen für das Management auf den höheren Hierarchieebenen opportunistische Anreize zur Vermeidung einer Wertminderung des Goodwills. Beispielsweise könnten motivationale Verzerrungen in der Informationsverarbeitung durch eine Verdeckung des Misserfolgs einer vergangenen Unternehmensakquisition, an welcher das Management beteiligt war, durch vergütungsbedingte Anreize oder durch die Vermeidung einer negativen Kapitalmarktreaktion begründet sein. Diese Anreize zur Vermeidung einer Wertminderung könnte das Management durch die Ausübung von Druck auf mit Durchführung des Tests beauftragte Personen niedrigerer Hierarchieebenen weitergeben, die diesem Druck möglicherweise nachgeben, um ihren beruflichen Aufstieg im Unternehmen nicht zu gefährden.

Das eher konservativere Verhalten der Unternehmensberater (in einem anderen Kontext siehe *Gietzmann/Wang* (2020)) könnte auf verschiedene Faktoren zurückzuführen sein. Verfügt der Unternehmensberater über ein Portfolio von Mandanten, dürfte der Berater finanziell weniger stark von einem einzelnen Mandanten abhängen (im Vergleich zu den finanziellen Abhängigkeiten des Managements vom bilanzierenden Unternehmen). Zudem dürfte der Berater eine zu optimistische Bewertung eher vermeiden, weil er die Eintrittswahrscheinlichkeit von möglichen Schadenersatzzahlungen oder Reputationsschäden eher überschätzt (*probability weighting*) und empfindlich auf ihre negativen finanziellen Auswirkungen reagiert (*loss aversion*).³⁷³ Diese

³⁷³ Dieses Verhalten steht im Einklang mit der prospect theory, wonach u. a. Verluste deutlich stärker empfunden werden als Gewinne und unwahrscheinlichen Ereignissen ein zu hohes Gewicht beigemessen wird. Vgl. hierzu *Tversky/Kahneman* (1992).

Risiken wiegen vermutlich stärker als das Risiko des Verlustes eines Mandanten, sofern der Berater den Wünschen dieses Mandanten (Vermeidung einer Wertminderung) unzulässigerweise nicht nachkommt. Weiterhin bietet der ressourcenbasierte Ansatz eine Erklärung für das konservativere Verhalten des Beraters. Kernaussage ist, dass sich nachhaltige Wettbewerbsvorteile aus den unternehmensspezifischen Ressourcen und Fähigkeiten ableiten lassen (vgl. z. B. *Wernerfelt* (1984); *Barney* (1991)). Hier lässt sich argumentieren, dass ein Berater aufgrund der vorhandenen Spezialexpertise über ein besseres Branchen- und Bewertungswissen verfügt und hierdurch anspruchsvollere Bewertungsmethoden anwendet, die zu Ergebnissen führen, die mit weniger Ermessensspielräumen einhergehen als eher pauschale Schätzungen (z. B. keine pauschale Schätzung des Wachstumsabschlags im Terminal Value).

V.4.3 Verzerrung in der Informationssuche

Hinsichtlich einer möglichen Verzerrung in der Informationssuche (SEARCH) zeigt *Tabelle V-3* in Panel A schwach positive Mittelwerte bei beiden Versuchsgruppen. Insofern wählten die Teilnehmer marginal mehr Informationen aus, die gegen eine Wertminderung sprechen („günstige“ Faktoren), als Informationen, die eine Wertminderung begründen („ungünstige“ Faktoren). Allerdings sind die Ergebnisse nur bei schwacher Prozessrechenschaft schwach signifikant ($t = 1,43$; $p = 0,08$).

Die zweifaktorielle ANOVA zeigt in *Tabelle V-3* in Panel B keinen signifikanten Haupteffekt der variierenden Prozessrechenschaft auf die Verzerrung in der Informationssuche ($F = 0,57$; $p = 0,45$). Auch wenn der Mittelwert sich bei erhöhter Prozessrechenschaft von 0,35 auf 0,06 reduziert, lässt sich H2a insgesamt nicht stützen.

Gleichwohl zeigt sich ein statistisch signifikanter Haupteffekt der Berufsgruppe ($F = 13,63$; $p = 0,0005$). Dieses Ergebnis deutet auf eine Neigung von Unternehmensberatern zu einer konservativeren Informationssuche hin, d. h. sie suchen häufiger Informationen, die eine Wertminderung begründen. Der schwach signifikante Interaktionseffekt zwischen der Prozessrechenschaft und der Berufsgruppe ($F = 3,20$; $p = 0,08$) zeigt in Zusammenhang mit den deskriptiven Ergebnissen, dass ihre Suche unabhängig vom Ausmaß der

Prozessrechenschaft konservativer ist. Wie bereits in Bezug auf die Wertminderungsentscheidung in *Abschnitt V.4.2* ausgeführt, könnte die Begründung ihres konservativeren Vorgehens über geringere finanzielle Abhängigkeiten, Implikationen der prospect theory und den ressourcenbasierten Ansatz zurückzuführen sein.

Eine zu konservative Informationssuche könnte einen Verstoß gegen das Erfordernis der Neutralität gemäß IASB Conceptual Framework.2.15 und IAS 8.10biii darstellen. Da sich die Mittelwerte in der Informationssuche der Unternehmensberater bei normaler und erhöhter Prozessrechenschaft nicht signifikant von der neutralen Null unterscheiden ($t = -1,46$; $p = 0,16$ und $t = -1,00$; $p = 0,33$), scheint ihre Informationssuche zwar tendenziell konservativ, aber dennoch neutral i. S. der Erfordernisse der Rechnungslegungsnormen zu sein. Dagegen suchen Abschlussaufsteller bei normaler Prozessrechenschaft häufiger gegen eine Wertminderung sprechende Informationen, was für einen Verstoß gegen das Erfordernis der Neutralität spricht. Diese Verzerrung lässt sich durch eine erhöhte Prozessrechenschaft signifikant abmildern ($t = -1,87$; $p = 0,04$).

Panel A: Deskriptive Statistik

SEARCH	Normale Prozessrechenschaft		Erhöhte Prozessrechenschaft		Vergleich ^a	
	Durchschnitt _b	Median	Durchschnitt _b	Median	Durchschnitt	Median
Abschlussaufsteller	1,05*** ($\sigma = 1,03$; n = 19)	2,00	0,32 ($\sigma = 1,38$; n = 19)	0,00	-0,73** ($\sigma = 1,25$; n = 38)	-2,00
Unternehmensberater	-0,53 ($\sigma = 1,41$; n = 15)	0,00	-0,24 ($\sigma = 0,97$; n = 17)	0,00	0,29 ($\sigma = 1,18$; n = 32)	0,00
Gesamt	0,35* ($\sigma = 1,43$; n = 34)	0,00	0,06 ($\sigma = 1,22$; n = 36)	0,00	-0,29 ($\sigma = 1,33$; n = 70)	0,00

^a Ein einseitiger t-Test (zweiseitiger Mann-Whitney-U-Test) wird verwendet, um den statistischen Unterschied zwischen dem Mittelwert (Median) der Antworten der normalen und erhöhten Prozessrechenschaftsgruppe zu testen.

^b Bei positiven Mittelwerten zeigen die Signifikanzniveaus an, dass der Mittelwert der Antworten zur Verzerrung der Informationssuche (SEARCH) signifikant größer als die neutrale Null ist (einseitiger t-Test). Negative Mittelwerte entsprechen nicht der Erwartungshaltung einer positiven Verzerrung aufgrund der induzierten kognitiven Dissonanz. Bei negativen Mittelwerten zeigen die Signifikanzniveaus daher an, dass sich der Mittelwert der Antworten signifikant von der neutralen Null unterscheidet (zweiseitiger t-Test).

In Bezug auf die Mittelwertvergleiche wird die Annahme der Varianzhomogenität mittels des Varianz-Tests nach *Levene* (1960) überprüft. Bei Vorliegen einer Varianzheterogenität wird der t-Test mit ungleichen Varianzen berechnet.

*, **, *** zeigt eine Signifikanz auf dem 10 %, 5 % und 1 % Niveau.

Panel B: ANOVA Ergebnisse

Faktor	df	Mittel der Quadrate	F-Statistik	p-Wert
Model	3	8,45	5,82	0,0014
Prozessrechenschaft	1	0,83	0,57	0,4511
Berufsgruppe	1	19,79	13,63	0,0005
Prozessrechenschaft × Berufsgruppe	1	4,64	3,20	0,0784
Residual	66	1,45		

Tabelle V-3: Deskriptive Statistik und ANOVA Ergebnisse zur Verzerrung in der Informationssuche

V.4.4 Verzerrung in der Informationsevaluierung

Für die Messung der Verzerrung in der Informationsevaluierung (EVAL) wurde ein Indexvariable verwendet, da die drei für die Evaluierung herangezogenen Kriterien (glaubwürdig, überzeugend und relevant) ein hohes Maß an interner Konsistenz zeigen (Cronbachs Alpha Koeffizient = 0,83). Die diesbezüglichen Ergebnisse stellt *Tabelle V-4* in Panel A dar.

Ein positiver Mittelwert steht inhaltlich für eine Verzerrung in der Informationsevaluierung zugunsten der Vermeidung einer Wertminderung, indem der Teilnehmer günstige (ungünstige) Faktoren, die den erzielbaren Betrag der ZGE erhöhen (verringern), hinsichtlich der drei Kriterien verglichen zu den durchschnittlichen Antworten der Benchmark-Gruppe höher (niedriger) bewertete. Der bei normaler Prozessrechenschaft festgestellte positive Mittelwert (1,41) ist signifikant größer als die neutrale Null ($t = 3,22$; $p = 0,0014$). Demnach ist die Informationsevaluierung in diesem Fall verzerrt (siehe *Tan/Trotman (2018)*, S. 87 f.; *Schultze et al. (2012)*). Dagegen ist bei erhöhter Prozessrechenschaft keine signifikante Verzerrung feststellbar ($t = -0,78$; $p = 0,44$).³⁷⁴ Ein Vergleich zwischen den Manipulationsgruppen lässt eine signifikant geringere Verzerrung in der Informationsevaluierung unter der Bedingung der erhöhten Prozessrechenschaft erkennen ($t = -2,95$; $p = 0,0022$).

Die Ergebnisse der ANOVA zeigen in Panel B einen signifikanten Haupteffekt der Prozessrechenschaft ($F = 8,18$; $p = 0,0057$) und stützen insofern H2b, wonach eine erhöhte Prozessrechenschaft die Verzerrung der Informationsevaluierung verringert.

Die ANOVA belegt weiterhin einen signifikanten Haupteffekt der Berufsgruppe ($F = 6,79$; $p = 0,0113$) sowie auch einen signifikanten Interaktionseffekt mit der Prozessrechenschaft ($F = 5,86$; $p = 0,0183$). Demnach zeigen Abschlussaufsteller eine signifikant verzerrte Informationsevaluierung bei normaler Prozessrechenschaft ($t = 4,28$; $p = 0,0002$). Diese lässt sich durch

³⁷⁴ Da der Mittelwert bei erhöhter Prozessrechenschaft entgegen der Erwartungshaltung negativ ist, wird ein zweiseitiger t-Test durchgeführt, um die Signifikanz des Unterschieds zur neutralen Null zu testen.

eine Erhöhung der Prozessrechenschaft signifikant abmildern ($t = -3,27$; $p = 0,0012$), so dass ihre Informationsevaluierung dann nicht mehr signifikant unterschiedlich zur Evaluierung der neutralen Benchmark-Gruppe ist ($t = -0,40$; $p = 0,69$). Hingegen weisen die Unternehmensberater unter der normalen sowie erhöhten Prozessrechenschaft keine signifikante Verzerrung in der Informationsevaluierung auf, sondern zeigen stets eine konservativere Informationsevaluierung (so auch die Ergebnisse zur Wertminderungsentscheidung und Informationssuche in den *Abschnitten V.4.2* und *V.4.3*). Demnach dürfte die Unterstützung von H2b auf eine Verringerung der Verzerrung in der Informationsevaluierung der Abschlussaufsteller zurückzuführen sein.

Panel A: Deskriptive Statistik

EVAL	Normale Prozessrechenschaft		Erhöhte Prozessrechenschaft		Vergleich ^a	
	Durchschnitt ^b	Median	Durchschnitt ^b	Median	Durchschnitt	Median
Abschlussaufsteller	2,62*** ($\sigma = 2,67$; $n = 19$)	2,80	-0,25 ($\sigma = 2,74$; $n = 19$)	-0,27	-2,87*** ($\sigma = 3,03$; $n = 38$)	-3,07***
Unternehmensberater	-0,12 ($\sigma = 1,32$; $n = 15$)	-0,66	-0,35 ($\sigma = 1,78$; $n = 17$)	-0,07	-0,23 ($\sigma = 1,56$; $n = 32$)	0,59
Gesamt	1,41*** ($\sigma = 2,55$; $n = 34$)	1,24	-0,30 ($\sigma = 2,31$; $n = 36$)	-0,26	-1,71*** ($\sigma = 2,56$; $n = 70$)	-1,50**

^a Ein einseitiger t-Test (zweiseitiger Mann-Whitney-U-Test) wird verwendet, um den statistischen Unterschied zwischen dem Mittelwert (Median) der Antworten der normalen und erhöhten Prozessrechenschaftsgruppe zu testen.

^b Bei positiven Mittelwerten zeigen die Signifikanzniveaus an, dass der Mittelwert der Antworten zur Verzerrung der Informationsevaluierung (EVAL) signifikant größer als die neutrale Null, ermittelt durch die Benchmark-Gruppe, ist (einseitiger t-Test). Negative Mittelwerte entsprechen nicht der Erwartungshaltung einer positiven Verzerrung aufgrund der induzierten kognitiven Dissonanz. Bei negativen Mittelwerten zeigen die Signifikanzniveaus daher an, dass sich der Mittelwert der Antworten signifikant von der neutralen Null unterscheidet (zweiseitiger t-Test).

In Bezug auf die Mittelwertvergleiche wird die Annahme der Varianzhomogenität mittels des Varianz-Tests nach *Levene* (1960) überprüft. Bei Vorliegen einer Varianzheterogenität wird der t-Test mit ungleichen Varianzen berechnet.

*, **, *** zeigt eine Signifikanz auf dem 10 %, 5 % und 1 % Niveau.

Panel B: ANOVA Ergebnisse

Faktor	df	Mittel der Quadrate	F-Statistik	p-Wert
Model	3	38,05	7,42	0,0002
Prozessrechenschaft	1	41,97	8,18	0,0057
Berufsgruppe	1	34,86	6,79	0,0113
Prozessrechenschaft × Berufsgruppe	1	30,05	5,86	0,0183
Residual	66	5,13		

Tabelle V-4: Deskriptive Statistik und ANOVA Ergebnisse zur Verzerrung in der Informationsevaluierung

V.4.5 Prozessrechenschaftsmechanismen

Die bisherigen Ergebnisse dieser Studie deuten darauf hin, dass sich eine erhöhte Prozessrechenschaft positiv auf die Entscheidungsfindung beim Wertminderungstest auswirken kann. Im Folgenden wird der Frage nachgegangen, welche spezifischen Rechenschaftsmechanismen zu der wahrgenommenen erhöhten Prozessrechenschaft beitragen. Daher wurden die Teilnehmer der Studie gebeten, die Ursache für ihre wahrgenommene Prozessrechenschaft zu beurteilen. Zur Auswahl standen (1) ein in Bezug auf den Wertminderungstest besonders kompetenter und strenger Abschlussprüfer, (2) der Prüfungsausschuss, (3) die nationale Börsenaufsichtsbehörde FFSA, (4) die Unternehmensleitung, (5) Kollegen und (6) zu spezifizierende sonstige Ursachen.

Die *Tabelle V-5* zeigt deskriptiv sowie mittels eines zweiseitigen t-Tests und Mann-Whitney-U-Tests die unterschiedliche Wahrnehmung in den Manipulationsgruppen. Die Teilnehmer mit erhöhter Prozessrechenschaft bewerteten ihre wahrgenommene Prozessrechenschaft für alle fünf vorgegebenen Mechanismen höher. Statistisch signifikante Unterschiede ergeben sich lediglich bei den drei in der Fallstudie explizit zur Erhöhung der Prozessrechenschaft eingesetzten Mechanismen. Der größte signifikante Zuwachs ergibt sich in Bezug auf die Prozessrechenschaft gegenüber dem Prüfungsausschuss von einem Mittelwert von 4,03 in der Gruppe mit normaler Prozessrechenschaft auf 7,92 unter erhöhter Prozessrechenschaft. Unterschiede zwischen den Unternehmensberatern und Abschlussaufstellern bestehen kaum.

Der zweitgrößte signifikante Unterschied betrifft die Festlegung des Wertminderungstests des Goodwills als Prüfungsschwerpunkt der nationalen Börsenaufsichtsbehörde, mit einem Mittelwert von 4,03 unter der Bedingung der normalen und einem Mittelwert von 6,53 in der Gruppe der erhöhten Prozessrechenschaft. Dieser Zuwachs zwischen den Manipulationsgruppen ist unabhängig der Berufsgruppe beobachtbar. Gleichwohl bewerten die Unternehmensberater den Prüfungsschwerpunkt der nationalen Börsenaufsichtsbehörde als Ursache der Prozessrechenschaft grundsätzlich durchschnittlich höher (normal = 4,80 und erhöht = 7,53) als die Abschlussaufsteller (normal = 3,42 und erhöht = 5,63). Statistisch signifikant ist zudem der Unterschied hinsichtlich des Abschlussprüfers (Mittelwert = 6,12 vs. 7,53). Dabei wird der

bestellte Abschlussprüfer unabhängig seiner Strenge und Kompetenz in Bezug auf den Wertminderungstest als ein hoch wirksamer Rechenschaftsmechanismus wahrgenommen. Dies gilt im Vergleich zu den Unternehmensberatern (normal = 4,93 und erhöht = 6,94) insbesondere für die Abschlussaufsteller (normal = 7,05 und erhöht = 8,05).

ACCOUNT _i	Normale Prozessrechenschaft		Erhöhte Prozessrechenschaft		Vergleich ^a	
	Durchschnitt	Median	Durchschnitt	Median	Durchschnitt	Median
Abschlussprüfer	6,12 ($\sigma = 1,92$; n = 34)	7,00	7,53 ($\sigma = 1,92$; n = 36)	8,00	1,41*** ($\sigma = 2,03$; n = 70)	1,00***
Prüfungsausschuss	4,03 ($\sigma = 1,19$; n = 34)	4,00	7,92 ($\sigma = 1,75$; n = 36)	8,00	3,89*** ($\sigma = 2,46$; n = 70)	4,00***
FFSA	4,03 ($\sigma = 1,55$; n = 34)	4,00	6,53 ($\sigma = 2,55$; n = 36)	7,00	2,50*** ($\sigma = 2,46$; n = 70)	3,00***
Unternehmensleitung	4,97 ($\sigma = 2,58$; n = 34)	4,50	5,28 ($\sigma = 2,36$; n = 36)	5,00	0,31 ($\sigma = 2,46$; n = 70)	0,50
Kollegen	3,03 ($\sigma = 1,90$; n = 34)	2,00	3,06 ($\sigma = 1,37$; n = 36)	3,00	0,03 ($\sigma = 1,64$; n = 70)	1,00

^a Ein zweiseitiger t-Test (zweiseitiger Mann-Whitney-U-Test) wird verwendet, um den statistischen Unterschied zwischen dem Mittelwert (Median) der Antworten der normalen und erhöhten Prozessrechenschaftsgruppe zu testen. In Bezug auf die Mittelwertvergleiche wird die Annahme der Varianzhomogenität mittels des Varianz-Tests nach *Levene* (1960) überprüft. Bei Vorliegen einer Varianzheterogenität wird der t-Test mit ungleichen Varianzen berechnet. *, **, *** zeigt eine Signifikanz auf dem 10 %, 5 % und 1 % Niveau.

Tabelle V-5: Prozessrechenschaftsmechanismen als Ursache der empfundenen Prozessrechenschaft

Die multivariate Analyse verwendet die binäre abhängige Variable ACCOUNT_{binär}, die den Wert eins annimmt, wenn der Teilnehmer die übergreifend empfundene Prozessrechenschaft ACCOUNT oberhalb des Medians einschätzt, und Null andernfalls.³⁷⁵ Untersuchungsvariablen sind die fünf Prozessrechenschaftsmechanismen externer Abschlussprüfer (AUD),

³⁷⁵ Durch den vorgenommenen Median-Split werden 17 Beobachtungen ausgeschlossen, da diese dem Median entsprechen und folglich nicht einer der beiden Kategorien zugeordnet werden.

Prüfungsausschuss (AC), nationale Börsenaufsichtsbehörde (FFSA), Unternehmensleitung (MGMT) und Kollegen (COL). Kontrollvariablen sind die allgemeine Rechnungslegungserfahrung in Jahre (EXP), die Erfahrung in Bezug auf den Wertminderungstest des Goodwills (EXP_GIT), das Geschlecht (GEN) und die Berufsgruppe (JOB).³⁷⁶ Es ergibt sich die folgende logistische Regression (LOG-1):

$$Prob(ACCOUNT_{binär} = 1) = \frac{1}{1 + e^{-z}}$$

$$\text{mit } z = \beta_0 + \beta_1 AUD + \beta_2 AC + \beta_3 FFSA + \beta_4 MGMT + \beta_5 COL + \beta_6 EXP \\ + \beta_7 EXP_GIT + \beta_8 GEN + \beta_9 JOB + \varepsilon$$

Im Hinblick auf die Güte des in *Tabelle V-6* dargestellten Regressionsmodells zeigt der Likelihood-Ratio-Test eine hohe Signifikanz ($p = 0,0000$). Die Pseudo- R^2 nach McFadden und Nagelkerke betragen 0,694 und 0,817. Die zwischen 1,13 und 2,27 liegenden Varianzinflationsfaktoren (VIF) indizieren keine extreme Multikollinearität. Die Ergebnisse eines Linktests nach Tukey/Pregibon deuten auf keine Fehlspezifikation des Modells hin.³⁷⁷ Zudem wurde die Annahme einer linearen Beziehung zwischen den kontinuierlichen unabhängigen Variablen und der Logit-Transformation der abhängigen Variablen überprüft und bestätigt. Diese Ergebnisse deuten auf eine akzeptable Güte des verwendeten logistischen Regressionsmodells hin.

Die Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse belegen einen signifikant positiven Einfluss einer Rechenschaft gegenüber dem Prüfungsausschuss auf die wahrgenommene Prozessrechenschaft ($\beta = 1,687$; $p = 0,014$). Die Rechenschaftspflicht gegenüber dem Prüfungsausschuss erscheint daher zentral für die wahrgenommene Prozessrechenschaft. Insofern könnte ein solcher Ausschuss auch ein wirksamer Ansatz zur Verringerung kognitiver Verzerrungen im Entscheidungsprozess darstellen. In dieser Hinsicht deuten

³⁷⁶ Eine Multikollinearitätsanalyse zeigte eine Multikollinearität zwischen dem Alter t und der allgemeinen Rechnungslegungserfahrung in Jahren. Da die Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse unter Ausschluss des Alters keine nachteilige Entwicklung zeigen, wurde das Alter des Teilnehmers von der Regressionsanalyse ausgeschlossen.

³⁷⁷ Von einer guten Modellspezifikation ist auszugehen, da der Prädiktor des verwendeten Modells auf dem 1 % Niveau signifikant ($p = 0,002$) und der quadrierte Prädiktor insignifikant ist ($p = 0,514$). Zur Interpretation vgl. *Pregibon* (1980).

bisherige Forschungsarbeiten auf eine Reduzierung des Ergebnismanagements hin, wenn die Mitglieder des Prüfungsausschusses unabhängig sind und finanzielle Expertise aufweisen (vgl. u. a. *Bédard/Chtourou/Courteau* (2004); *Xie/Davidson/DaDolt* (2003); *Lee/Park* (2019)). In ähnlicher Weise lassen sich empirisch höhere Wertminderungen des Goodwills belegen, wenn die Mitglieder des Prüfungsausschusses über eine rechnungslegungsbezogene finanzielle Expertise verfügen (vgl. *Krishnamoorthy et al.* (2023)). Auch Investoren nehmen geringere Spielräume für opportunes Handeln beim Wertminderungstest des Goodwills wahr, sofern ein effektiver Prüfungsausschuss eingerichtet wurde (vgl. *Lapointe-Antunes/Cormier/Magnan* (2009)).

Die Ergebnisse sprechen dafür, für große nicht-börsennotierte Unternehmen die Einrichtung eines Prüfungsausschusses zu empfehlen, gegenüber welchem der Entscheidungsfindungsprozess beim Wertminderungstest zu erklären und rechtfertigen ist. In Bezug auf börsennotierte Unternehmen wirft das Ergebnis jedoch die Frage auf, warum der zentrale Einfluss des Prüfungsausschusses, welcher wiederum zu einer entzerrenden Entscheidungsfindung zu führen scheint, in der normalen (der Unternehmenspraxis nachempfundenen) Rechenschaftssituation nicht bzw. nicht in vollem Umfang greift? In Deutschland haben börsennotierte Unternehmen gesetzlich verpflichtend einen Prüfungsausschuss einzurichten, welcher sich u. a. mit der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses und der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems befasst, wozu auch die Beurteilung wesentlicher den Wertminderungstest betreffender Annahmen und Schätzungen zählen (vgl. *Wolnizer* (1995), S. 48 f.; *Beasley et al.* (2009)). Eine Erklärung hierfür könnte sein, dass Prüfungsausschüsse in der Praxis stärker die Ergebnisrechenschaft und weniger die Prozessrechenschaft fokussieren. Insofern könnten die Teilnehmer durch die experimentelle Manipulation mit Fokussierung auf die Prozessrechenschaft („Von dem ... Prüfungsausschuss wurden Sie kontaktiert und gebeten ... Ihren Beurteilungsprozess zu erläutern und zu rechtfertigen“) überrascht gewesen sein, was wiederum den signifikanten Einfluss von AC erklären könnte.

Hinzu tritt, dass die Teilnehmer keine Kenntnisse hinsichtlich der Eigenschaften der Mitglieder des Prüfungsausschusses (z. B. in Bezug auf ihre

Unabhängigkeit und finanzielle Expertise) besitzen. Insofern ist die diesbezügliche Informationsasymmetrie im Experiment stärker ausgeprägt als im praktischen Regelfall. Bei normaler Prozessrechenschaft ist davon auszugehen, dass die Teilnehmer aufgrund fehlender Informationen im experimentellen Setting ersatzweise ihren gelebten Erfahrungen mit einem Prüfungsausschuss in der Unternehmenspraxis in das Experiment einbringen. In diesem Fall ist die Informationsverarbeitung offensichtlich nicht frei von Verzerrungen. Dagegen spricht, dass bei erhöhter Prozessrechenschaft explizit bestehende Erfordernis, den Beurteilungsprozess zur Durchführung eines Wertminderungstests zu erläutern, für eine geeignete Ausgestaltung der Tätigkeit des Prüfungsausschusses und indiziert mithin eine geeignete fachliche Expertise. Diese Manipulation und die hiermit einhergehende erhöhte Wahrscheinlichkeit, dass eine verzerrte Informationsverarbeitung aufgedeckt und sanktioniert wird, könnte die Teilnehmer überrascht haben, was wiederum die entzerrende Wirkung bei erhöhter Prozessrechenschaft erklären könnte. Diese Ergebnisse sprechen dafür, die Tätigkeit des Prüfungsausschusses stärker auf die Prozessrechenschaft auszurichten und die an die Mitglieder von Prüfungsausschüssen zu stellenden Anforderungen auf den Prüfstand zu stellen.

Die wiederholte Nennung des Wertminderungstestes durch die nationale Börsenaufsichtsbehörde ist zwar deskriptiv signifikant, jedoch multivariat nicht ($p = 0,676$). Dieses Ergebnis überrascht, da die seitens der Börsenaufsichtsbehörden beabsichtigte Präventivwirkung nicht mit höheren kognitiven Anstrengungen beim Normenanwender sowie konservativere Entscheidungen einhergehen. Ein Erklärungsansatz hierfür könnte eine Abnahme der Präventivwirkung im Laufe der Zeit durch eine wiederholte Exposition sein (vgl. u. a. *Zajonc* (1968); *Harrison* (1968); *Bornstein* (1989)). *Montoya et al.* (2017) beschreiben in einer Meta-Analyse die Auswirkung einer wiederholten Darbietung (sog. mere exposure effect) auf ein Ergebnismaß als einen umgekehrten U-förmigen Funktionsverlauf. Hiernach hat eine wiederholte Darbietung (in dem hier vorliegenden Fall die wiederholte Nennung als Prüfungsschwerpunkt) bei den ersten Wiederholungen eine zunehmende Wirkung auf das relevante Ergebnismaß (hier die Wirksamkeit der Präventivwirkung) und bei den nachfolgenden Wiederholungen eine abnehmende Wirkung. Da der

Wertminderungstest in der Praxis sowie in der Fallstudie wiederholt als Prüfungsschwerpunkt angegeben wurde, könnte dies die fehlende Signifikanz in der hier vorliegenden Studie erklären. Dies würde dafürsprechen, dass die Börsenaufsichtsbehörden eine häufige Nennung von bestimmten Prüfungsschwerpunkten im Zeitablauf eher vermeiden sollten, um die gewünschte Präventivwirkung zu erzielen.

Schließlich zeigen die Ergebnisse einen deskriptiv signifikanten, jedoch multivariat nicht signifikanten Einfluss des Abschlussprüfers auf die empfundene Prozessrechenschaft ($p = 0,703$). Eine Erklärung hierfür könnte sein, dass der Abschlussprüfer (im Vergleich zum Prüfungsausschuss) bereits im normalen Rechenschaftsszenario als besonders bedeutsam wahrgenommen wird. Dies spricht dafür, dass die Abschlussprüfung ohne weitere Betonung einer besonderen Strenge und Kompetenz des bestellten Prüfers die gewünschten präventiven Effekte entfaltet.

Variablen	P(ACCOUNT _{binär} =1)	p-Wert
Intercept	-16,950	0,026**
Externer Abschlussprüfer (AUD)	-0,166	0,703
Prüfungsausschuss (AC)	1,687	0,014**
Prüfungsschwerpunkt nat. Aufsichtsbehörde (FFSA)	-0,157	0,676
Unternehmensleitung (MGMT)	0,146	0,634
Kollegen (COL)	0,160	0,708
Rechnungslegungserfahrung in Jahren (EXP)	-0,071	0,505
Erfahrung Wertminderungstest (EXP_GIT)	1,014	0,129
Geschlecht (GEN)		
Weiblich	1,348	0,475
Berufsgruppe (JOB)		
Unternehmensberater	-0,084	0,962
Likelihood Ratio	48,00	0,000***
Pseudo-R ² nach McFadden	0,694	
Pseudo-R ² nach Nagelkerke	0,817	
VIF Mittelwert (Maximum)	1,73 (2,27)	
n	53	

*, **, *** zeigt eine Signifikanz auf dem 10 %, 5 % und 1 % Niveau.

Tabelle V-6: Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse zur empfundenen Prozessrechenschaft

V.4.6 Weiterführende Analysen

Im Folgenden sollen die Einflussfaktoren auf die Wahrscheinlichkeit einer Wertminderung sowie das diesbezügliche Beziehungsgeflecht näher untersucht werden. In Bezug auf die Wertminderungsentscheidung nimmt die abhängige Variable $IMPAIR_{binär}$ den Wert eins an, sobald der Teilnehmer (eher) die Notwendigkeit für eine Wertminderung sieht ($IMPAIR \geq 6$), und Null andernfalls. Untersuchungsvariable ist die Prozessrechenschaft (PR), welche unter der Bedingung der erhöhten Prozessrechenschaft eins und andernfalls Null beträgt. Kontrolliert wird auf die allgemeine Rechnungslegungserfahrung in Jahren (EXP), die Erfahrung in Bezug auf den Wertminderungstest des Goodwills (EXP_GIT), das Geschlecht (GEN) und die Berufsgruppe (JOB).³⁷⁸ Es ergibt sich die folgende logistische Regression (LOG-2):

$$Prob(IMPAIR_{binär} = 1) = \frac{1}{1 + e^{-z}}$$

$$\text{mit } z = \beta_0 + \beta_1 PR + \beta_2 JOB + \beta_3 EXP + \beta_4 EXP_GIT + \beta_5 GEN + \varepsilon$$

Die Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse finden sich in *Tabelle V-7*. Auf eine akzeptable Modellgüte deuten der Likelihood-Ratio-Test ($p = 0,0000$), das Pseudo- R^2 nach McFadden (0,402) und Nagelkerke (0,559), die Varianzinflationsfaktoren (Mittelwert = 1,24, Max = 1,55) und der Linktests nach Tukey/Pregibon³⁷⁹ hin. Zudem wurde die Annahme einer linearen Beziehung zwischen den kontinuierlichen unabhängigen Variablen und der Logit-Transformation der abhängigen Variablen getestet und bestätigt.

Die multivariate Analyse zeigt einen statistisch signifikanten positiven Einfluss der Prozessrechenschaft ($\beta = 3,325$; $p = 0,000$) und der Berufsgruppe der Unternehmensberater ($\beta = 2,575$; $p = 0,002$) auf die

³⁷⁸ Auf Grund einer bestehenden Multikollinearität zwischen dem Alter und der allgemeinen Rechnungslegungserfahrung wurde das Alter von der Regressionsanalyse ausgeschlossen; auch bei einer Aufnahme dieser Variablen zeigen sich keine veränderten Ergebnisse.

³⁷⁹ Der Prädiktor des verwendeten Modells ist auf dem 1 % Niveau signifikant ($p = 0,000$) und der quadrierte Prädiktor ist insignifikant ($p = 0,664$).

Wertminderungsentscheidung. Diese Ergebnisse entsprechen insofern dem vorangehenden Mittelwert- und Medianvergleich sowie der ANOVA und stützen H1.³⁸⁰

Variablen	P(IMPAIR _{binär} =1)	p-Wert
Intercept	-2,841	0,321
Prozessrechenschaft (PR)		
Erhöhte Prozessrechenschaft	3,325	0,000***
Berufsgruppe (JOB)		
Unternehmensberater	2,575	0,002***
Rechnungslegungserfahrung in Jahren (EXP)	-0,011	0,856
Erfahrung Wertminderungstest (EXP_GIT)	0,158	0,672
Geschlecht (GEN)		
Weiblich	-0,969	0,293
Likelihood Ratio	36,66	0,000***
Pseudo-R ² nach McFadden	0,402	
Pseudo-R ² nach Nagelkerke	0,559	
VIF Mittelwert (Maximum)	1,24 (1,55)	
n	70	

*, **, *** zeigt eine Signifikanz auf dem 10 %, 5 % und 1 % Niveau.

Tabelle V-7: Ergebnisse der logistischen Regressionsanalyse zur Wertminderungsentscheidung

Als nächstes werden die Verzerrung in der Informationssuche (SEARCH) und -evaluierung (EVAL) jeweils mit Hilfe einer multivariaten OLS-Regressionsanalyse zusätzlich untersucht. Die Untersuchungs- und Kontrollvariablen entsprechen dabei LOG-2. Aufgrund der (schwach) signifikanten Interaktion zwischen der Berufsgruppe und der Prozessrechenschaft als Ergebnis der ANOVA, wird zudem deren Interaktion berücksichtigt. Entsprechend werden

³⁸⁰ Zur Kontrolle wurde ein OLS-Regressionsmodell mit DIFFERENCE als unabhängige Variable (die Variable ist intervallskaliert [-40; 40] und misst die Einschätzung des Teilnehmers, mit welchem Prozentsatz der erzielbare Betrag der ZGE unter/über dem Buchwert liegt), den Untersuchungs- und Kontrollvariablen von LOG-2 sowie dem Interaktionsterm (Prozessrechenschaft und Berufsgruppe) gerechnet. Das Regressionsmodell bestätigt die Erkenntnisse in Bezug auf die Prozessrechenschaft ($\beta = -9,625$; $p = 0,001$) und die Berufsgruppe ($\beta = -12,657$; $p = 0,000$) und zeigt keine Signifikanzen der Kontrollvariablen.

folgende zwei Regressionsmodelle verwendet:

$$SEARCH_j = \beta_0 + \beta_1 PR_j + \beta_2 JOB_j + \beta_3 PR_j \times JOB_j + \beta_4 EXP_j + \beta_5 EXP_GIT_j + \beta_6 GEN_j + \varepsilon_j \quad (OLS-1)$$

$$EVAL_j = \beta_0 + \beta_1 PR_j + \beta_2 JOB_j + \beta_3 PR_j \times JOB_j + \beta_4 EXP_j + \beta_5 EXP_GIT_j + \beta_6 GEN_j + \varepsilon_j \quad (OLS-2)$$

Die Ergebnisse dieser multivariaten Regressionsanalysen finden sich in *Tabelle V-8*. Der F-Test zeigt zunächst eine signifikante Erklärungskraft beider Modelle ($p_{SEARCH} = 0,008$; $p_{EVAL} = 0,002$). Es bestehen auf Basis des Breusch-Pagan-Tests keine Anzeichen auf eine Verletzung der Annahme, dass die Residuen eine homogene Varianz aufweisen ($p_{SEARCH} = 0,707$; $p_{EVAL} = 0,299$). Die VIF zeigen keine gravierenden Multikollinearitätsprobleme (Mittelwert = 1,84; Maximum = 3,01). Die durchgeführten Linktests nach Turkey/Pregibon geben keine Hinweise auf eine Fehlspezifikation der Modelle. Da die Bestimmtheitsmaße R^2 bewegen sich auf einem zufriedenstellenden Niveau ($R^2_{SEARCH} = 0,238$; $R^2_{EVAL} = 0,279$).

Die multivariate Analyse zeigt in OLS-1 einen schwach signifikanten negativen Haupteffekt der Prozessrechenhaft auf die Verzerrung in der Informationssuche ($\beta = -0,739$; $p = 0,065$). Dieser war im Mittelwert- und Mediantest sowie der ANOVA indes nicht signifikant. Insofern sind die Ergebnisse insgesamt nicht einheitlich, auch wenn die multivariate Regression H2a tendenziell stützt. Zudem besteht ein signifikanter negativer Haupteffekt der Prozessrechenhaft auf die Verzerrung in der Informationsevaluierung ($\beta = -2,852$; $p = 0,000$); diese Ergebnisse stützen H2b und stehen im Einklang mit den deskriptiven Tests und der ANOVA. Diese beiden Ergebnisse deuten auf eine Abschwächung der kognitiven Verzerrungen bei der Informationsverarbeitung im Rahmen des Wertminderungstests durch eine erhöhte Prozessrechenhaft hin. Dies spiegelt auch die wahrscheinlichere Wertminderungsentscheidung bei erhöhter Prozessrechenhaft in *Tabelle V-2*, Panel A wider, welche auf dem Niveau der neutralen, bzw. nicht durch einen Trigger kognitiv verzerrte Benchmark-Gruppe liegt (siehe *Abschnitt V.4.2*).

Weiterhin zeigen OLS-1 und OLS-2 einen negativen Haupteffekt der Berufsgruppe sowohl auf die Verzerrung in der Informationssuche ($\beta = -1,557$; $p = 0,001$), als auch auf die Informationsevaluierung ($\beta = -2,819$; $p = 0,001$). Hierdurch kann analog zu den vorherigen signifikanten Mittel- und Mediantests sowie den signifikanten ANOVAs geschlussfolgert werden, dass Unternehmensberater im Rahmen des Wertminderungstests konservativer agieren als Abschlussaufsteller.

Schließlich zeigen sich ein schwach signifikant positiver Interaktionseffekt von der Prozessrechenschaft und der Berufsgruppe auf die Verzerrung in der Informationssuche ($\beta = 1,017$; $p = 0,087$) und ein signifikant positiver Interaktionseffekt auf die Verzerrung in der Informationsevaluierung ($\beta = 2,613$; $p = 0,021$). Insgesamt zeigt sich in Bezug auf die Hauptvariablen (PR, JOB) und die Interaktionsvariable (PR \times JOB) ein Gesamteffekt auf die Verzerrung in der Informationssuche von $-1,280$. Der Haupteffekt des Unternehmensberaters unter normaler Prozessrechenschaft beträgt $-1,557$. Insofern wirkt eine erhöhte Prozessrechenschaft in diesem Fall nicht entzerrend auf den Unternehmensberater, da er unabhängig der variierenden Prozessrechenschaft unverzerrt vorzugehen scheint. Auch die deskriptiven Tests zeigen bei den Unternehmensberatern keinen signifikanten Unterschied zwischen der normalen und erhöhten Prozessrechenschaft (*Tabelle V-3*, Panel A). Im Hinblick auf die Verzerrung der Informationsevaluierung beträgt der Gesamteffekt $-3,058$ und der Haupteffekt des Unternehmensberaters $-2,819$, d. h. in diesem Fall lässt sich durch eine Prozessrechenschaft eine weitere moderate Reduzierung der Verzerrung feststellen, die allerdings in den deskriptiven Tests in *Tabelle V-4*, Panel A nicht signifikant ist. Diese Ergebnisse könnten – den Ausführungen in *Abschnitt V.4.2* folgend – u. a. über geringere finanzielle Abhängigkeiten (des Beraters im Vergleich zum Abschlussaufsteller), der hohen Sensitivität des Beraters im Hinblick auf Haftungsrisiken und Reputationschäden sowie der hohen Spezialexpertise, die tendenziell Ermessen begrenzt, begründet liegen.

Variablen	SEARCH (OLS-1)	EVAL (OLS-2)
Intercept	1,077	1,462
Prozessrechenschaft (PR)		
Erhöhte Prozessrechenschaft	-0,739*	-2,852***
Berufsgruppe (JOB)		
Unternehmensberater	-1,557***	-2,819***
Prozessrechenschaft (PR) × Berufsgruppe (JOB)		
Erhöhte Prozessrechenschaft × Unternehmensberater	1,017*	2,613**
Rechnungslegungserfahrung in Jahren (EXP)	0,003	-0,015
Erfahrung Wertminderungstest (EXP_GIT)	-0,021	0,184
Geschlecht (GEN)		
Weiblich	0,612	-1,025
n	70	70
R ²	0,238	0,279
VIF Mittelwert (Maximum)	1,84 (3,01)	1,84 (3,01)
Prob > F	0,008	0,002

*, **, *** zeigt eine Signifikanz auf dem 10 %, 5 % und 1 % Niveau.

Tabelle V-8: Ergebnisse der OLS-Regressionsanalysen zur Verzerrung in der Informationssuche und -evaluierung

V.5 Diskussion und Schlussfolgerungen

Der Wertminderungstest des Goodwills ist von zentraler Bedeutung, weil Unternehmensabschlüsse in hohem Maße Goodwill-Bestandteile beinhalten und die Durchführung dieses Testes mit einem hohen Ermessen einher geht. Dabei ist zu erwarten, dass Abschlussaufsteller häufig motiviert sind, Wertminderungen zu vermeiden. Da die Grenze zwischen Abschlusspolitik und -manipulation oftmals fließend ist, besteht die Gefahr, dass Abschlüsse auf eine unzutreffende Darstellung des Goodwills zurückzuführende wesentliche Falschdarstellungen beinhalten.

Dies wirft wiederum die Frage auf, wie der regulatorische Rahmen ausgestaltet werden sollte und welche Mechanismen eine normenkonforme Durchführung des Wertminderungstests fördern. Hier fokussiert der vorliegende Beitrag Rechenschaftsmechanismen, deren Wirkungsweise in einem Experiment mit erfahrenen Abschlussaufstellern und Unternehmensberatern analysiert werden. Verfolgt wird eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive, wonach

dem Informationsverarbeitungsansatz folgend bei der Durchführung des hochkomplexen Wertminderungstests oftmals vereinfachte Vorgehensweisen (Heuristiken) zur Anwendung gelangen. Mit dem Einsatz dieser Heuristiken gehen wiederum kognitive Verzerrungen einher, die sich wiederum z. B. durch Rechenschaftsmechanismen reduzieren bzw. entzerren lassen.

Die Ergebnisse zeigen, dass eine erhöhte Prozessrechenschaft die Wahrscheinlichkeit für eine Wertminderung des Goodwills positiv beeinflusst (H1). Um ein genaueres Verständnis der dieser Entscheidung zugrundeliegenden Informationsverarbeitung nebst möglichen kognitiven Verzerrungen zu erlangen, wird diese in eine Informationssuche und -evaluierung unterteilt. Untersucht wurde eine den in der Praxis üblichen Rechenschaftsmechanismen unterliegende Gruppe, eine weitere Gruppe, bei der zusätzliche Rechenschaftsmechanismen manipuliert wurden sowie eine Kontrollgruppe, welche unter Beachtung aller beurteilungsrelevanter Faktoren die Benchmark für eine neutrale Vorgehensweise setzt. Obwohl die empirischen Ergebnisse insgesamt nicht einheitlich sind, zeigt die multivariate Analyse eine schwach signifikante Bestätigung für die in H2a formulierte Erwartung, dass eine erhöhte Prozessrechenschaft die Verzerrung bei der Informationssuche verringert. Im Hinblick auf die Informationsevaluierung ist bei normaler Prozessrechenschaft eine signifikante Verzerrung zugunsten der Vermeidung einer Wertminderung feststellbar, welche sich durch eine erhöhte Prozessrechenschaft signifikant verringern lässt, so dass sie sich nicht signifikant zu dem durchschnittlichen Antwortverhalten der neutralen Benchmark-Gruppe unterscheidet. Hier bestätigen die deskriptiven Ergebnisse sowie die der ANOVA und multivariaten Regressionsanalyse H2b, wonach eine erhöhte Prozessrechenschaft die Verzerrung bei der Informationsevaluierung verringert.

Weiterführende Analysen belegen bei Abschlussaufstellern in der Informationsverarbeitung signifikante Verzerrungen, die durch eine erhöhte Prozessrechenschaft abgemildert werden kann, so dass die Informationsverarbeitung nunmehr neutral i. S. der neutralen Benchmark-Gruppe ist. Unternehmensberater zeigen indes bei normaler Rechenschaft ein mit der Benchmark-Gruppe vergleichbares neutrales Verhalten. Dieses im Vergleich zu den Aufstellern

konservative Verhalten der Berater könnte auf geringere finanzielle Abhängigkeiten (im Vergleich zu den Abschlussaufstellern), der hohen Sensitivität des Beraters im Hinblick auf Haftungsrisiken und Reputationsschäden sowie die hohe (subjektives Ermessen einschränkende) Spezialexpertise zurückzuführen sein. Insofern ist die Einbindung von Unternehmensberatern in die Durchführung des Wertminderungstests tendenziell zu befürworten, da sie im vorliegenden Fall keine Anzeichen für ein opportunistisch verzerrtes Vorgehen erkennen ließen.

Für die Manipulation der erhöhten Prozessrechenschaft setzt die Fallstudie mehrere Rechenschaftsmechanismen ein. Die multivariaten Ergebnisse belegen einen signifikant positiven Einfluss der Rechenschaft gegenüber dem Prüfungsausschuss auf die wahrgenommene Prozessrechenschaft. Dies spricht dafür, für nicht-börsennotierte große Unternehmen die Einrichtung eines Prüfungsausschusses näher zu prüfen, gegenüber welchem der Entscheidungsfindungsprozess beim Wertminderungstest zu erklären und rechtfertigen ist. Erstaunlich ist, dass der Rechenschaftsmechanismus Prüfungsausschuss in dem experimentellen Setting in der normalen Rechenschaftssituation nicht bzw. nicht in vollem Umfang greift (obwohl diese Ausschüsse in dem hier vorliegenden Fall obligatorisch sind). Eine Erklärung hierfür könnte sein, dass Prüfungsausschüsse in der Praxis stärker die Ergebnisrechenschaft und weniger die Prozessrechenschaft fokussieren und die experimentellen Teilnehmer bei normaler Prozessrechenschaft aufgrund fehlender Informationen hierzu genau ein solches Vorgehen erwartet haben. Insofern könnten die experimentellen Teilnehmer bei erhöhter Prozessrechenschaft von der Manipulation mit explizitem Hinweis auf die Notwendigkeit, den Beurteilungsprozess zu erläutern und zu rechtfertigen, überrascht gewesen sein, was dann wiederum den signifikanten Einfluss auf die wahrgenommene Prozessrechenschaft erklären könnte. Diese Ergebnisse sprechen dafür, die Tätigkeit der Prüfungsausschüsse stärker auf die Prozessrechenschaft auszurichten und das Augenmerk ggf. auch stärker auf die fachliche Expertise von Mitgliedern von Prüfungsausschüssen zu lenken.

Die Ergebnisse der empirischen Untersuchung unterliegen verschiedenen Limitationen. Externe Validitätsprobleme können sich insbesondere durch die

Form der sequenziellen Durchführung der Informationssuche und -evaluierung, die Beschränkung auf acht auszuwählenden Faktoren und die exakte Auswahl von vier Faktoren ergeben. Zudem beschränkt sich die Fallstudie lediglich auf die Auswirkungen von Faktoren auf die Cashflow-Planung. In der Praxis ist der Wertminderungstest weitaus komplexer und durch eine Vielzahl weiterer Ermessensspielräume gekennzeichnet, z. B. betreffend die Ermittlung des Kapitalkostensatzes. Da das Experiment online durchgeführt wurde, konnte nicht sichergestellt werden, dass tatsächlich die ausgewiesenen Teilnehmer teilgenommen haben. Weiterhin sind bei freiwilligen Experimenten Selbstselektionseffekte nicht auszuschließen. Als Limitationen sind auch geringe Gesamtteilnehmerzahl ($n = 90$) sowie die geringen Teilnehmerzahlen je Versuchsgruppe zu nennen. Positiv ist indes, dass es sich bei den Teilnehmern um berufserfahrene Personen handelt.

Künftige Forschungsarbeiten könnten die Rechenschaftspflicht gegenüber dem Prüfungsausschuss genauer beleuchten. Insbesondere sollte der Frage nachgegangen werden, wie die Prozessrechenschaft auszugestalten ist und welche Eigenschaften, z. B. fachliche Expertise, Mitglieder von Prüfungsausschüssen besitzen sollten, um etwaige Schwächen bei der Durchführung des Wertminderungstests zu identifizieren. Auch ein intensiver Austausch zwischen Abschlussaufsteller, Prüfungsausschuss bzw. Aufsichtsrat und amtierenden Abschlussprüfer könnte hier hilfreich sein. Zudem sollten weitere Arbeiten der Frage nachgehen, ob eine wiederholte Nennung eines bestimmten Prüfungsschwerpunktes über mehrere Jahre hinweg durch eine Börsenaufsichtsbehörde die seitens einer Börsenaufsichtsbehörde beabsichtigte Präventivwirkung tatsächlich entfaltet bzw. welche anderen Nutzeffekte aus einer solchen wiederholten Nennung möglicherweise resultieren. Auch sollte genauer beleuchtet werden, worin der besondere Nutzen der Einbindung eines Unternehmensberaters begründet liegt. In welchen Fällen, z. B. vergleichsweise geringe fachliche Kompetenz des Aufstellers, ist die Heranziehung eines Unternehmensberaters zu empfehlen und sollte hierüber auch im Rahmen der Finanzberichterstattung i. S. eines Signaling berichtet werden. Weiterhin sollten Wechselwirkungen der Prozessrechenschaftsmechanismen und mögliche Austauschbeziehungen genauer untersucht werden, um ein besseres

Verständnis hinsichtlich der Durchführung von Wertminderungstests und dem möglichen Verzicht auf die Buchung von Wertminderungsverlusten zu schaffen.

Anhang

Anlage V.1: Übersicht der Variablen

Anlage V.2: Spearman-Rangkorrelationsmatrix

Anlage V.3: Non-response bias 25 Früh- und Spätantwörter

Anlage V.4: Non-response bias 30 Früh- und Spätantwörter

Anlage V.5: Tests auf demografische Unterschiede zwischen den Versuchsgruppen

Anlage V.1: Übersicht der Variablen

Variable	Definition und Kodierung der Variable
AC	Einfluss des Prüfungsausschusses als Rechenschaftsmechanismus auf die insgesamt empfundene Prozessrechenschaft; 10er Skala (1 = gar nicht, 10 = sehr stark)
ACCOUNT	Empfundene Prozessrechenschaft; 10er Skala; (1 = überhaupt nicht verantwortlich, 10 = voll verantwortlich)
ACCOUNT _{binär}	Binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn der Teilnehmer die übergreifend empfundene Prozessrechenschaft oberhalb des Medians von ACCOUNT einschätzt; 0 für unterhalb des Medians von ACCOUNT
AGE	Alter des Teilnehmers in Jahren
AUD	Einfluss des Abschlussprüfers als Rechenschaftsmechanismus auf die insgesamt empfundene Prozessrechenschaft; 10er Skala (1 = gar nicht, 10 = sehr stark)
COL	Einfluss der Kollegen als Rechenschaftsmechanismus auf die insgesamt empfundene Prozessrechenschaft; 10er Skala (1 = gar nicht, 10 = sehr stark)
DIFFERENCE	Einschätzung des Teilnehmers, mit welchem Prozentsatz der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit unter/über dem Buchwert liegt; intervallskaliert [-40; 40]
EVAL _i	Verzerrung in der Informationsevaluierung je Kriterium i (mit i = glaubwürdig, überzeugend und relevant); ergibt sich durch einen Vergleich des Antwortverhaltens des Teilnehmers der normalen/erhöhten Prozessrechenschaftsgruppe mit den durchschnittlichen Antworten der Benchmark-Gruppe je Kriterium; intervallskaliert
EVAL	Verzerrung in der Informationsevaluierung; ergibt sich als ungewichtete Indexvariable der Verzerrung in der Informationsevaluierung je Kriterium i (glaubwürdig, überzeugend und relevant), d. h. als Summe der Einzelverzerrungen je Kriterium (EVAL _i) geteilt durch die Anzahl der Kriterien (drei); intervallskaliert
EXP	Allgemeine Rechnungslegungserfahrung des Teilnehmers in Jahren
EXP_GIT	Erfahrung in Bezug auf den Wertminderungstest des Goodwills; 10er Skala (1 = überhaupt nicht erfahren, 10 = sehr erfahren)
FFSA	Einfluss der nationalen Aufsichtsbehörde als Rechenschaftsmechanismus auf die insgesamt empfundene Prozessrechenschaft; 10er Skala (1 = gar nicht, 10 = sehr stark)
GEN	Binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn der Teilnehmer ein weibliches Geschlecht angegeben hat; 0 andernfalls
IMPAIR	Einschätzung des Teilnehmers, ob eine Wertminderung vorgenommen werden sollte; 10er Skala (1 = stimme überhaupt nicht zu, 5 = stimme eher nicht zu, 6 = stimme eher zu, 10 = stimme voll zu)
IMPAIR _{binär}	Binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn der Teilnehmer (eher) die Notwendigkeit für eine Wertminderung sieht (IMPAIR ≥ 6), 0 andernfalls
JOB	Binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn sich der Teilnehmer auf Basis seiner hauptberuflichen Tätigkeit der Berufsgruppe der Unternehmensberater zugeordnet hat; 0 andernfalls
MGMT	Einfluss der Unternehmensleitung als Rechenschaftsmechanismus auf die insgesamt empfundene Prozessrechenschaft; 10er Skala (1 = gar nicht, 10 = sehr stark)
PR	Binäre Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn der Prozess der Entscheidungsfindung gegenüber dem Prüfungsausschuss und dem besonders kompetenten und strengen bestellten Abschlussprüfer zu erklären und zu rechtfertigen ist und der Wertminderungstest des Goodwills Prüfungsschwerpunkt der nationalen Aufsichtsbehörde ist; 0 andernfalls
SEARCH	Verzerrung in der Informationssuche; ergibt sich aus der vom Teilnehmer ausgewählten Anzahl der Faktoren mit positiven Effekten minus der Anzahl der Faktoren mit negativen Effekten; intervallskaliert

Anlage V.2: Spearman-Rangkorrelationsmatrix

VARIABLEN	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)
(1) IMPAIR	1,000															
(2) SEARCH	-0,567***	1,000														
(3) EVAL	-0,586***	0,160	1,000													
(4) PR	0,543***	-0,141	-0,296**	1,000												
(5) GEN	-0,104	0,179	-0,131	0,027	1,000											
(6) AGE	-0,087	0,134	0,144	-0,009	-0,120	1,000										
(7) EXP	-0,103	0,109	0,145	-0,021	-0,170	0,960***	1,000									
(8) EXP_GIT	0,129	-0,140	0,031	0,015	-0,201*	0,590***	0,574***	1,000								
(9) JOB	0,504***	-0,408***	-0,283***	0,031	-0,002	-0,325***	-0,298**	0,081	1,000							
(10) DIFFERENCE	-0,877***	0,633***	0,526***	-0,390***	0,132	0,096	0,094	-0,124	-0,422***	1,000						
(11) ACCOUNT	0,580***	-0,109	-0,321**	0,821***	0,020	0,071	0,047	0,146	0,025	-0,389***	1,000					
(12) AUD	0,087	0,152	-0,061	0,365***	0,093	0,221*	0,168	0,114	-0,334***	0,002	0,430***	1,000				
(13) FFSA	0,458***	-0,302**	-0,343***	0,506***	-0,009	-0,178	-0,129	-0,092	0,367***	-0,419***	0,344***	-0,001	1,000			
(14) AC	0,472***	-0,020	-0,236**	0,766***	-0,013	0,145	0,126	-0,001	-0,048	-0,288**	0,802***	0,552***	0,337***	1,000		
(15) MGMT	-0,287**	0,181	0,111	0,078	-0,083	0,047	0,031	-0,146	-0,591***	0,268**	0,029	0,395***	-0,135	0,109	1,000	
(16) COL	-0,049	0,102	-0,332***	0,100	0,100	-0,302**	-0,282**	-0,282**	-0,028	-0,036	0,003	-0,195	0,321***	-0,001	0,199*	1,000

Die Matrix zeigt die auf drei Nachkommastellen gerundeten Rangkorrelationskoeffizienten nach Spearman. *, **, *** zeigt eine Signifikanz auf dem 10 %, 5 % und 1 % Niveau bei Anwendung eines zweiseitigen Tests an.

Anlage V.3: Non-response bias 25 Früh- und Spätantworter

VARIABLEN	25 Früh- und Spätantworter	
	t-Test (p-Wert)	Mann-Whitney-U-Test (p-Wert)
IMPAIR	0,2287	0,3305
SEARCH	1,0000	0,7613
EVAL	0,2233	0,3566
ACCOUNT	0,2804	0,3807
AGE	0,8826	0,8308
EXP	0,6708	0,9148
EXP GIT	0,6678	0,7263
GEN	0,2788	0,2743
n	50	50
* , ** , *** zeigt eine Signifikanz auf dem 10 % , 5 % und 1 % Niveau.		

Anlage V.4: Non-response bias 30 Früh- und Spätantworter

VARIABLEN	30 Früh- und Spätantworter	
	t-Test (p-Wert)	Mann-Whitney-U-Test (p-Wert)
IMPAIR	0,5457	0,6971
SEARCH	0,6912	0,8773
EVAL	0,1274	0,1785
ACCOUNT	0,2455	0,3394
AGE	0,7190	0,8881
EXP	0,5663	0,8242
EXP GIT	0,6908	0,6669
GEN	0,2859	0,2821
n	60	60
* , ** , *** zeigt eine Signifikanz auf dem 10 % , 5 % und 1 % Niveau.		

Anlage V.5: Tests auf demografische Unterschiede zwischen den Versuchsgruppen

VARIABLEN	ANOVA (p-Wert)	Kruskal-Wallis-Test (p-Wert)
AGE	0,6800	0,3866
EXP	0,9627	0,9189
EXP GIT	0,7802	0,9647
GEN	0,1645	0,1639
n	90	90
* , ** , *** zeigt eine Signifikanz auf dem 10 % , 5 % und 1 % Niveau.		

Literaturverzeichnis

- Bagna, E./Ramusino, E. C./Ogliari, M. (2023):** The impact of different goodwill accounting methods on stock prices: A comparison of amortization and impairment-only methodologies, in: *International Review of Financial Analysis* 2023, Jahrgang 85, Heft C, S. 1-13.
- Barney, J. (1991):** Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, in: *Journal of Management* 1991, Jahrgang 17, Heft 1, S. 99-119.
- Beasley, M. S./Carcello, J. V./Hermanson, D. R./Neal, T. L. (2009):** The Audit Committee Oversight Process, in: *Contemporary Accounting Research* 2009, Jahrgang 26, Heft 1, S. 65-122.
- Bédard, J./Chtourou, S. M./Courteau, L. (2004):** The Effect of Audit Committee Expertise, Independence, and Activity on Aggressive Earnings Management, in: *Auditing: A Journal of Practice and Theory* 2004, Jahrgang 23, Heft 2, S. 13-35.
- Bergen, N./Labonté, R. (2020):** “Everything Is Perfect, and We Have No Problems”: Detecting and Limiting Social Desirability Bias in Qualitative Research, in: *Qualitative Health Research* 2020, Jahrgang 30, Heft 5, S. 783-792.
- Bonner, S. E. (2008):** Judgment and Decision Making in Accounting, Upper Saddle River, NJ 2008.
- Boritz, J. E./Timoshenko, L. M. (2022):** How Do Auditors Assess Key Inputs in a Discounted Cash Flow Model of Goodwill?, in: *Behavioral Research In Accounting* 2022, Jahrgang 34, Heft 2, S. 19-47.
- Bornstein, R. F. (1989): Exposure and Affect: Overview and Meta-Analysis of Research, 1968-1987,** in: *Psychological Bulletin* 1989, Jahrgang 106, Heft 2, S. 265-289.
- Brennan, N. M./Solomon, J. (2008):** Corporate governance, accountability and mechanisms of accountability: an overview, in: *Accounting, Auditing & Accountability* 2008, Jahrgang 21, Heft 7, S. 885-906.
- Carver, C. S. (1979):** A Cybernetic Model of Self-Attention Processes, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 1979, Jahrgang 37, Heft 8, S. 1251-1281.
- De Dreu, C. K. W./Koole, S. L./Steinel, W. (2000):** Unfixing the Fixed Pie: A Motivated Information-Processing Approach to Integrative Negotiation, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 2000, Jahrgang 79, Heft 6, S. 975-987.

- De Dreu, C. K. W./van Knippenberg, D. L. (2005):** The possessive self as a barrier to constructive conflict management: Effects of mere ownership, process accountability, and self-concept clarity on competitive cognitions and behavior, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 2005, Jahrgang 89, Heft 3, S. 345-357.
- DeZoort, F. T./Lord, A. T. (1997):** A Review and Synthesis of Pressure Effects Research in Accounting, in: *Journal of Accounting Literature* 1997, Jahrgang 16, S. 28-85.
- Doney, P. M./Armstrong, G. M. (1996):** Effects of accountability on symbolic information search and information analysis by organizational buyers, in: *Journal of the Academy of Marketing Science* 1996, Jahrgang 24, Heft 1, S. 57-65.
- FASB (Hrsg.) (2001):** ASC 350, Intangibles – Goodwill and Other, Norfolk, CT 2001.
- Festinger, L. (1965):** *A Theory of Cognitive Dissonance*, 3. Aufl., Redwood City, CA 1965.
- Filip, A./Lobo, G. J./Paugam, L. (2021):** Managerial discretion to delay the recognition of goodwill impairment: The role of enforcement, in: *Journal of Business Finance & Accounting* 2021, Jahrgang 48, Heft 1-2, S. 36-69.
- Flood, J. M. (2016):** ASC 350 Intangibles Goodwill and Other, in: Flood, J. M. (Hrsg.): *Wiley GAAP 2017 – Interpretation and Application of Generally Accepted Accounting Principles*, New York, NY 2016, S. 373-396.
- Frey, D. (1986):** Recent Research on Selective Exposure to Information, in: Berkowitz, L. (Hrsg.): *Advances in Experimental Social Psychology*, 19. Aufl., New York; NY 1986, S. 41-80.
- Gietzmann, M./Wang, Y. (2019):** Goodwill valuations certified by independent experts: Bigger and cleaner impairments?, in: *Journal of Business Finance & Accounting* 2019, Jahrgang 47, Heft 1-2, S. 27-51.
- Glaum, M./Landsman, W. R./Wyrwa, S. (2018):** Goodwill Impairment: The Effects of Public Enforcement and Monitoring by Institutional Investors, in: *Accounting Review* 2018, Jahrgang 93, Heft 6, S. 149-180.
- Green, J./Hand, J. R. M./Zhang, X. F. (2016):** Errors and questionable judgments in analysts' DCF models, in: *Review of Accounting Studies* 2016, Jahrgang 21, Heft 2, S. 596-632.

- Oler, D. K./Harrison, J. S./Allen, M. R. (2008):** The danger of misinterpreting short-window event study findings in strategic management research: an empirical illustration using horizontal acquisitions, in: *Strategic Organization* 2008, Jahrgang 6, Heft 2, S. 151-184.
- Hart, W./Albarracín, D./Eagly, A. H./Brechan, I./Lindberg, M. J./Merrill, L. (2009):** Feeling Validated Versus Being Correct: A Meta-Analysis of Selective Exposure to Information, in: *Psychological Bulletin* 2009, Jahrgang 135, Heft 4, S. 555-588.
- Hayn, C./Hughes, P. J. (2006):** Leading Indicators of Goodwill Impairment, in: *Journal of Accounting, Auditing & Finance* 2006, Jahrgang 21, Heft 3, S. 223-265.
- Hilton, A. S./O'Brien, P. C. (2009):** Inco Ltd.: Market Value, Fair Value, and Management Discretion, in: *Journal of Accounting Research* 2009, Jahrgang 47, Heft 1, S. 179-211.
- Hogarth, R. M. (1994):** *Judgement and Choice: The Psychology of Decision*, 2. Aufl., Chichester, NY 1994.
- Hoos, F./Pruijssers, J. L./Lander, M. W. (2017):** Who's Watching? Accountability in Different Audit Regimes and the Effects on Auditors' Professional Skepticism, in: *Journal of Business Ethics* 2017, Jahrgang 156, Heft 2, S. 563-575.
- IASB (Hrsg.) (2003):** *IAS 8, Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors*, London, UK 2003.
- IASB (Hrsg.) (2013):** *IAS 36, Impairment of Assets*, London, UK 2013.
- IASB (Hrsg.) (2018):** *Conceptual Framework for Financial Reporting*, London, UK 2018.
- Janis, I. L./Mann, L. (1977):** *Decision Making: A Psychological Analysis of Conflict, Choice and Commitment*, New York, NY 1977.
- Johnson, V. E./Kaplan, S. E. (1991):** Experimental Evidence on the Effects of Accountability on Auditor Judgments, in: *Auditing: A Journal of Practice and Theory* 1991, Jahrgang 10 (Supplement), S. 96-107.
- Keinan, G./Friedland, N./Ben-Porath, Y. (1987):** Decision making under stress: Scanning of alternatives under physical threat, in: *Acta Psychologica* 1987, Jahrgang 64, Heft 3, S. 219-228.
- Kim, S./Trotman, K. T. (2015):** The comparative effect of process and outcome accountability in enhancing professional scepticism, in: *Accounting and Finance* 2015, Jahrgang 55, Heft 4, S. 1015-1040.

- Krishnamoorthy, G./Bruynseels, L./De Groot, S./Wright, A./Van Peteghem, M. (2023):** The Accounting Financial Expertise of the Audit Committee Chair and Oversight Effectiveness, in: *Auditing: A Journal of Practice and Theory* 2023, Jahrgang 42, Heft 1, S. 75-100.
- Kroll LLC (Hrsg.) (2021):** 2021 European Goodwill Impairment Study, abrufbar unter: <https://www.kroll.com/en/insights/publications/valuation/2021-european-goodwill-impairment-study> (Stand: 25.02.2023).
- Kroll LLC (Hrsg.) (2022):** 2021 U. S. Goodwill Impairment Study, abrufbar unter: <https://www.kroll.com/-/media/kroll/pdfs/publications/2021-us-goodwill-impairment-study-report.pdf> (Stand: 25.02.2023).
- Lapointe-Antunes, P./Cormier, D./Magnan, M. (2009):** Value relevance and timeliness of transitional goodwill-impairment losses: Evidence from Canada, in: *International Journal of Accounting* 2009, Jahrgang 44, Heft 1, S. 56-78.
- Lee, J./Park, J. (2019):** The Impact of Audit Committee Financial Expertise on Management Discussion and Analysis (MD&A) Tone, in: *European Accounting Review* 2019, Jahrgang 28, Heft 1, S. 129-150.
- Lerner, J. S./Tetlock, P. E. (1999):** Accounting for the Effects of Accountability, in: *Psychological Bulletin* 1999, Jahrgang 125, Heft 2, S. 255-275.
- Levene, H. (1960):** Robust Tests for Equality of Variances, in: Olkin, I./Hotelling, H. (Hrsg.): *Contributions to Probability and Statistics: Essays in Honor of Harold Hotelling*, Stanford, CA 1960.
- Libby, T./Salterio, S. E./Webb, A. (2004):** The Balanced Scorecard: The Effects of Assurance and Process Accountability on Managerial Judgment, in: *Accounting Review* 2004, Jahrgang 79, Heft 4, S. 1075-1094.
- Li, Z./Shroff, P. K./Venkataraman, R./Zhang, I. X. (2011):** Causes and consequences of goodwill impairment losses, in: *Review of Accounting Studies* 2011, Jahrgang 16, Heft 4, S. 745-778.
- Lord, C. G./Ross, L./Lepper, M. R. (1979):** Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 1979, Jahrgang 37, Heft 11, S. 2098-2109.
- Misra, F./Sugiri, S./Suwardi, E./Nahartyo, E. (2019):** Accountability Pressure as Debiaser for Confirmation Bias in Information Search and Tax Consultant's Recommendations, in: *Journal of Indonesian Economy and Business* 2019, Jahrgang 34, Heft 1, S. 80-74.

- Mitchell, M. N. (2015):** Stata for the Behavioral Sciences, College Station, TX 2015.
- Montoya, R. M./Horton, R. S./Vevea, J. L./Citkowicz, M./Lauber, E. A. (2017):** A Re-Examination of the Mere Exposure Effect: The Influence of Repeated Exposure on Recognition, Familiarity, and Liking, in: Psychological Bulletin 2017, Jahrgang 143, Heft 5, S. 459-498.
- Newell, A./Simon, H. A. (1972):** Human problem solving, Englewood Cliffs, NJ 1972.
- Ni, Y./Cheng, Y.-R./Huang, P. (2021):** Do intellectual capitals matter to firm value enhancement? Evidence from Taiwan, in: Journal of Intellectual Capital 2021, Jahrgang 22, Heft 4, S. 725-743.
- Pagano, R. R. (2010):** Understanding Statistics in the Behavioral Sciences, 9. Aufl., Belmont, CA 2010.
- Patil, S. V./Vieider, F./Tetlock, P. E. (2014):** Process Versus Outcome Accountability, in: Goodin, R. E./Bovens, M./Schillemans, T. (Hrsg.): The Oxford Handbook of Public Accountability, New York, NY 2014, S. 69-89.
- Petersen, C./Plenborg, T. (2010):** How Do Firms Implement Impairment Tests of Goodwill?, in: Abacus 2010, Jahrgang 46, Heft 4, S. 419-446.
- Pregibon, D. (1980):** Goodness of Link Tests for Generalized Linear Models, in: Journal of the Royal Statistical Society 1980, Jahrgang 29, Heft 1, S. 15-24.
- Ramanna, K./Watts, R. L. (2012):** Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment, in: Review of Accounting Studies 2012, Jahrgang 17, Heft 4, S. 749-780.
- Rasch, D./Guiard, V. (2004):** The robustness of parametric statistical methods, in: Psychology Science 2004, Jahrgang 46, Heft 2, S. 175-208.
- Rentfro, R. W. (2007):** The Effects of Prior Involvement and Accountability on Asset Impairment Decisions, in: American Society of Business and Behavioral Sciences E-Journal 2007, Jahrgang 3, Heft 1, S. 100-113.
- Ruhnke, K./Kassebohm, N. (2023):** Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – Ergebnisse einer interviewbasierten Studie, in: Die Wirtschaftsprüfung 2023, Jahrgang 76, Heft 1, S. 33-40.
- Schlenker, B. R./Leary, M. R. (1982):** Social Anxiety and Self-Presentation: A Conceptualization and Model, in: Psychological Bulletin 1982, Jahrgang 92, Heft 3, S. 641-669.

- Schultze, T./Pfeiffer, F./Schulz-Hardt, S. (2012):** Biased information processing in the escalation paradigm: information search and information evaluation as potential mediators of escalating commitment, in: *Journal of Applied Psychology* 2012, Jahrgang 97, Heft 1, S. 16-32.
- Seetharaman, A./Sreenivasan, J./Sudha, R./Ya Yee, T. (2006):** Managing impairment of goodwill, in: *Journal of Intellectual Capital* 2006, Jahrgang 7, Heft 3, S. 338-353.
- Siegel-Jacobs, K./Yates, J. F. (1996):** Effects of Procedural and Outcome Accountability on Judgment Quality, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 1996, Jahrgang 65, Heft 1, S. 1-17.
- Simonson, I./Nye, P. (1992):** The effect of accountability on susceptibility to decision errors, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 1992, Jahrgang 51, Heft 3, S. 416-446.
- Simonson, I./Staw, B. M. (1992):** Deescalation Strategies: A Comparison of Techniques for Reducing Commitment to Losing Courses of Action, in: *Journal of Applied Psychology* 1992, Jahrgang 77, Heft 4, S. 419-426.
- Tan, H. C./Trotman, K. T. (2018):** Information Processing Biases in Impairment Decisions: Effect of Reversibility of Impairment Losses and Disclosure Transparency, in: *Behavioral Research in Accounting* 2018, Jahrgang 30, Heft 2, S. 77-94.
- Tetlock, P. E. (1983a):** Accountability and Complexity of Thought, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 1983, Jahrgang 45, Heft 1, S. 74-83.
- Tetlock, P. E. (1983b):** Accountability and the Perseverance of First Impressions, in: *Social Psychology Quarterly* 1983, Jahrgang 46, Heft 4, S. 285-292.
- Tetlock, P. E./Boettger, R. (1989):** Accountability: A Social Magnifier of the Dilution Effect, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 1989, Jahrgang 57, Heft 3, S. 388-398.
- Tetlock, P. E./Kim, J. I. (1987):** Accountability and Judgment Processes in a Personality Prediction Task, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 1987, Jahrgang 52, Heft 4, S. 700-709.
- Tetlock, P. E./Skitka, L./Boettger, R. (1989):** Social and Cognitive Strategies for Coping With Accountability: Conformity, Complexity, and Bolstering, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 1989, Jahrgang 57, Heft 4, S. 632-640.

- Trottier, K. (2013):** The Effect of Reversibility on a Manager's Decision to Record Asset Impairments, in: Accounting Perspectives 2013, Jahrgang 12, Heft 1, S. 1-22.
- Tversky, A./Kahneman, D. (1974):** Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, in: Science 1974, Jahrgang 185, Heft 4157, S. 1124-1131.
- Tversky, A./Kahneman, D. (1992):** Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty, in: Journal of Risk and Uncertainty 1992, Jahrgang 5, Heft 4, S. 297-323.
- Wernerfelt, B. (1984):** A resource-based view of the firm, in: Strategic Management Journal 1984, Jahrgang 5, Heft 2, S. 171-180.
- Wilcox, R. R. (2012):** Introduction to Robust Estimation and Hypothesis Testing, 3. Aufl., Amsterdam, AE 2012.
- Wolnizer, P. W. (1995):** Are Audit Committees Red Herrings?, in: Abacus 1995, Jahrgang 31, Heft 1, S. 45-66.
- Xie, B./Davidson III, W. N./DaDalt, P. J. (2003):** Earnings management and corporate governance: the role of the board and the audit committee, in: Journal of Corporate Finance 2003, Jahrgang 9, Heft 3, S. 295-316.
- Zajonc, R. B. (1968):** Attitudinal effects of mere exposure, in: Journal of Personality and Social Psychology 1968, Jahrgang 9, Heft 2 (Part 2), S. 1-27.

VI Zusammenfassung

Die vorliegende Dissertationsschrift, bestehend aus vier Forschungsbeiträgen, untersucht die Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36. Jeder dieser Forschungsbeiträge beschäftigt sich mit unterschiedlichen Forschungsansätzen und/oder Schwerpunkten der Durchführung des WTG und trägt hierdurch zu einem tiefergehenden Verständnis bei.

Der erste Forschungsbeitrag (*„Kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36 – eine explorative Interviewstudie“*, keine Ko-Autorenschaft) untersucht kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG mittels 27 halbstrukturierten Experteninterviews mit Abschlussaufstellern und Unternehmensberatern. Im Ergebnis lassen sich kritische Bereiche in Form von Herausforderungen bei der praktischen Handhabung des WTG am häufigsten in der Ermittlung des erzielbaren Betrags und daneben in der Identifizierung einer ZGE feststellen. Vor allem die Ermittlung des erzielbaren Betrags einer ZGE ist aufgrund schwer prognostizierbarer Geschäftsmodelle (z. B. Forschungs- und Entwicklungsgesellschaften), stark wachsender Geschäftsmodelle (z. B. Software- und Cloud-Geschäfte) oder einer mangelnden Datenverfügbarkeit (z. B. bei neuen Geschäftsmodellen) herausfordernd. Eine weitere häufig genannte Herausforderung ist die Ableitung des Terminal Values, da u. a. Schwierigkeiten bei der Abbildung von stark wachsenden oder zyklischen Geschäftsmodellen und der Berücksichtigung von Zukunftsthemen, wie etwa ökologische Transformationsprozesse, bestehen.

Herausforderungen bei der Identifizierung einer ZGE bestehen aufgrund der Notwendigkeit die Regelungen des IAS 36 zur Abgrenzung einer ZGE auslegen zu müssen. Nach der logischen Abgrenzung der ZGE ist die Ermittlung ihres Buchwerts teilweise herausfordernd, da Bilanzdaten oftmals lediglich auf der Konzernebene zur Verfügung stehen. Im Hinblick auf manche Vermögenswerte und gegebenenfalls Schulden sind sich Normanwender zudem unsicher, ob diese in den Buchwert einzubeziehen sind. Mitunter aus diesem Grund ist es daher auch herausfordernd, Inkonsistenzen zwischen den im

Buchwert einbezogenen Vermögenswerten und gegebenenfalls Schulden mit der Ermittlung des erzielbaren Betrags zu vermeiden.

Eher unabhängig der spezifischen Schritte bei der Durchführung des WTG bestehen übergeordnet zudem die Herausforderungen bei der internen Kommunikation, der Bewertungsmethodik, -annahmen oder -ergebnisse. Grund hierfür ist ein teilweise fehlendes Fachwissen der an dem Prozess beteiligten Personen. Genannt wird zudem auch ein grundsätzliches Zeitproblem bei der Durchführung des WTG, welches vor allem bei kleineren Unternehmen durch weniger verfügbare Ressourcen bestehen zu scheint, aber auskunftsgemäß durchaus auch bei größeren Unternehmen eine Rolle spielt.

Kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG ergeben sich auch aufgrund von kognitiven Einflussfaktoren. Abschlussaufsteller berichten am häufigsten, dass sie die Reaktion der Abschlussadressaten, insbesondere die des Kapitalmarkts, auf die Ergebnisse des Wertminderungstests antizipieren und dass dies Einfluss auf ihre Entscheidungsfindung nimmt. Die Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG ist daher häufig motivational beeinflusst, so dass Wertminderungen z. B. zur Vermeidung einer negativen Kapitalmarktreaktion vermieden oder z. B. beim Vorliegen von unternehmensexternen Ereignissen, die sich zur Erklärung der Wertminderung eignen, bewusst herbeigeführt oder im Betrag erhöht werden. Hier deuten die Erkenntnisse darauf hin, dass sich u. a. erhöhte Rechenschaftserfordernisse zur Entzerrung eignen. Neben motivationalen Verzerrungen bestehen Hinweise auf eine unbewusste Verzerrung aufgrund einer Selbstüberschätzung der finanziellen Performance der ZGE und Einflüsse aufgrund von Emotionen (z. B. Stolz, Abbau von Arbeitsplätzen) auf die Entscheidungsfindung der Abschlussaufsteller.

Unternehmensberater sehen vor allem das Risiko eines weiteren Reviews durch eine externe Aufsichtsbehörde wie etwa der BaFin als einen Einflussfaktor, um ihre kognitiven Anstrengungen zu erhöhen. Zudem bestehen Hinweise, dass die Zufriedenheit ihrer Mandanten einen Einfluss auf sie nimmt. Dieser Einfluss wird jedoch höchstens als eine geringfügige Annäherung an die optimistischeren Ansichten des Mandanten beschrieben, sofern die seitens des Unternehmensberaters ermittelte vertretbare Bandbreite dies zulässt

und keine einseitige Auslegung von Annahmen vorliegt. Insgesamt erscheinen sie aber, zumindest in der vorliegenden Untersuchungsstichprobe, konservativer zu agieren und weniger kognitiv verzerrt zu sein. Die bestehende Tendenz zu einem eher konservativeren Vorgehen kann gegebenenfalls als eine empfindliche Reaktion des Unternehmensberaters im Hinblick auf Schadensersatzzahlungen oder Reputationsschäden, ein höheres Maß an professioneller Skepsis oder eine bessere Ressourcenausstattung zurückzuführen sein.

Neben kognitiven Einflussfaktoren leistet der Beitrag weitere Erkenntnisse für ein besseres Verständnis der Informationsverarbeitung bei der Durchführung des WTG. Hierzu zählen Einblicke in welchen Teilprozessen der Informationsverarbeitung die genannten Herausforderungen bestehen (z. B. ist die Suche nach in Frage kommenden Peers eher unproblematisch, hingegen die Evaluierung, welche dieser Peers in die finale Peer-Group eingeht, kritisch) und in welchen kognitive Verzerrungen am ehesten zu verorten sind (z. B. ist es unauffälliger im Zuge der Informationsevaluierung von Wachstumsannahmen eine motivationale Verzerrung auszuüben, als in der Informationssuche). Daneben geben die Interviewpartner mittels Qualitätsmerkmalen eines WTG und Ausführungen zur Erreichung eines Überzeugungsgrads in Bezug auf die Inputfaktoren des Wertminderungstests, sowie des Wertminderungstests im Gesamtbild, Hinweise darüber, unter welchen Umständen der iterative Informationsverarbeitungsprozess und insofern die Durchführung des WTG in der Praxis beendet wird.

Implikation der Ergebnisse ist, dass in der Praxis und auch seitens des Standardsetters Maßnahmen zu ergreifen sind, um die identifizierten kognitiven Verzerrungen bei der Durchführung des WTG zu verringern und hierdurch die Entscheidungsnützlichkeit des WTG zu steigern. Hierfür könnten zukünftige Forschungsarbeiten vor allem die vorliegenden identifizierten kognitiven Einflussfaktoren heranziehen und geeignete Entzerrungsstrategien näher beleuchten.

Der zweite Forschungsbeitrag (*„Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – eine Analyse von Geschäftsberichten“*, in Ko-Autorenschaft mit Herrn Prof. Dr. Klaus Ruhnke) untersucht in den IFRS-

Konzernabschlüssen der DAX30-, MDAX- und SDAX-Unternehmen ausgewiesene Anhaltspunkte für eine Wertminderung. Hierfür werden vergleichend das von der Corona-Pandemie betroffene Krisenjahr 2020 und das Nicht-Krisenjahr 2018 beleuchtet. In Übereinstimmung mit der bestehenden Literatur ist ein hoher Anteil von Wertminderungen ohne Angabe eines Anhaltspunkts von rund 35 % im Nicht-Krisenjahr 2018 und rund 31 % im Krisenjahr 2020 festzustellen. Auch wenn die diesbezüglichen durchschnittlichen Wertminderungsintensitäten sich eher auf einem niedrigen Niveau bewegen, sollte die Unternehmenspraxis bestrebt sein, entsprechende Angaben zu tätigen. Ausgewiesene wesentliche Wertminderungsaufwendungen können durch eine fehlende Angabe der Ereignisse und Umstände, die zu der Erfassung der Wertminderung geführt haben, für den Abschlussadressaten wenig aussagekräftig sein.

Im Nicht-Krisenjahr 2018 dominieren Anhaltspunkte für eine Wertminderung aus internen Informationsquellen gemäß IAS 36.12e–g hinsichtlich ihrer Anzahl und ihrer Wertminderungsintensität. Zurückzuführen ist dies insbesondere auf Veränderungen mit nachteiligen Folgen in Bezug auf den Umfang, die Art und Weise oder die beabsichtigte künftige Nutzung des zugrunde liegenden Vermögenswerts (IAS 36.12f) und eine unterhalb der Erwartungshaltung liegende wirtschaftliche Ertragskraft (IAS 36.12g).

Im Krisenjahr 2020 lassen sich erwartungsgemäß aufgrund der krisenbedingten Verschlechterung der Wirtschaftslage eine zunehmende Anzahl von Unternehmen mit Wertminderungen (insbesondere auf den Goodwill) und höhere durchschnittliche Wertminderungsintensitäten dokumentieren. Im Vergleich zum Nicht-Krisenjahr dominieren nunmehr Anhaltspunkte für eine Wertminderung aus externen Informationsquellen gemäß IAS 36.12a–d hinsichtlich ihrer Anzahl und ihrer Wertminderungsintensität. Am häufigsten führten signifikante technische, marktbezogene, ökonomische oder gesetzliche Veränderungen mit nachteiligen Folgen für das Unternehmen (IAS 36.12b) zu einem Wertminderungstest und/oder zu einer Wertminderung. Die durchschnittliche Wertminderungsintensität dieser Kategorie stieg deutlich. Daneben ist der im Nicht-Krisenjahr 2018 häufigste Anhaltspunkt für eine Wertminderung durch eine signifikante Veränderung des Umfangs oder der

Weise, wie ein Vermögensposten genutzt oder aller Erwartung nach genutzt wird (IAS 36.12f), weiterhin häufig und mit einer unverändert hohen durchschnittlichen Wertminderungsintensität feststellbar.

Der dritte Forschungsbeitrag („*Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – Ergebnisse einer interviewbasierten Studie*“, in Ko-Autorenschaft mit Herrn Prof. Dr. Klaus Ruhnke) untersucht mittels 22 halbstrukturierter Experteninterviews mit Abschlussaufstellern und Unternehmensberatern, wie Anhaltspunkte für eine Wertminderung identifiziert (im Sinne einer Suche) und identifizierte Anhaltspunkte beurteilt (d. h. ob die Durchführung eines Wertminderungstests notwendig ist) werden. Auf Basis der Interviews lassen sich erstens insgesamt vier Faktoren identifizieren, welche eine abweichende Einschätzung von ceteris paribus identischen Anhaltspunkten für eine Wertminderung bewirken könnten. Diese sind bestehende interne Organisationsabläufe (z. B. eine zeitlich regelmäßige Überprüfung ausgewählter Anhaltspunkte), unternehmensspezifische verfügbare Ressourcen (z. B. Zugriff auf Datenbanken), das praktische Erfahrungswissen der am Prozess beteiligten Personen und ein gegebenenfalls vorhandener Headroom.

Die Identifizierung von Anhaltspunkten wird häufiger als weniger kritisch angesehen, u. a. da externe Anhaltspunkte durch die Presse ersichtlich sind oder es aufgrund des Geschäftsmodells nicht viele denkbare Anhaltspunkte für eine Wertminderung gibt. Hingegen wird die Beurteilung der identifizierten Anhaltspunkte aufgrund von zukunftsbezogenen Unsicherheiten eher als herausfordernd empfunden. Als Beispiele nennen die Interviewpartner vor allem die Beurteilung des Verlaufs von externen Krisen, die Einschätzung des vollumfänglichen Ausmaßes eines identifizierten Anhaltspunkts inklusive etwaiger Dominoeffekte und die Beurteilung von Ereignissen, welche kurzfristige negative Effekte haben, diese jedoch durch weiter in der Zukunft liegende positive (Nachhol-)Effekte substituiert werden.

Die Informationsverarbeitung von Abschlussaufstellern unterliegt auskunftsgemäß am häufigsten abschlusspolitisch motivierten Einflussfaktoren. Einerseits beschreiben die Interviewten eine Motivation zur Vermeidung einer Wertminderung aufgrund der hiermit verbundenen Signalwirkung gegenüber den Abschlussadressaten. Zur Zielerreichung werden daher u. a. kurzfristige

negative Effekte aufgrund eines Anhaltspunktes für eine Wertminderung durch langfristige positive Nachholeffekte argumentativ gegenüber dem Abschlussprüfer ausgeglichen. Andererseits beschreiben die Interviewten auch eine Motivation zur Herbeiführung einer Wertminderung bzw. Erhöhung eines Wertminderungsaufwands, u. a., wenn externe Anhaltspunkte argumentativ hierfür verwendet werden können, die nicht mit einem Managementversagen in Verbindung gebracht werden. Implikation der Ergebnisse ist insofern die Entwicklung von geeigneten Entzerrungsstrategien, um mit dem WTG verbundene kognitive Verzerrungen zu verringern und hierdurch wiederum die Entscheidungsnützlichkeit des Tests zu erhöhen.

Der Forschungsbeitrag trägt zudem zu einem besseren Verständnis über die Rolle des bestellten Abschlussprüfers bei der Identifikation und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung durch das Unternehmen bei. Der Abschlussprüfer wird seitens der Abschlussaufsteller einerseits als harte Kontrollinstanz wahrgenommen, indem er ungeeignete Vorgehensweisen beanstandet. Hierdurch wirkt er u. a. präventiv auf die Entscheidungsfindung des Abschlussaufstellers. Andererseits wird der Abschlussprüfer auch als professioneller Sparringspartner wahrgenommen, welcher bei auslegungsbedürftigen Anhaltspunkten in die Entscheidungsfindung des Abschlussaufstellers proaktiv einbezogen wird. Unter anderem aufgrund von abschlusspolitischen Motivlagen ist insgesamt allerdings auch ein strategisches Verhalten des Abschlussaufstellers in Bezug auf die Kommunikation mit dem Abschlussprüfer erkennbar.

Der vierte Forschungsbeitrag (*„Verzerrungen in der Informationsverarbeitung bei Goodwill-Wertminderungsentscheidungen: Ist die Prozessrechenschaft ein guter Entzerrungsmechanismus?“*, in Ko-Autorenschaft mit Herrn Prof. Dr. Klaus Ruhnke) erforscht die Wirkungsweise von Rechenschaftsmechanismen auf die Entscheidungsfindung bei der Durchführung des WTG. Hierfür wird ein Experiment mit 90 berufserfahrenen Abschlussaufstellern und Unternehmensberatern durchgeführt, welches eine der Unternehmenspraxis nachempfundene, normale Rechenschaftssituation mit einer durch zusätzliche Rechenschaftsmechanismen in Bezug auf den Prozess der

Entscheidungsfindung (Prozessrechenschaft) erhöhten Rechenschaftssituation vergleicht.

Die Ergebnisse zeigen, dass eine erhöhte Prozessrechenschaft die Wahrscheinlichkeit für eine Wertminderung des Goodwills positiv beeinflusst. Die Wertminderungsentscheidung lässt sich hierdurch an die einer Benchmark-Gruppe annähern, für welche eine neutrale Entscheidungssituation unterstellt wurde. Da die Informationsverarbeitung experimentell in die kognitiven Teilprozesse der Informationssuche und -evaluierung unterteilt wurde, ist zudem eine differenzierte Betrachtung von kognitiven Verzerrungen und der Wirkungsweise der erhöhten Prozessrechenschaft als Entzerrungsmechanismus in den Teilprozessen möglich. Im Hinblick auf die Informationssuche lässt sich unter der erhöhten Prozessrechenschaft eine tendenziell ausgewogenere Informationssuche feststellen. Messbar ist zudem eine signifikante Verringerung von kognitiven Verzerrungen in der Informationsevaluierung durch die zusätzlichen Rechenschaftsmechanismen, so dass die Informationsevaluierung nunmehr neutral i. S. der neutralen Benchmark-Gruppe ist.

Weiterführende Analysen deuten darauf hin, dass unter den in der Fallstudie verwendeten zusätzlichen Rechenschaftsmechanismen der Rechenschaft gegenüber, dem seitens des Aufsichtsrats eingerichteten internen Prüfungsausschusses, eine zentrale Bedeutung zukommt. Insofern erscheint eine höhere Rechenschaft in Bezug auf den Prozess der Entscheidungsfindung und insbesondere eine solche Rechenschaft gegenüber dem internen Prüfungsausschuss geeignet, um kognitive Verzerrungen bei der Durchführung des WTG abzumildern. Da die am Experiment teilgenommenen Unternehmensberater im Unterschied zu den Abschlussaufstellern keine Anzeichen für ein opportunistisch verzerrtes Vorgehen erkennen ließen, ist zudem ihre Einbindung in die Durchführung des WTG tendenziell zu befürworten.

VII Kurzzusammenfassungen in deutscher und englischer Sprache gem. § 10 Abs. 4 der Promotionsordnung i. d. F. von 2013

VII.1 Deutsche Kurzzusammenfassungen

Kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36 – eine explorative Interviewstudie

Der Forschungsbeitrag untersucht mittels eines explorativen Forschungsansatzes kritische Bereiche der Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36. Hierfür werden 27 halbstrukturierte Experteninterviews mit berufserfahrenen Abschlussaufstellern und Unternehmensberatern geführt und mittels einer qualitativen Inhaltsanalyse ausgewertet.

Im Ergebnis lassen sich kritische Bereiche in der Entscheidungsfindung identifizieren, die sich aus Herausforderungen in der praktischen Handhabung des Tests ergeben. Diese werden am häufigsten bei der Ermittlung des erzielbaren Betrags einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit beschrieben. Als Gründe hierfür wurden vor allem schwer prognostizierbare Geschäftsmodelle, stark wachsende Geschäftsmodelle oder eine mangelnde Datenverfügbarkeit aufgrund neuer Geschäftsmodelle genannt. Auch die Ableitung des Terminal Values wurde als kritisch erachtet, da Annahmen aus der Detailplanungsphase nicht immer übernommen werden können, stark wachsende oder zyklische Geschäftsmodelle schwer abzubilden sind und Zukunftsthemen wie etwa ökologische Transformationsprozesse berücksichtigt werden müssen. Unternehmensberater betrachten zusätzlich die Ermittlung des Wachstumsabschlags im Terminal Value als kritisch.

Kritische Bereiche können auch in Form von kognitiven Einflussfaktoren bei der Entscheidungsfindung identifiziert werden. Abschlussaufsteller berichten am häufigsten, dass sie die Reaktion der Abschlussadressaten auf die Ergebnisse des Wertminderungstests antizipieren und dass dies Einfluss auf ihre Entscheidungsfindung nimmt. Beispielsweise wurden Anreize zur

Vermeidung oder Erhöhung einer Wertminderung beschrieben. Unternehmensberater nennen als kognitiven Einflussfaktor z. B. das Risiko eines weiteren Reviews durch eine externe Kontrollinstanz und in begrenztem Umfang auch die Zufriedenheit des Mandanten.

Anhand empirischer Erkenntniskategorien in Bezug auf die menschliche Informationsverarbeitung wird zudem eine differenzierte Betrachtung vorgenommen, in welchen Teilprozessen der Informationsverarbeitung die genannten Herausforderungen und kognitiven Verzerrungen bestehen. Daneben wird ein Überblick seitens der Interviewten über genannte Merkmale eines qualitativ hochwertigen Wertminderungstests gegeben.

Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – eine Analyse von Geschäftsberichten

Der Forschungsbeitrag gibt eine Bestandsaufnahme aus den IFRS-Konzernabschlüssen der DAX30-, MDAX- und SDAX-Unternehmen zu den ausgewiesenen Anhaltspunkten für eine Wertminderung gemäß IAS 36. Hierfür werden vergleichend das von der Corona-Pandemie betroffene Krisenjahr 2020 und das Nicht-Krisenjahr 2018 beleuchtet.

Unabhängig des Geschäftsjahres kann ein hoher Anteil von Wertminderungen ohne Angabe eines Anhaltspunkts festgestellt werden (ca. 35 % im Nicht-Krisenjahr 2018 und ca. 31 % im Krisenjahr 2020). Die diesbezüglichen durchschnittlichen Wertminderungsintensitäten bewegen sich jedoch eher auf einem niedrigen Niveau. Im Nicht-Krisenjahr 2018 dominieren Anhaltspunkte für eine Wertminderung aus internen Informationsquellen gemäß IAS 36.12e–g hinsichtlich ihrer Anzahl und ihrer Wertminderungsintensität. Zurückzuführen ist dies insbesondere auf Veränderungen mit nachteiligen Folgen in Bezug auf den Umfang, die Art und Weise oder die beabsichtigte künftige Nutzung des zugrunde liegenden Vermögenswerts (IAS 36.12f) und eine unterhalb der Erwartungshaltung liegende wirtschaftliche Ertragskraft (IAS 36.12g).

Im Krisenjahr 2020 lassen sich erwartungsgemäß aufgrund der krisenbedingten Verschlechterung der Wirtschaftslage eine zunehmende Anzahl von Unternehmen mit Wertminderungen (insbesondere auf den Goodwill) und

höhere durchschnittliche Wertminderungsintensitäten dokumentieren. Im Vergleich zum Nicht-Krisenjahr dominieren nunmehr Anhaltspunkte für eine Wertminderung aus externen Informationsquellen gemäß IAS 36.12a–d hinsichtlich ihrer Anzahl und ihrer Wertminderungsintensität. Am häufigsten führten signifikante technische, marktbezogene, ökonomische oder gesetzliche Veränderungen mit nachteiligen Folgen für das Unternehmen (IAS 36.12b) zu einem Wertminderungstest und/oder zu einer Wertminderung. Die durchschnittliche Wertminderungsintensität dieser Kategorie stieg deutlich. Daneben ist der im Nicht-Krisenjahr 2018 häufigste Anhaltspunkt für eine Wertminderung durch eine signifikante Veränderung des Umfangs oder der Weise, wie ein Vermögensposten genutzt oder aller Erwartung nach genutzt wird (IAS 36.12f), weiterhin häufig und mit einer unverändert hohen durchschnittlichen Wertminderungsintensität feststellbar.

Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 – Ergebnisse einer interviewbasierten Studie

Der Forschungsbeitrag untersucht mittels eines explorativen Forschungsansatzes, wie Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 identifiziert (im Sinne einer Suche) und identifizierte Anhaltspunkte beurteilt (d. h. ob die Durchführung eines Wertminderungstests notwendig ist) werden. Hierfür werden 22 halbstrukturierte Experteninterviews mit berufserfahrenen Abschlussaufstellern und Unternehmensberatern geführt und mittels einer qualitativen Inhaltsanalyse ausgewertet.

Die Ergebnisse dokumentieren vier übergeordnete Faktoren, welche eine abweichende Einschätzung von ceteris paribus identischen Anhaltspunkten für eine Wertminderung bewirken könnten. Diese sind interne Organisationsabläufe, unternehmensspezifische verfügbare Ressourcen, das praktische Erfahrungswissen der am Prozess beteiligten Personen und ein gegebenenfalls vorhandener Headroom.

In Bezug auf die Entscheidungsfindung bei der Einschätzung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung sind verschiedene kritische Bereiche feststellbar. Die Suche nach Anhaltspunkten wird seltener als kritisch angesehen, u. a. da es aufgrund des Geschäftsmodells nicht viele denkbare Anhaltspunkte

für eine Wertminderung gibt. Die Beurteilung der identifizierten Anhaltspunkte wird hingegen aufgrund von zukunftsbezogenen Unsicherheiten häufiger als herausfordernd empfunden, etwa durch die Beurteilung des Verlaufs von externen Krisen. Feststellbar sind auch kognitive Einflussfaktoren bei der Entscheidungsfindung. Abschlussaufsteller unterliegen am häufigsten abschlusspolitisch motivierten Einflussfaktoren. Die Durchführung eines Wertminderungstests aufgrund eines Anhaltspunkts und eine hieraus möglicherweise entstehende Wertminderung werden daher vermieden, um etwa eine negative Kapitalmarktreaktion zu verhindern. Hingegen werden Wertminderungstests durchgeführt und Wertminderungen erhöht, wenn sich externe Anhaltspunkte als Anlass für eine Wertminderung heranziehen lassen, welche nicht mit einem Managementversagen in Verbindung gebracht werden.

Daneben geben die Ergebnisse Aufschluss über die Rolle des bestellten Abschlussprüfers bei der Identifikation und Beurteilung von Anhaltspunkten für eine Wertminderung durch das Unternehmen. Einerseits wird der Abschlussprüfer als harte Kontrollinstanz wahrgenommen, indem er ungeeignete Vorgehensweisen beanstandet. Infolgedessen wirkt er u. a. präventiv auf die Entscheidungsfindung des Abschlussaufstellers. Andererseits wird der Abschlussprüfer auch als professioneller Sparringspartner wahrgenommen, welcher bei auslegungsbedürftigen Anhaltspunkten in die Entscheidungsfindung des Abschlussaufstellers proaktiv einbezogen wird. Unter anderem aufgrund von abschlusspolitischen Motivlagen ist allerdings auch ein strategisches Verhalten des Abschlussaufstellers in Bezug auf die Kommunikation mit dem Abschlussprüfer erkennbar.

Verzerrungen in der Informationsverarbeitung bei Goodwill-Wertminderungsentscheidungen: Ist die Prozessrechenschaft ein guter Entzerrungsmechanismus?

Der Forschungsbeitrag untersucht die Wirkungsweise von Rechenschaftsmechanismen auf die Entscheidungsfindung bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills gemäß IAS 36. Hierfür wird ein Experiment mit 90 berufserfahrenen Abschlussaufstellern und Unternehmensberatern durchgeführt.

Die Ergebnisse zeigen, dass im Vergleich zu einer der Unternehmenspraxis nachempfundenen normalen eine erhöhte Rechenschaft in Bezug auf den Entscheidungsprozess (Prozessrechenschaft) die Wahrscheinlichkeit für eine Wertminderung des Goodwills positiv beeinflusst. Die Wertminderungsentscheidung lässt sich hierdurch an die einer Benchmark-Gruppe annähern, für welche eine neutrale Entscheidungssituation unterstellt wurde. Eine differenzierte Betrachtung der Teilprozesse der Informationsverarbeitung zeigt, dass bei hoher Prozessrechenschaft tendenziell eine ausgewogenere Informationssuche stattfindet und Informationen neutral i. S. der neutralen Benchmark-Gruppe evaluiert werden. Da unter normaler Prozessrechenschaft eine verzerrte Entscheidungsfindung messbar ist, erscheint eine erhöhte Prozessrechenschaft geeignet, um kognitive Verzerrungen bei der Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills abzumildern bzw. zu entzerren.

Weiterführende Analysen deuten auf eine zentrale Bedeutung der Rechenschaft gegenüber dem seitens des Aufsichtsrats eingerichteten internen Prüfungsausschusses, unter den in der Fallstudie eingesetzten Rechenschaftsmechanismen, hin. Da die am Experiment teilgenommenen Unternehmensberater im Unterschied zu den Abschlussaufstellern keine Anzeichen für ein opportunistisch verzerrtes Vorgehen erkennen ließen, ist zudem ihre Einbindung in die Durchführung des Wertminderungstests des Goodwills tendenziell zu befürworten.

VII.2 English Abstracts

Critical areas of decision-making in the implementation of the goodwill impairment test under IAS 36 – an exploratory interview study

This research paper uses an exploratory research approach to investigate critical areas of decision-making in the implementation of the goodwill impairment test under IAS 36. For this purpose, 27 semi-structured expert interviews are conducted with experienced financial statement preparers and management consultants and analyzed using qualitative content analysis.

As a result, several critical areas in the decision-making process can be identified, which result from challenges in the practical implementation of the

impairment test. These most frequently relate to the determination of the recoverable amount of a cash-generating unit. The main reasons for this were business models that are difficult to forecast, rapidly growing business models, or a lack of data availability due to new business models. The derivation of the terminal value was also considered critical since assumptions from the detailed planning phase cannot always be adopted, strongly growing or cyclical business models are difficult to map, and future issues such as ecological transformation processes have to be taken into account. Management consultants furthermore consider the determination of the growth factor in the terminal value to be critical.

Critical areas can also be identified in the form of cognitive factors influencing decision-making. Financial statement preparers most frequently report that they anticipate the reaction of financial statement users to the results of the impairment test and that this influences their decision-making. For example, incentives to avoid or increase impairment were described. Management consultants name as a cognitive factor influencing decision-making, for example, the risk of a further review by an external supervisory authority and, to a limited extent, the satisfaction of the client regarding the deliverables of the management consultant.

In addition, based on elements of the human information process, a differentiated view is also taken of the elements of information processing in which the aforementioned practical challenges and cognitive factor influencing decision-making exist. Finally, an overview of the characteristics of a high-quality impairment test mentioned by the interviewees is given.

Indications of impairment under IAS 36 – an analysis of financial statements

This research paper provides an overview of the IFRS consolidated financial statements of DAX30-, MDAX-, and SDAX-companies on the reported indications of impairment under IAS 36. For this purpose, the crisis year 2020, which was affected by the corona pandemic, and a non-crisis year 2018 are analyzed comparatively.

Irrespective of the fiscal year, a high proportion of impairment losses without further information on the events and circumstances that lead to the

recognition of the impairment loss can be identified (approximately 35 % in the non-crisis year 2018 and 31 % in the crisis year 2020). However, the average impairment intensities in this respect tend to be at a low level. In the non-crisis year 2018, indications of impairment from internal information sources under IAS 36.12e–g dominate in terms of their number and impairment intensity. This is due in particular to changes with an adverse effect on the scope, nature, or intended future use of the underlying asset (IAS 36.12f) and a lower-than-expected level of economic performance (IAS 36.12g).

In the crisis year 2020, as expected, an increasing number of companies with impairment losses (particularly on goodwill) and higher average impairment intensities can be documented due to the deterioration in the economic situation caused by the crisis. Compared with the non-crisis year, indications of impairment from external sources of information under IAS 36.12a–d now dominate in terms of their number and impairment intensity. Most frequently, significant technical, market-related, economic, or legal changes with adverse consequences for the company (IAS 36.12b) led to an impairment test and/or an impairment loss. The average impairment intensity of this category increased significantly. In addition, the most frequent indication of impairment in the non-crisis year 2018 is a significant change in the extent to which or manner in which an asset is used or is expected to be used (IAS 36.12f), which continues to be identified frequently and with an unchanged high average impairment intensity.

Indications of impairment under IAS 36 – results of an interview-based study

This research paper uses an exploratory research approach to investigate how indications of impairment under IAS 36 are identified (in the sense of a search) and how identified indications are assessed (i. e. whether it is necessary to perform an impairment test). For this purpose, 22 semi-structured expert interviews are conducted with experienced financial statement preparers and management consultants and analyzed using qualitative content analysis.

The results document four overarching factors that could cause a divergent assessment of ceteris paribus identical indications of impairment. These are internal organizational processes, company-specific available resources, the

practical experiential knowledge of the people involved in the process, and any headroom.

Several critical areas can be identified concerning decision-making in assessing indications of impairment. The search for indications is less often considered critical, partly because there are not many conceivable indications of impairment due to the business model. On the other hand, the assessment of the identified indications is more often perceived as challenging due to future-related uncertainties, such as the assessment of the course of external crises. Cognitive factors influencing decision-making can also be identified. Financial statement preparers are most frequently subject to influencing factors motivated by accounting policy. The performance of an impairment test based on an indication and any resulting impairment loss is therefore avoided to prevent, for example, a negative capital market reaction. On the other hand, impairment tests are carried out and impairment losses are increased if there are external indications of impairment that are not associated with a management failure.

In addition, the results provide information on the role of the appointed auditor in identifying and assessing indications of impairment by the company. On the one hand, the auditor is perceived as a tough controller by objecting to inappropriate practices. As a result, the auditor has a preventive effect on the decision-making process of the preparer of the financial statements. On the other hand, the auditor is also perceived as a professional sparring partner who is proactively involved in the decision-making process of the preparer of the financial statements in the event of indications that require interpretation. However, due in part to motives related to accounting policy, strategic behavior on the part of the financial statements preparer concerning communication with the auditor can also be discerned.

Information processing biases in goodwill-impairment decisions: Is process accountability a good debiasing mechanism?

The research paper investigates the impact of accountability mechanisms on the decision-making process when performing the goodwill impairment test according to IAS 36. For this purpose, an experiment is conducted with 90

professionally experienced preparers of financial statements and management consultants.

The results show that, in comparison to a normal setting based on practice, an increased accountability with regard to the decision-making process (process accountability) positively influences the probability of goodwill impairment. The impairment decision can thus be approximated to that of a benchmark group for which a neutral decision-making situation was assumed. A differentiated analysis of the information processing sub-processes shows that a more balanced search for information tends to take place when process accountability is increased, and information is evaluated more neutral in the sense of the benchmark group. Since a biased decision-making process is measurable under normal process accountability, increased process accountability appears to be suitable for mitigating cognitive biases when performing the goodwill impairment test.

Further analysis indicates a central importance of accountability to the audit committee among the accountability mechanisms used in the case study. Moreover, since the management consultants participating in the experiment, unlike the financial statement preparers, showed no signs of an opportunistically biased information processing, their involvement in the implementation of the goodwill impairment test tends to be beneficial.

Ehrenwörtliche Erklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich für die Dissertation die in den *Abschnitten II.4.3, III.3.1, IV.3, V.3.3* angegebenen Daten und Hilfsmittel verwendet habe.

Auf dieser Grundlage habe ich die Arbeit selbstständig bzw. in Zusammenarbeit mit den angegebenen Ko-Autoren verfasst.

Die Arbeit hat keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen.

Mir ist bekannt: Bei Verwendung von Inhalten aus dem Internet habe ich diese zu kennzeichnen und entsprechende Ausdrücke der Seiten mit Datum sowie der Internet-Adresse (URL) im Anhang anzufügen, geheftet beizulegen oder als html-Datei auf einer CD/DVD oder einem USB-Stick beizufügen.

Berlin, den 22. April 2023

Nils Kassebohm