

Unternehmenskauf und internationale Rechnungslegung

Kaufpreisklauseln in M&A-Verträgen und ihre bilanzielle Abbildung

Bearbeitet von
Dr. Christian Metz

1. Auflage 2012. Buch. 450 S. Kartoniert
ISBN 978 3 503 13884 5

[Wirtschaft > Betriebswirtschaft > Rechnungs-, Prüfungswesen, Bilanzierung](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of increasing size. Below the main text, 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' is written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.



Bilanz-, Prüfungs- und Steuerwesen
Band 26

Unternehmenskauf und internationale Rechnungslegung

Kaufpreisklauseln in M&A-Verträgen und
ihre bilanzielle Abbildung

Von
Dr. Christian Metz

Erich Schmidt Verlag

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

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

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

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

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

Alle Rechte vorbehalten
© Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Berlin 2012
www.ESV.info

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

Druck und Bindung: Hubert & Co., Göttingen

Geleitwort

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

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

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

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

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

Marl, im März 2012

Prof. Dr. Karlheinz Küting

Vorwort

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

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

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

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

Inhaltsübersicht

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

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

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort.....	V
Vorwort.....	VII
Inhaltsübersicht	IX
Inhaltsverzeichnis	XI
Abbildungsverzeichnis.....	XIX
Beispielverzeichnis	XXI
Symbol- und Abkürzungsverzeichnis	XXIII

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

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

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

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

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

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