

PPA-Examiner 2022

Unternehmenstransaktionen
und deren Auswirkungen auf die
Rechnungslegung nach IFRS

Vorwort	05
Executive Summary	06
Datengrundlage und Methodik	08
Auswirkungen auf die Rechnungslegung aus Sicht des Gesamtmarktes	12
Auswirkungen auf die Rechnungslegung aus sektorspezifischer Sicht	16
Kontakte	26



Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

wir freuen uns, Ihnen unsere Untersuchung zu Kaufpreisallokationen (nachfolgend „Deloitte PPA-Examiner“) nunmehr ein zweites Mal präsentieren zu können, in der wir die Auswirkungen von Unternehmenserwerben auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der erwerbenden Gesellschaften analysiert haben.

Grundlage für die bilanzielle Abbildung von Unternehmenstransaktionen bildet der Standard IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“ (Business Combinations). Der Regelungsumfang des Standards erstreckt sich insbesondere auf die bei Unternehmenszusammenschlüssen anzuwendende Erwerbsmethode („acquisition method“).

Die Grundkonzeption der Erwerbsmethode erfordert dabei im Zuge der Erstkonsolidierung die Aufteilung eines Unternehmenskaufpreises auf die erworbenen Vermögenswerte und Schulden zu Zeitwerten (Fair Values) sowie deren Vergleich mit dem anteiligen, neu bewerteten Eigenkapital des erworbenen Unternehmens bzw. des betrieblichen Teilbereichs zum Erwerbszeitpunkt. Aus der Gegenüberstellung des sich so ergebenden anteiligen Nettovermögens zu Zeitwerten und der zu übertragenden Gegenleistung (im Wesentlichen des Kaufpreises) ergibt sich nach Berücksichtigung etwaiger latenter Steuern in der Regel ein Goodwill als residualer Wertanteil.

Dem vorgenannten Prozess der Kaufpreisallokation kommt in der Rechnungslegung von Unternehmenstransaktionen eine bedeutende Rolle zu, da beispielsweise in Abhängigkeit von der Höhe der Fair Values sowie der angesetzten Nutzungsdauern der identifizierten Vermögenswerte zum Teil aus dem Erwerb erhebliche Abschreibungseffekte in der Konzernbilanz entstehen können.

Der vorliegende PPA-Examiner enthält eine empirische Untersuchung von 222 betrachteten Unternehmenstransaktionen der Jahre 2018 bis 2020, bei denen die Erwerber nach den Vorschriften des IFRS bilanzieren und nahezu alle ihren Hauptsitz in Europa haben. Ziel unserer Analyse ist vor allem, die Bilanzierungspolitik in Bezug auf Unternehmenserwerbe aus Sicht des Gesamtmarktes sowie nach Sektoren auf Kernaussagen bezüglich der Verteilung des Kaufpreises zu verdichten. Sämtliche Informationen und Ergebnisse sind nicht dazu geeignet, allgemein gültige Aussagen im Hinblick auf zukünftige Transaktionen zu treffen, sondern stellen vielmehr Tendenzaussagen als Orientierungshilfe dar.

Wir würden uns freuen, wenn diese Analyse Ihr Interesse trifft. Gerne erläutern wir Ihnen die Ergebnisse auch in einem persönlichen Gespräch und stehen für Fragen und Anmerkungen selbstverständlich zur Verfügung.

Wir wünschen Ihnen eine spannende und interessante Lektüre!



Andreas Becker
Partner



Prof. Dr. Marc Hübscher
Partner

Executive Summary

Am Beispiel der 222 größten Unternehmenstransaktionen der Jahre 2018, 2019 und 2020 wird die Bedeutung der Kaufpreissallokation auf die Rechnungslegung des erwerbenden Unternehmens nach IFRS aufgezeigt.

Die prozentuale Aufteilung des Goodwills, der immateriellen Vermögenswerte sowie der übrigen Vermögenswerte und übernommenen (Eventual-)Schulden haben wir dabei auf Basis öffentlich verfügbarer Informationen (zum Beispiel Geschäftsberichte) unter Bezugnahme auf den Gesamtunternehmenswert vorgenommen.

Aus der Analyse über alle betrachteten Industrien/Segmente ergibt sich ein prozentualer Anteil des Goodwills am Gesamtunternehmenswert von rund 44 Prozent. Rund 39 Prozent des Gesamtunternehmenswerts der erworbenen Unternehmen entfallen im Durchschnitt auf immaterielle Vermögenswerte, wobei zum Teil erhebliche sektorspezifische Abweichungen festzustellen sind. So beläuft sich der Anteil des Goodwills in wachstumsstarken Branchen wie beispielsweise Technology, Media & Telecommunication auf knapp 60 Prozent des Gesamtunternehmenswerts. Sektorale Schwankungen lassen sich auch in Bezug auf die Höhe der identifizierten immateriellen Vermögenswerte feststellen, die im Sektor Life Sciences & Health Care einen Anteil von knapp 70 Prozent des Gesamtunternehmenswerts repräsentieren. Dieser Anteil ist im Wesentlichen auf erhebliche stille Reserven im Bereich der marketing- und technologiebezogenen immateriellen Vermögenswerte zurückzuführen.

Innerhalb der immateriellen Vermögenswerte entfällt im Durchschnitt der größte Anteil mit rund 15 Prozent auf kunden-

bezogene Vermögenswerte, gefolgt von marketing- sowie technologiebezogenen Vermögenswerten mit rund 9 respektive rund 7 Prozent.

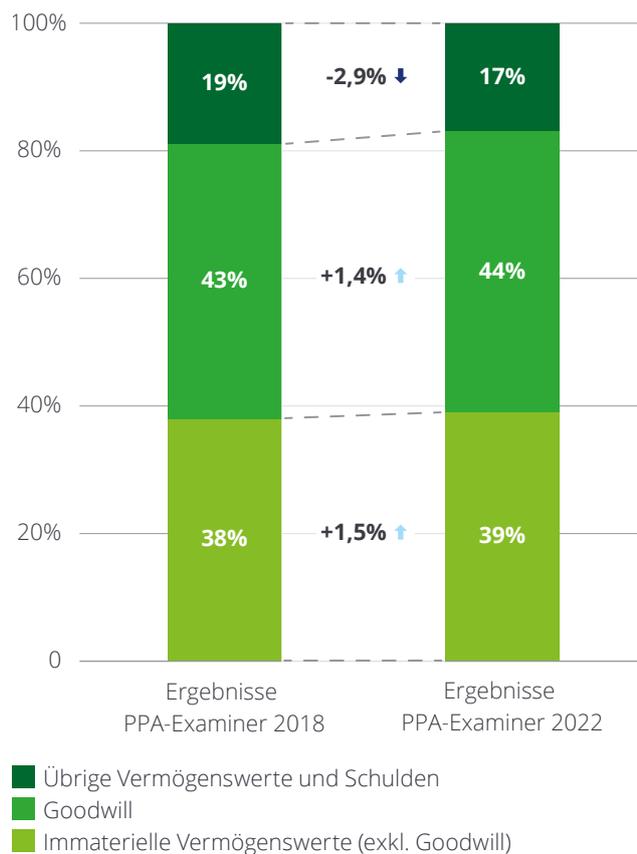
Insgesamt liegen die Ergebnisse der ausgewerteten 222 Unternehmenstransaktionen sehr nahe an den Ergebnissen der ersten Ausgabe des PPA-Examiner, in dem 151 Unternehmenstransaktionen detailliert betrachtet wurden. Unsere Analysen zeigen, dass den immateriellen Vermögenswerten über alle Sektoren hinweg weiterhin eine bedeutende Rolle beizumessen ist.

Aus der erfolgreichen Durchführung einer Unternehmenstransaktion resultieren mitunter sowohl wesentliche bilanzielle als auch ergebniswirksame Effekte, die die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Erwerbsunternehmens auch über Jahre prägen können. Die Ergebnisse unserer Studie können daher nicht nur für Bilanzierende, sondern auch für externe Analysten und Investoren von Interesse sein, da auch sie die rechnungslegungsbezogenen Effekte aus der Transaktion auf ergebnisbezogene Finanzkennzahlen, wie zum Beispiel den Gewinn je Aktie, richtig verstehen und einordnen müssen.

Aus unserer Untersuchung lassen sich allerdings nur Tendenzaussagen ableiten. Insbesondere im Hinblick auf mögliche Ergebniseffekte ist darauf hinzuweisen, dass Informationen zu den Nutzungsdauern der jeweiligen immateriellen Vermögenswerte nur sehr eingeschränkt vorliegen und diese darüber hinaus zum Teil großen Bandbreiten unterliegen.

Im Vergleich zur ersten Erhebung zeigen sich in der aktuellen Studie nur geringe Veränderungen in der bilanziellen Abbildung der Unternehmenstransaktionen.

Abb. 1 – Vergleich der ersten und zweiten Ausgabe des PPA-Examiner



Aus der Durchführung einer Unternehmenstransaktion resultieren bilanzielle und ergebniswirksame Effekte auf die Rechnungslegung des Erwerbsunternehmens, die sich jedoch sektoral zum Teil erheblich unterscheiden.

Datengrundlage und Methodik

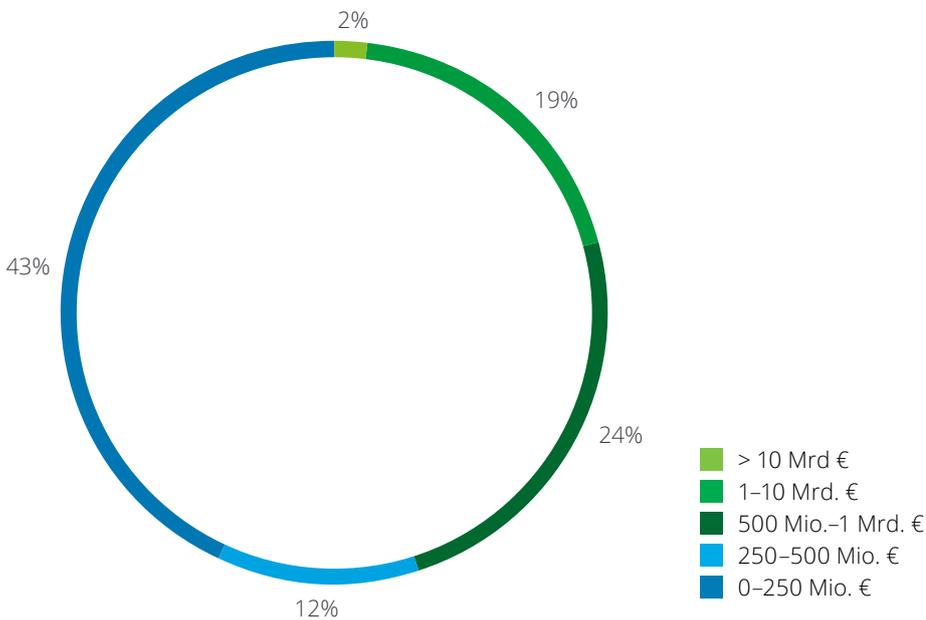
Datengrundlage

Die Grundgesamtheit der im PPA-Examiner ausgewerteten Daten setzt sich aus den 507 größten Unternehmenstransaktionen der Jahre 2018, 2019 und 2020 zusammen, die nach den Vorschriften der IFRS bilanziert wurden. Da lediglich für rund 45 Prozent der Transaktionen ausreichende öffentlich verfügbare Informationen vorlagen, umfasst unsere bereinigte

Grundgesamtheit für die drei Jahre 222 Unternehmenstransaktionen.

Rund 80 Prozent der erhobenen Transaktionen der bereinigten Grundgesamtheit weisen Transaktionswerte von unter 1 Mrd. EUR auf. In über 40 Prozent der untersuchten Transaktionen beläuft sich der Kaufpreis auf einen Wert unterhalb von 250 Mio. EUR.

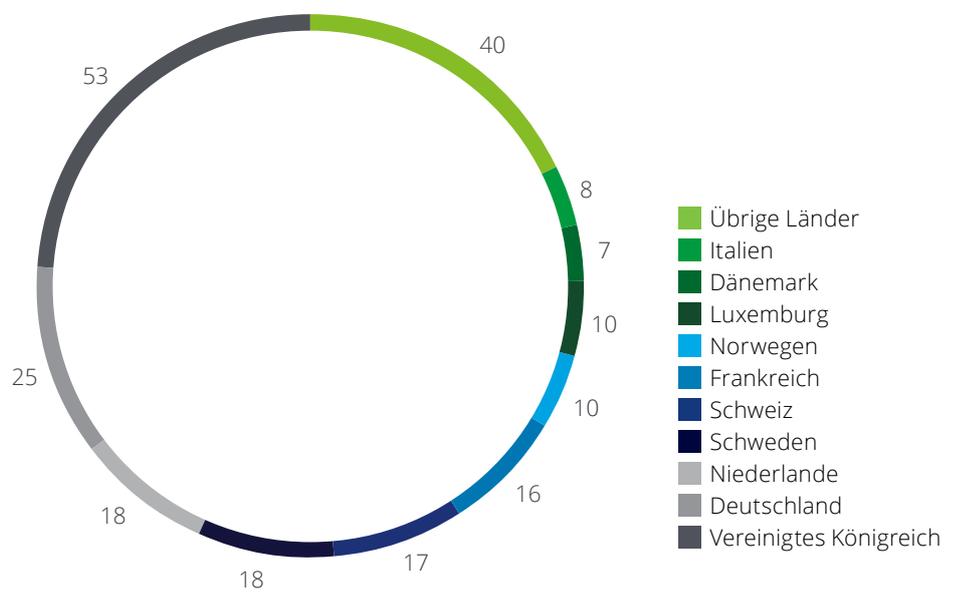
Abb. 2 – Anzahl der Transaktionen nach Eigenkapitalwert in Größenklassen





Unsere Untersuchung umfasst 222 Unternehmenstransaktionen. Die erwerbenden Unternehmen sitzen mehrheitlich (99%) in Europa.

Abb. 3 – Firmensitz des Erwerbers



Die betrachtete Grundgesamtheit umfasst Erwerber aus 23 verschiedenen Ländern. Den größten Anteil bilden hierbei Erwerber aus Großbritannien sowie aus Deutschland, auf die rund 35 Prozent der in die Auswertung einbezogenen Transaktionen entfallen.

Methodisches Vorgehen

Auf Basis veröffentlichter Geschäftsberichte der erwerbenden Gesellschaften haben wir für die bereinigte Grundgesamtheit der Unternehmenstransaktionen vermögenswertspezifische Finanzinformationen auf der nachfolgend dargestellten Analyseebene ermittelt:

- Kaufpreise
- Goodwill
- Immaterielle Vermögenswerte
- Übrige Vermögenswerte und übernommene (Eventual-)Schulden

Für die identifizierten immateriellen Vermögenswerte konnte darüber hinaus eine detaillierte Unterteilung in die nachfolgenden Unterkategorien vorgenommen werden:

- Technologiebezogene immaterielle Vermögenswerte
- Kundenbezogene immaterielle Vermögenswerte
- Vertragsbezogene immaterielle Vermögenswerte
- Marketingbezogene immaterielle Vermögenswerte
- Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Die prozentuale Aufteilung des Goodwills, der immateriellen sowie der übrigen Vermögenswerte und übernommenen (Eventual-)Schulden erfolgt dabei bezogen auf die ermittelten Gesamtunternehmenswerte der erworbenen Unternehmen.

Zur Ableitung der Gesamtunternehmenswerte haben wir grundsätzlich auf die Kaufpreise als Zeitwert des Eigenkapitals und die bilanzierten Nettofinanzverbindlichkeiten aufgesetzt.

Während sich die Eigenkapitalwerte der erworbenen Unternehmen direkt aus den Kaufpreisen ergeben, haben wir zur Ableitung der Gesamtunternehmenswerte die Eigenkapitalwerte und die kumulierten Zeitwerte der Nettofinanzverbindlichkeiten berücksichtigt.

Um einen möglichst unverzerrten Gesamtunternehmenswert für 100 Prozent der Anteile ermitteln zu können, umfassen die vorgenannten Nettofinanzverbindlichkeiten neben zinstragenden Verbindlichkeiten u.a. auch Pensionsrückstellungen, Leasing-Verbindlichkeiten sowie etwaige Minderheitenanteile, die gegebenenfalls um bestehende Kassenbestände, sonstige liquide Finanzanlagen oder zum Verkauf gehaltene Vermögenswerte gekürzt werden.

Unsere Untersuchung zeigt die Ergebnisse für alle 222 Transaktionen gesamt sowie aus einer branchenspezifischen Betrachtung, für die wir die nachfolgenden Sektoren unterschieden haben:

- Consumer
- Technology, Media and Telecommunication (TMT)
- Energy, Resources & Industrials (ERI)
- Life Sciences & Health Care (LSHC)
- Financial Services (FSI)

Für den Sektor Financial Services (Banken und Versicherungen) weichen wir von dem beschriebenen Vorgehen ab, indem wir hier grundsätzlich Finanzanlagen und zinstragende Verbindlichkeiten direkt der operativen Geschäftstätigkeit zuordnen. In diesen Fällen treffen wir die implizite Annahme, dass – sofern keine darüber hinausgehenden Minderheitenanteile sowie explizit angegebene Schulden (wie z.B. Pensionen) zu berücksichtigen sind – die Gleichheit zwischen dem Wert des Gesamtunternehmens und dem Wert des Eigenkapitals, d.h. dem Kaufpreis, gegeben ist.

Abb. 4 – Ermittlung der Anteilswerte in Prozent



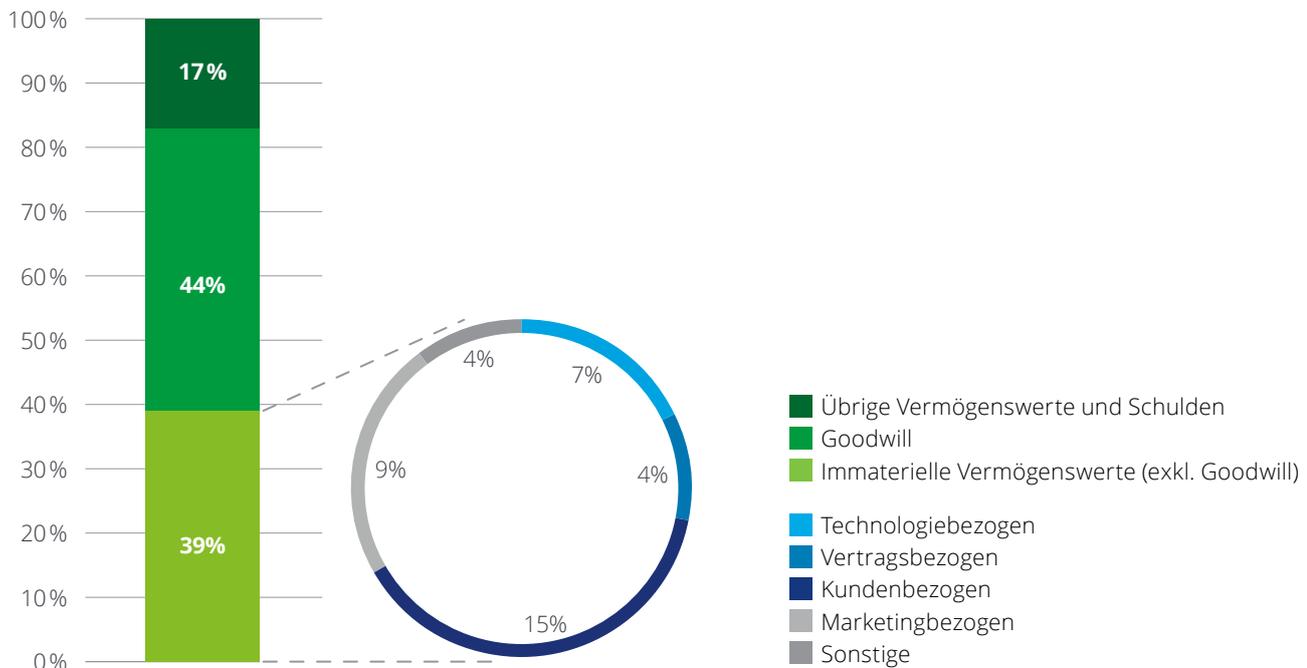
Auswirkungen auf die Rechnungslegung aus Sicht des Gesamtmarktes

Transaktionen der bereinigten Grundgesamtheit

Bezogen auf den Gesamtunternehmenswert entfällt der größte prozentuale Anteil auf den im Zuge der Akquisitionen erworbenen Goodwill, der über alle Branchen hinweg durchschnittlich rund 44 Prozent beträgt. Bei nur einer sehr geringen Anzahl an Transaktionen (< 5%) führte die Kaufpreisallokation zu einem negativen Goodwill (Badwill).

Ein weiterer Anteil am Gesamtunternehmenswert der erworbenen Unternehmen entfällt aus Sicht des Gesamtmarkts mit rund 39 Prozent auf die erworbenen immateriellen Vermögenswerte. Daher zeigt sich bereits auf diesem hohen Abstraktionsniveau eine erste Indikation für zum Teil signifikante Effekte sowohl auf das Bilanzbild als auch auf die Ergebnisentwicklung des Erwerbers. Für die Gesamtheit der übrigen Vermögenswerte und übernommenen (Eventual-)Schulden verbleibt lediglich ein residualer Anteil von rund 17 Prozent.

Wenn sich auch in Ermangelung ausreichender veröffentlichter Informationen, bspw. hinsichtlich der Nutzungsdauer von immateriellen Vermögenswerten, keine belastbaren Aussagen treffen lassen, so zeigt die Analyse dennoch anschaulich auf, dass sowohl eine frühzeitige Adressierung als auch eine indikative Analyse der zu erwartenden Bilanzierungseffekte aus der Kaufpreisallokation insbesondere im Rahmen größerer Unternehmenstransaktionen durch die Entscheider auf Erwerberseite empfehlenswert ist. Es können möglicherweise bestehende steuerliche Strukturierungsimplicationen der Kaufpreisallokation (besser) abgeschätzt werden sowie auch mögliche Informationsasymmetrien gegenüber Stakeholdern wie Analysten und Investoren minimiert werden.

Abb. 5 - Aufteilung der Vermögenswerte über alle Sektoren

Mit Blick auf die mitunter signifikanten Auswirkungen eines Unternehmenserwerbs auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Erwerbers sollten Überlegungen zur Kaufpreisallokation frühzeitig erfolgen und ein integrierter Bestandteil des Akquisitionsprozesses sein.

Mit Ausnahme der Marken, bei denen wir teilweise auch eine unendliche Laufzeit beobachten, bewegen sich die Restnutzungsdauern der immateriellen Vermögenswerte zwischen fünf und 15 Jahren.

Die Restnutzungsdauern für technologiebezogene immaterielle Vermögenswerte fallen im Median mit fünf bis zehn Jahren im Vergleich zu den anderen immateriellen Vermögenswerten kürzer aus. Grundsätzlich lässt sich aber mit Blick auf die vergleichsweise langen Restnutzungsdauern der immateriellen Vermögenswerte auf längerfristige Ergebnisbelastungen schließen. Unter gleichzeitiger Berücksichtigung der mitunter signifikanten Bedeutung der im Rahmen der Kaufpreisallokation aufgedeckten immateriellen Vermögenswerte sollten sich die Unternehmensentscheider daher bereits möglichst frühzeitig, optimalerweise bereits in der Anbahnungsphase der Transaktion, mit erwartbaren Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Erwerbsunternehmens aus einer dann vollzogenen Transaktion auseinandersetzen.

Abb. 6 – Übersicht der beobachtbaren Restnutzungsdauern

Immaterielle VW	Restnutzungsdauer
Technologien	5–10 Jahre
Vorteilhafte Verträge	5–15 Jahre
Kundenbeziehungen	5–15 Jahre
Marken	5–15 Jahre (bis unendlich)



price	2017	2018	2019	Total
120		130		
750			140	
70			850	
900			700	

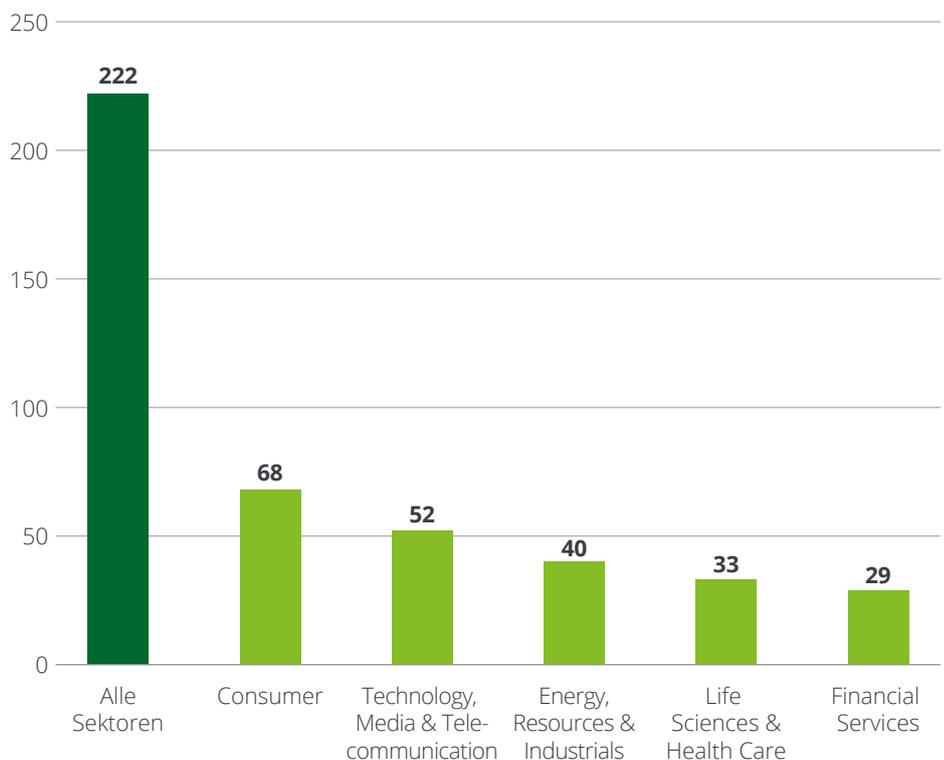
Auswirkungen auf die Rechnungslegung aus sektorspezifischer Sicht

Vorbemerkung

Neben der Analyse auf Ebene des Gesamtmarktes haben wir zudem Auswertungen hinsichtlich der sektorspezifischen Aufteilung der erworbenen materiellen und immateriellen Vermögenswerte und übernommenen (Eventual-)Schulden vorgenommen. Zur Abgrenzung der gesondert betrachteten Sektoren haben wir uns dabei auf unsere Sektorklassifizierung gestützt:

- Consumer
- Technology, Media and Telecommunication (TMT)
- Energy, Resources & Industrials (ERI)
- Life Sciences & Health Care (LSHC)
- Financial Services (FSI)

Abb. 7 – Aufteilung der Grundgesamtheit nach Sektoren



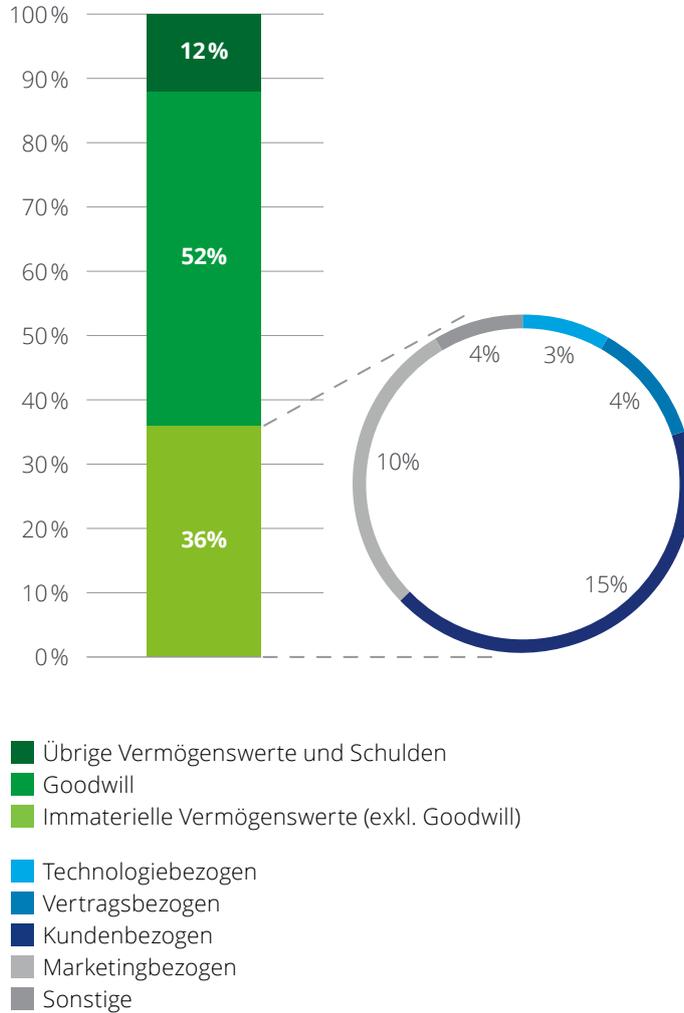
Von den 222 betrachteten Transaktionen lassen sich 31 Prozent dem Sektor Consumer und 23 Prozent dem Sektor Technology, Media & Telecommunication zuordnen.

Sektor Consumer

Im Sektor Consumer entfallen rund 52 Prozent des Gesamtunternehmenswerts auf erworbene Goodwills. Weitere rund 36 Prozent entfallen auf immaterielle Vermögenswerte.

Bezogen auf den Gesamtunternehmenswert entfällt der überwiegende Anteil der immateriellen Vermögenswerte mit rund 15 Prozent auf kundenbezogene Vermögenswerte, gefolgt von marketingbezogenen immateriellen Vermögenswerten mit rund 10 Prozent. Den vertrags- und technologiebezogenen Vermögenswerten kommt in dieser Branche eine lediglich untergeordnete Bedeutung mit 4 bzw. 3 Prozent zu. Im Vergleich zur ersten Ausgabe des PPA-Examiner (siehe S. 24) zeigen sich in der vorliegenden Analyse wesentliche Unterschiede im Sektor Consumer. Die kundenbezogenen Vermögenswerte gewinnen deutlich an Bedeutung und sind bei mehr als zwei Dritteln der Transaktionen zu sehen. Insbesondere die längerfristigen Kundenbeziehungen im B2B-Bereich führen zu höheren Bilanzansätzen. Hin- gegen kommen die markenbezogenen Vermögenswerte nur noch auf einen Anteil von rund 10 Prozent des Gesamtunternehmenswerts. Dieser Rückgang lässt sich insbesondere durch die vermehrt unter- stellten begrenzten Restnutzungsdauern von Marken erklären – eine unendliche Restnutzungsdauern wurde nur noch bei rund 15 Prozent der bilanzierten Marken angenommen.

Abb. 8 – Aufteilung der Vermögenswerte im Sektor Consumer



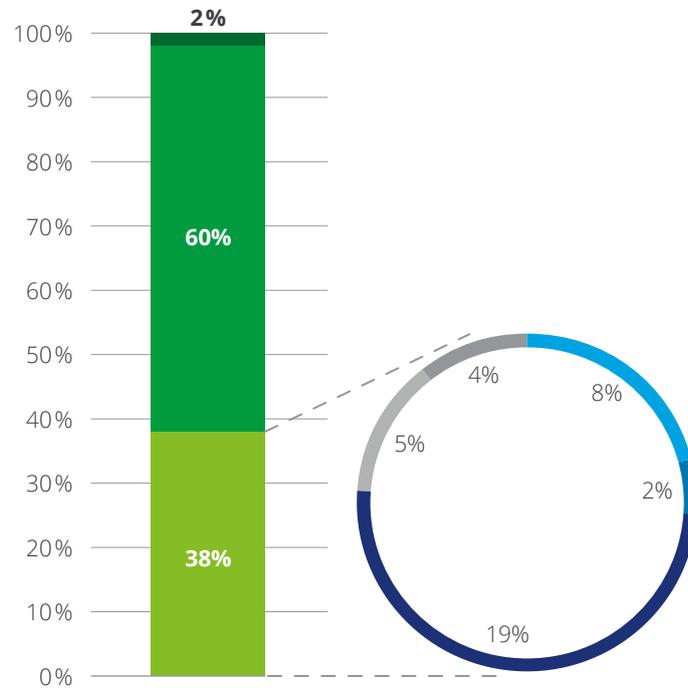
Sektor Technology, Media and Telecommunication

Im Sektor TMT entfällt der überwiegende Anteil der identifizierten immateriellen Vermögenswerte (rund 38% vom Gesamtunternehmenswert) mit rund 19 Prozent auf kundenbezogene immaterielle Vermögenswerte. Unter Berücksichtigung eines Geschäftsmodells, das überwiegend aus bestehenden Kundenbeziehungen (Abonnenten und Anzeigekunden) getrieben wird, erscheint dies auch nachvollziehbar.

Dem Goodwill kommt bei Technologie-, Medien- und Telekommunikationsunternehmen mit rund 60 Prozent des Gesamtunternehmenswerts eine signifikante Bedeutung zu. Dies impliziert, dass Investoren an Unternehmen dieser Branche überdurchschnittlich hohe Wachstumserwartungen stellen.

In Bezug auf die erwartbaren Ergebniseffekte lassen sich hier aufgrund der großen Spannweite von Kundenlaufzeiten – diese liegen gemäß unserer Auswertung zwischen sechs und zwölf Jahren (jeweils der Median im Minimum- respektive Maximum-Bereich) – kaum belastbare Aussagen treffen. Es bleibt jedoch festzuhalten, dass sich aufgrund des vergleichbar hohen Anteils des Goodwills eine geringere zukünftige Ergebnisbelastung ergibt, die jedoch mit einem höheren Risiko einer möglichen außerplanmäßigen Abschreibung des Goodwills (Goodwill Impairment) einhergeht.

Abb. 9 – Aufteilung der Vermögenswerte im Sektor Technology, Media & Telecommunication



- Übrige Vermögenswerte und Schulden
- Goodwill
- Immaterielle Vermögenswerte (exkl. Goodwill)
- Technologiebezogen
- Vertragsbezogen
- Kundenbezogen
- Marketingbezogen
- Sonstige

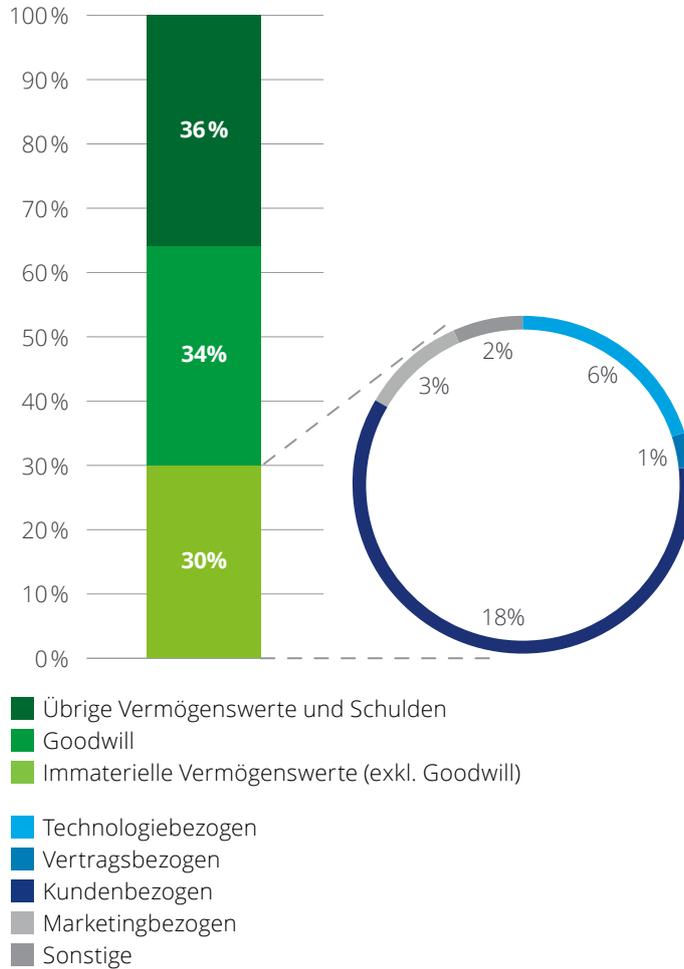
Sektor Energy, Resources & Industrials

Bei Energie- und Versorgungsunternehmen sowie Unternehmen der verarbeitenden Industrie (Sektor Energy, Resources & Industrials) fallen die auf den residualen Goodwill sowie auf immaterielle Vermögenswerte allokierten Wertanteile mit 34 bzw. 30 Prozent vergleichsweise niedrig aus.

Demgegenüber liegt der Anteil der übrigen materiellen Vermögenswerte und übernommenen (Eventual-)Schulden mit rund 36 Prozent deutlich oberhalb des Gesamtmarktdurchschnitts von rund 17 Prozent. Dies lässt sich damit begründen, dass für die Unternehmen dieses Sektors die materiellen Vermögenswerte – und hierbei insbesondere Produktionsanlagen und Netze – zentrale Werttreiber sind.

Für die immateriellen Vermögenswerte zeigen sich hier ebenfalls Unterschiede aus der aktuellen Datenauswertung im Vergleich zur ersten Ausgabe des PPA-Examiner (siehe S. 24). Diese sind nicht eindeutig auf inhaltliche Verschiebungen in den einzelnen immateriellen Vermögenswerten, sondern gegebenenfalls auf unterschiedliche Zuordnungen durch die Erwerber zurückzuführen. Der größte Anteil am Gesamtunternehmenswert entfällt auf die kundenbezogenen Vermögenswerte mit rund 18 Prozent, gefolgt von technologiebezogenen Vermögenswerten mit rund 6 Prozent.

Abb. 10 – Aufteilung der Vermögenswerte im Sektor Energy, Resources & Industrials



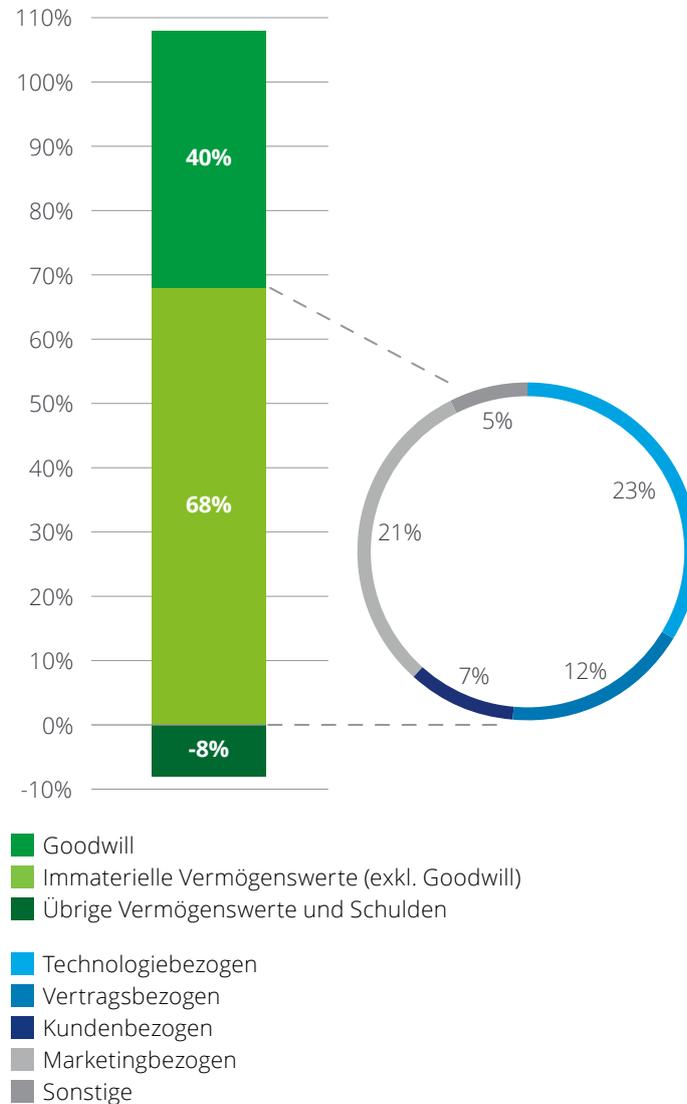
Sektor Life Sciences & Health Care

Im Sektor Life Sciences & Health Care kommt den immateriellen Vermögenswerten mit rund 68 Prozent eine vergleichsweise hohe Bedeutung zu.

Zurückzuführen ist dies überwiegend auf den mit 23 Prozent der stillen Reserven hohen Anteil an technologiebezogenen immateriellen Vermögenswerten. Diese setzen sich im Wesentlichen aus Forschungs- und Entwicklungsprojekten sowie aus (un)patentierten Technologien zusammen. Darüber hinaus spielen auch die markenbezogenen immateriellen Vermögenswerte mit einem Anteil in Höhe von 21 Prozent des Gesamtunternehmenswerts eine bedeutende Rolle.

Aufgrund der begrenzten Restnutzungsdauer der immateriellen Vermögenswerte (neun bis 15 Jahre für Technologien, fünf bis 20 Jahre für Verträge, neun bis 20 Jahre für Marken, jeweils der Median im Minimum-respektive Maximum-Bereich) zeigt sich, dass Kaufpreisallokationen im Bereich Life Sciences & Health Care zumindest kurz- und mittelfristig mitunter sowohl signifikante bilanzielle als auch ergebniswirksame Effekte in Form vergleichsweise hoher Abschreibungen auf die Vermögens- und Ertragslage des Erwerbsunternehmens erwarten lassen.

Abb. 11 Aufteilung der Vermögenswerte im Sektor Life Sciences & Health Care

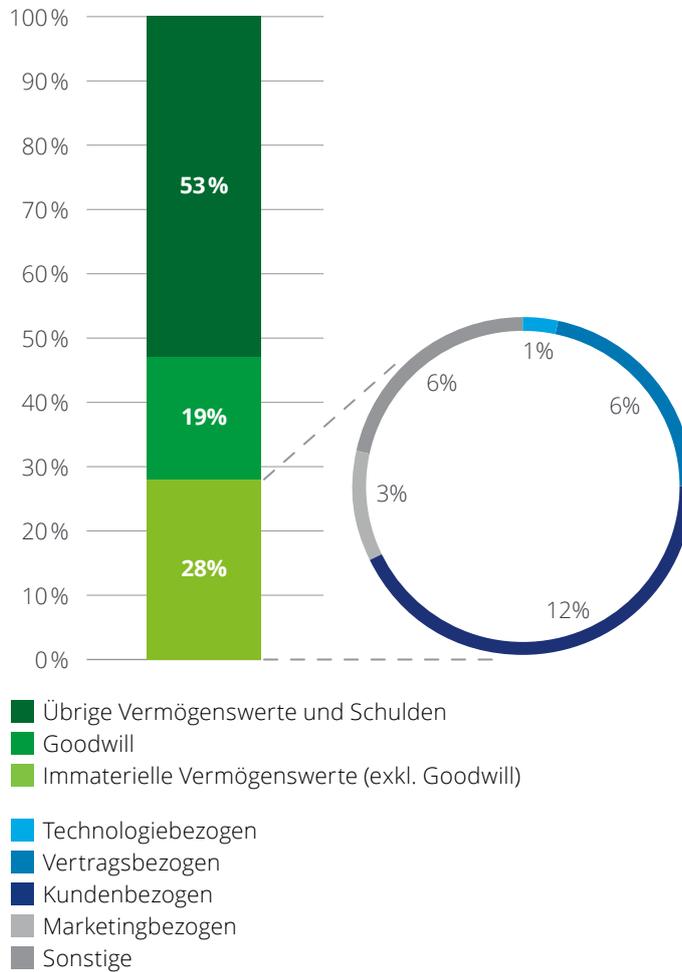


Sektor Financial Services

Den wertmäßig geringsten Ergebniseinfluss weisen Kaufpreisallokationen aus Unternehmenstransaktionen im Finanzdienstleistungssektor auf. Unsere Untersuchung zeigt, dass sich sowohl der Anteil des Goodwills als auch der Anteil der aufgedeckten immateriellen Vermögenswerte mit 19 respektive 28 Prozent deutlich unterhalb des Gesamtmarktes bewegen. Der wertmäßig größte Anteil am Unternehmensgesamtwert entfällt mit rund 53 Prozent auf die übrigen Vermögenswerte und (Eventual-)Schulden, die sich im Wesentlichen aus Kreditvolumina, Wertpapieren sowie Handelsaktiva und -passiva zusammensetzen.

Mit einem Anteil von 12 Prozent am Gesamtunternehmenswert kommt den Kundenbeziehungen die größte Bedeutung zu. Dies ist unseres Erachtens auch im Kontext bestehender längerfristiger Kundenbeziehungen im Finanzdienstleistungssektor zu sehen, die sich im Durchschnitt auf rund 13 Jahre belaufen. Folglich sollten sich die aus einer Kaufpreisallokation resultierenden Ergebniseffekte im Sektor Financial Services unterdurchschnittlich verhalten.

Abb. 12 – Aufteilung der Vermögenswerte im Sektor Financial Services



Vergleich der ersten und zweiten Ausgabe des PPA-Examiner

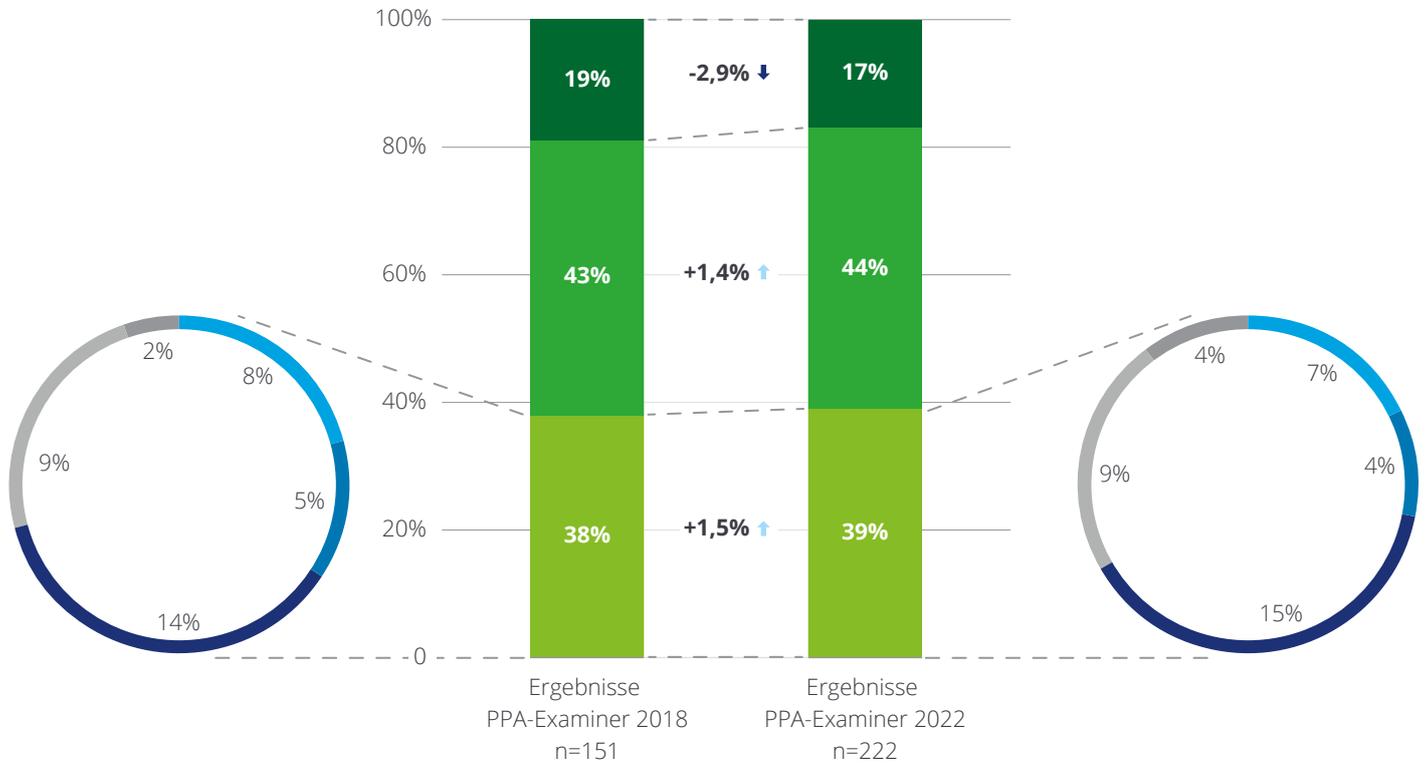
Unsere zweite Ausgabe des PPA-Examiner untersucht die 222 größten Unternehmenstransaktionen der Jahre 2018 bis 2020, bei denen wir auf Basis öffentlich verfügbarer Informationen Detailanalysen in Bezug auf die Aufteilung des Kaufpreises der übernommenen Vermögenswerte (inkl. Goodwill) und (Eventual-)Schulden durchführen konnten.

Um die Ergebnisse aus den beiden Ausgaben aussagekräftiger zu vergleichen, haben wir diesen 222 Unternehmenstransaktionen die 151 größten Unternehmenstransaktionen der Jahre 2016 bis 2017 gegenübergestellt.

Insgesamt liegen die Ergebnisse der beiden Ausgaben des PPA-Examiner sehr nahe beieinander. Unsere Analysen zeigen, dass den immateriellen Vermögenswerten über alle Sektoren hinweg weiterhin eine bedeutende Rolle beizumessen ist. Des Weiteren lässt sich feststellen, dass der Goodwill weiterhin den größten Anteil am Gesamtunternehmenswert ausmacht. Somit wurden die Tendaussagen aus der ersten Ausgabe des PPA-Examiner mit der aktuellen Untersuchung bestätigt.

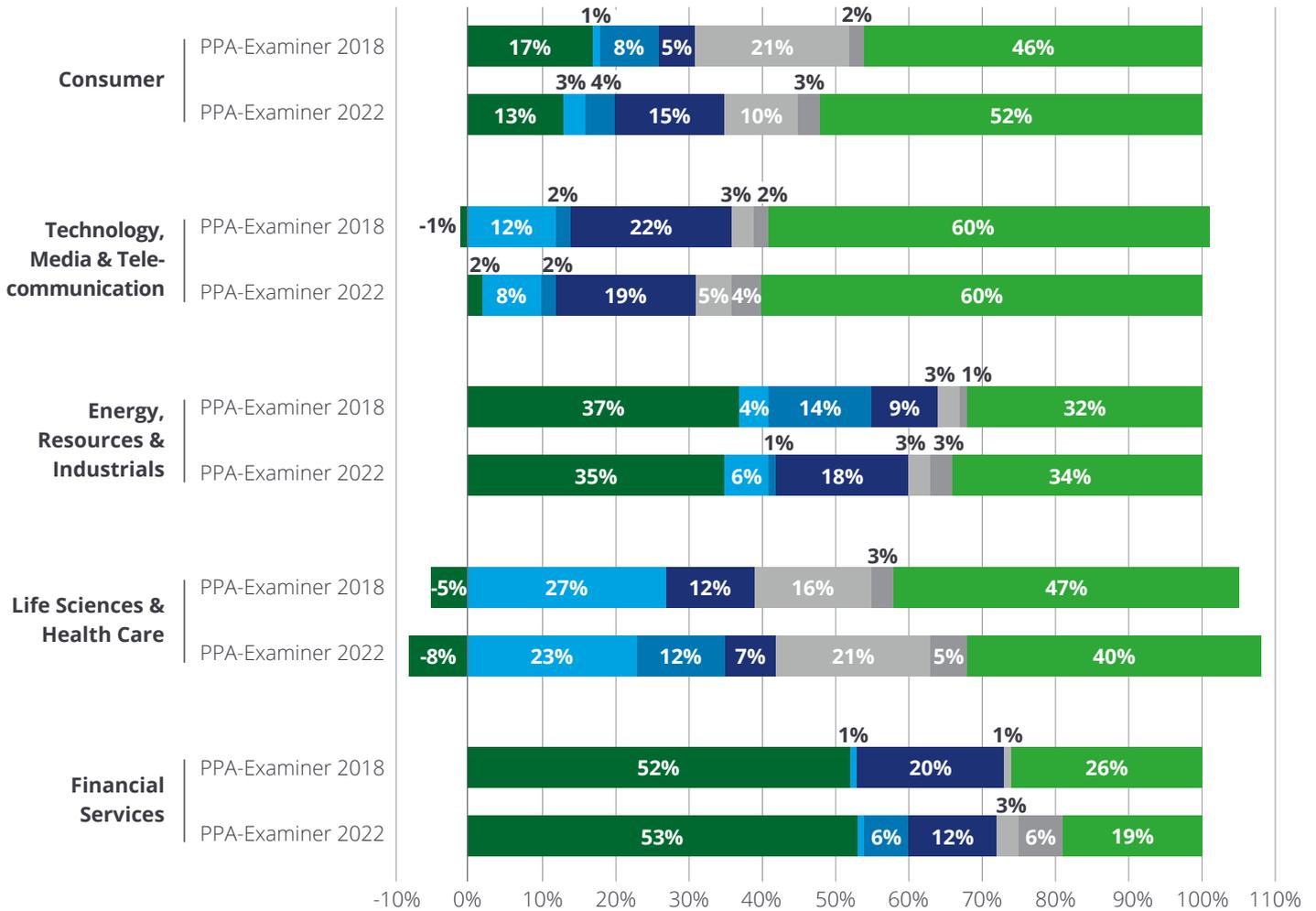
Im Vergleich der Ergebnisse aus dieser Untersuchung mit der Vorstudie zeigen sich auf der Gesamtmarktebene lediglich unwesentliche Verschiebungen.

Abb. 13 – Vergleich der ersten und zweiten Ausgabe des PPA-Examinier (Gesamtmarkt)



- Übrige Vermögenswerte und Schulden
- Goodwill
- Immaterielle Vermögenswerte (exkl. Goodwill)
- Technologiebezogen
- Vertragsbezogen
- Kundenbezogen
- Marketingbezogen
- Sonstige

Abb. 14 – Vergleich der ersten und zweiten Ausgabe des PPA-Examiners (sektorspezifische Sicht)



- Übrige Vermögenswerte und Schulden
- Technologiebezogen
- Vertragsbezogen
- Kundenbezogen
- Marketingbezogen
- Sonstige
- Goodwill

-1.03956

+63.18



-48.04

-4.39801

Kontakte



Andreas Becker

Head of Valuation & Modelling
Standort Düsseldorf
Tel: +49 211 8772 2004
anbecker@deloitte.de



Stefan Brauchle

Partner
Standort Stuttgart
Tel: +49 711 16554 7254
sbrauchle@deloitte.de



Andreas Emmert

Partner
Standort Nürnberg
Tel: +49 911 23074235
aemmert@deloitte.de



Dr. Marc Hayn

Partner
Standort Frankfurt
Tel: +49 69 75695 6800
mahayn@deloitte.de



Dr. Matthias Knabe

Partner
Standort Düsseldorf
Tel: +49 211 8772 3241
mknabe@deloitte.de



Gerasimos Papadatos

Partner
Standort München
Tel: +49 89 29036 8753
gpapadatos@deloitte.de



Steffen Säuberlich

Partner
Standort Berlin
Tel: +49 30 2546 8252
ssaeuberlich@deloitte.de



Andreas Suerbaum

Partner
Standort München
Tel: +49 89 29036 8835
asuerbaum@deloitte.de

Autoren



Prof. Dr. Marc Hübscher

Partner
Standort Hamburg
Tel: +49 40 32080 4405
mhuescher@deloitte.de



Renata Burlacu

Director
Standort München
Tel: 49 89 29036 8563
rburlacu@deloitte.de

Deloitte.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation“). DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen, die sich gegenüber Dritten nicht gegenseitig verpflichten oder binden können. DTTL, jedes DTTL-Mitgliedsunternehmen und verbundene Unternehmen haften nur für ihre eigenen Handlungen und Unterlassungen und nicht für die der anderen. DTTL erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte bietet branchenführende Leistungen in den Bereichen Audit und Assurance, Steuerberatung, Consulting, Financial Advisory und Risk Advisory für nahezu 90% der Fortune Global 500®-Unternehmen und Tausende von privaten Unternehmen an. Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter liefern messbare und langfristig wirkende Ergebnisse, die dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken, die unsere Kunden bei Wandel und Wachstum unterstützen und den Weg zu einer stärkeren Wirtschaft, einer gerechteren Gesellschaft und einer nachhaltigen Welt weisen. Deloitte baut auf eine über 175-jährige Geschichte auf und ist in mehr als 150 Ländern tätig. Erfahren Sie mehr darüber, wie die mehr als 345.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Deloitte das Leitbild „making an impact that matters“ täglich leben: www.deloitte.com/de.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen noch deren verbundene Unternehmen (zusammen die „Deloitte Organisation“) erbringen mit dieser Veröffentlichung eine professionelle Dienstleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um geschäftliche oder finanzielle Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen.

Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht, und weder DTTL noch ihre Mitgliedsunternehmen, verbundene Unternehmen, Mitarbeiter oder Bevollmächtigten haften oder sind verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Personen entstehen, die sich auf diese Veröffentlichung verlassen. DTTL und jede ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen.